



NEKRETNINE

autor BIZLife / 16/12/2023 | 11:00 / 0

CBS International: Nekretnine su i dalje najbolja investicija

[f](#) [t](#) [in](#) [p](#) [t](#) [vk](#)

Ulaganje u nekretnine je na našem tržištu i dalje apsolutno najsigurniji, najopipljiviji i najisplativiji vid investicije, poručuje Mina Kalezić, Direktor prodaje i marketinga vodeće konsultantske kuće za nekretnine u Srbiji – [CBS International](#), deo Cushman & Wakefield Grupe.

Ona u intervjuu za BIZLife kupcima [nekretnina](#) savetuje da posebno obrate pažnju na reputaciju investitora, kao i na odnos lokacije, kvalitetu gradnje, završnih radova i opreme u odnosu na cenu kvadrata. Najbolji savet kupcima je da finalnu odluku u bogatoj ponudi stambenih projekata u izgradnji baziraju na izboru lokacije koja će da čuva cenu, poručuje naša sagovornica.

- *Uprkos svim tržišnim neizvesnostima, prema vašem ličnom mišljenju, da li je ulaganje u nekretnine i dalje u vrhu najisplativijih investicija u Srbiji?*

Ulaganje u nekretnine je na našem tržištu i dalje apsolutno najsigurniji, najopipljiviji i najisplativiji vid investicije. Sam intenzitet tražnje i broj stambenih projekata koji su u izgradnji i samim tim u prodaji govori o defakto poverenju u stabilnost i lukrativnost srpskog tržišta nekretnina, kako od strane domaćih tako i od internacionalnih investitora, kao i kupaca sa našeg tržišta, ali i iz dijaspore.

- *Šta nam pokazuju iskustvo i podaci CBS Internationala, kada je reč o tržištu stambenih nekretnina u Beogradu, šta je to što je najbitnije pri kupovini stana kao dobre dugoročne investicije?*

Najbolji savet kupcima je da finalnu odluku u bogatoj ponudi stambenih projekata u izgradnji baziraju na izboru lokacije koja će da čuva cenu, kao i da ima potencijal za rastom vrednosti u periodu od 3 do 5 godina. Najbolji primer za to su multifazni projekti, u kojima od prve do poslednje faze izgradnje, što je period od oko 5 godina, cena kvadrata može da poraste i za više od 1000 evra.

Takođe, pri izboru stana kao investicionu kupovine, primarno treba birati lokacije koje već generišu premijum rente koje se u Beogradu kreću i preko 20 evra po kvadratu, koje su uvek prvi izbor stranaca zaposlenih u internacionalnim kompanijama, predstavnika ambasada i diplomatskih misija. Tradicionalno pored Dedinja i Senjaka, Starog grada i Vračara, u poslednjih pet godina najčešći izbor investicionih kupaca stanova je Novi Beograd kao centralna poslovna zona u kojoj je locirano više od 70% ukupne ponude modernih poslovnih zgrada, privlači dominantno najvišu nišu zakupaca stanova.

PRILIKOM KUPOVINE STANA TREBA BIRATI LOKACIJE KOJE GENERIŠU PREMIJUM RENTE, A ONE SE U BEOGRADU KREĆU I PREKO 20 EVRA PO KVADRATU

- *Koji je najbolji način prodaje danas? Lični, odnosno „jedan na jedan“ ili onaj putem interneta, koji je sve više prisutan?*

Danas je internet nezaobilazan kanal za pretragu nekretnina, ne i prodaju. Imperativ je da kupac uživa profesionalnu ekspertsku podršku konsultanta u celokupnom kupoprodajnom procesu koji u većini slučajeva startuje kada je željena nekretnina u ranoj fazi izgradnje i završava se useljenjem u roku od dve godine, kod višespratnica i više. S druge strane, svaki kupac je priča za sebe, tim pre ukoliko je kupovina za lične potrebe. Ništa manja zahtevnost celokupnog procesa nije ni za investicionu kupcu, kao ni odgovornost savetovanja koje treba da rezultira zadovoljnjim kupcem i mudrom investicijom, a na našem i dalje malom tržištu gde su kupci stanova i dalje dominantno Srbi, najbolja preporuka jeste kupac koji vam se iznova vraća za sva pitanja koja se tiču nekretnina. Složite se da je to najbolji marketing koji odgovornost ovakve odluke i zalužuje.

- *Šta posebno želite da poručite kupcima nekretnina, na koje detalje da obrate pažnju, kako ne bi napravili pogrešnu procenu prilikom izbora nekretnine?*

Pored lokacije o kojoj smo pričali, najbitniji kriterijumi pri odluci kupovine u novogradnji bili bi reputabilnost investitora, odnos lokacije, kvaliteta gradnje, završnih radova i opreme u odnosu na cenu kvadrata, koje su upoređeno bolje karakteristike projekta u odnosu na konkurentnu ponudu u željenom delu grada u smislu ne samo kvaliteta gradnje već i sadržaja koji sutra doprinose da cena kvadrata na datoj lokaciji raste vremenom, kao i da će se takav stan uvek lako izdati i to po najvišoj renti.

- *Šta pokazuje vaša praksa, koji izbor je pametniji – starogradnja ili novogradnja?*

Uvek glasam za novogradnju, osim u slučaju da kupac želi specifičnu lokaciju u starom delu grada gde retko ili na nekim mikrolokacijama nikada i nema raspoloživih parcela za gradnju. Novogradnja može da dobije na svojoj vrednosti vremenom, za razliku od starogradnje koja je limitirana maksimumima koje data lokacija može da postigne, u najvećem broju slučajeva iziskuje dodatno ulaganje i često ima problematiku parkiranja koja je jedan od preduslova za postizanje najviše rente za takav stan.

- *Na koji način CBS International bira projekte koje će ekskluzivno zastupati u prodaji i marketingu, šta mi možemo naučiti na vašem poslovnom primeru?*

Odgovor je jako sličan savetima kupcima. Sagledavamo svaku novu lokaciju i projekt na sveobuhvatan način i naš angažman najčešće i startuje sa akvizicijom parcele od strane investitora u čiji finalni odabir smo takođe često uključeni. Dakle, usluga razvojnog konsaltinga koji traje sve do finalno usvojenog projekta za građevinsku dozvolu je usluga koja predstavlja srce biznis plana investitora. Ona je garant perfektno održivog projekta, posebno kada je reč o multifaznim projektima, gde pri savetovanju moramo da uzmemu u obzir ceo vremenski rok trajanja razvoja jednog projekta, što je kod višefaznih projekata od četiri faze ili šest njih period od pet do sedam godina. Ono što je najveći izazov jeste prepoznavati potencijal date mikrolokacije i u skladu sa tim definisati najuputniji miks struktura stanova koji su i po kvadratru i enterijerskom rešenju ono što kupac očekuje na cilijnoj lokaciji, zatim preporuke za optimalni kvalitet završnih radova i opreme, do definisanja najuputnije marketinške i prodajne strategije za koju je naš tim ekskluzivno angažovan.

- *I za kraj, uprkos turbulentnom tržištu i raznim ekonomskim poteškoćama, kakvi su planovi kompanije CBS International za iduću godinu?*

U cikličnim kretanjima koja su specifična za polje nekretnina, naša kompanija se prilagođavala, unosiši inovacije, širila paletu usluga. Bez obzira na tržišne prilike, ostali smo verni našoj misiji koja se svodi na edukaciju tržišta u pravcu shvatjanja važnosti strateškog savetovanja prilikom razvoja projekata i inicijalnih finansijskih analiza pre ulaska u investiciju kako bi se gradio projekt koji je u potpunosti prilagođen potrebama tržišta.

Naš cilj je uvek bio da klijentima pružimo najbolju uslugu i vodimo ih kroz investiciju od ideje do realizacije, a da druge strane činjenice da je broj gradilišta u glavnom gradu i generalno u Srbiji sve veći, da je tražnja stabilna u svim segmentima tržišta, motiviše nas da konstantno širimo portfolio naših usluga kako bismo zadržali poziciju neprikosnovenog lidera na tržištu.