

PROCENE VREDNOSTI NEKRETNINA

ključna baza svih investicionih odluka

Ako bismo se, za trenutak, zaustavili u tački u kojoj se nalazimo, pogledali na blisku prošlost, a potom na, nadasve nepredvidivu budućnost, čak i filigranski preciznim, teorijski familijarnim i dobro obaveštenim akterima, ne bi bilo jednostavno da utvrde pravac kretanja, ili kako se to popularno naziva trend. Izazovi sa kojima se suočava profesija procenitelja vrednosti nepoketnosti, danas su veći nego ikada od njenog etabriranja.

Iz kog god aspekta odlučili da posmatramo, bio on ekonomski, geopolitički, čisto monetarni, ekološki, naša realnost je dinamična. U takvom okruženju, realna procena se nameće kao imperativ. Nekretnine su u nekoj svojoj formi nezaobilazni, a neko će reći i krucijalni deo svake veće poslovne, pa i lične odluke. Razlog više da se u turbulentnoj fazi kroz koju mi danas prolazimo poverenje ukaže informisanim profesionalcima, intimnim sa teorijom i dugogodišnjom praksom. Na prvi pogled se čini da je impuls pozitivan. Na drugi pogled, neupitna je potreba za dodatnom edukacijom kako bi se uloga profesionalnog procenitelja nastanila i tamo gde nije obavezana samo procedurom. Koliki je značaj ispravne procene može se shvatiti kada se sagleda njen domen koji seže do primarne emisije novca ili odluka poreskih organa. Sa druge strane, privatnom sektoru pruža mogućnost pravovremenog i racionalnog donošenja odluka.

Istorijski profil profesije je u Srbiji relativno kratka. Poznate, internacionalne firme, prisutne su svega 20 godina. A upravo to prisustvo je znak konvergencije ka razvijenim zemljama. U tih 20 godina, ipak se uradilo mnogo. Profesija je uređena zakonom i standardima, koji su od svih zemalja u okruženju najsličniji međunarodnim standardima - IVS i RICS. Postoji nekoliko udruženja, organizuje se edukacija, razvila se i korporativna konkurenca. Rad je prepoznat i uzvraćen poverenjem institucija – banaka, revizorskih kuća, institucionalnih i lokalnih investitora.

Za proceniteljsku praksu, tradicionalno rigidnu, pandemija, i sledstveno ceo sled geo-političkih događaja predstavljaju izlet iz jedinstvenog kanona. Profesija je bila, a i dalje je, na ispitu. Vrednosna analiza štedi i vreme i novac, svojom ekspertizom maksimalno amortizuje potencijalne greške i promašaje u investicijama, ali hronološki zahteva statistiku događaja da bi na njoj formulisala stav. Ispoljava se u vidu profesionalnog mišljenja koje traži dokaze, pa ga je moguće izvesti tek post na intuiciju bi narušilo harmoniju metodologije. U brzom naviranju klime visoke inflacije, talasa imigracije, različitih ograničenja zbog geonavedosmisleno mišljenje o vrednosti nekretnine nije lako izvesti. Teorija podatke, transakcije, događaje. Objektivnost. Visprena proceniteljska novo uporište našla u većoj saradnji sa srodnim odeljenjima prodaje različitih tipova nekretnina, prevashodno u većim kompanijama koje se bave i prodajom. Ukrštanjem informacija kompanije koje imaju više linija nesumnjivoj prednosti, jer bolje razumeju ciljeve, namere i potrebe kupaca njihove bojazni i očekivanja, tačke sporenja i pregovaranja. Kooperacija je dopunsko gorivo u proceniteljskoj praksi za puku teoriju. Neinformisani danas ne samo beskoristan, nego može imati jako negativan uticaj.

Enigma oko pitanja vrednosti je utoliko veća, ako se



Slobodan Repija MRICS RV

Head of Valuation and Development Advisory
CBS International, deo Cushman & Wakefield
Grupe

pogledaju disproportcije srpskog tržišta i razmeđa trendova u odnosu na Evropu. Istorija je sama po sebi specifična. Istorisko pamćenje pokazalo se na rafovima sredinom 2020-e. Oskudnost tržišta finansijskih derivata i netransparentnost očekivanja i dalje koncentrišu kapital uglavnom oko realnog sektora. Imanentna osobenost lokalnog mentaliteta i težnja za vlastitom nekretninom, imigracija i aktivna dijaspora su samo primese. Rezidencijalno tržište se ponaša skoro kontraciclično u odnosu na Evropu. Mnogi drugi segmenti, poput tržišta poslovnih zgrada su na nižem inicijalnom nivou razvoja u odnosu na zemlje u regionu (Hrvatska, Rumunija, Bugarska) i volatilnost na strukturne promene i oscijalcije se pokazala daleko manjom. Nema hiperprodukcije i tržište je otpornije. Turistički rast se efektuirao na tržištu hotela, koje sa svega 20% internacionalnih brendova, što je daleko ispod regionala, itekako ima prostora za dalji rast. Logističko tržište je u ekspanziji. Rast cena osnovnog resursa – zemlje – prati i agrar. Nizak nivo finansijskog leveridža, odnosno kuppvine iz duga, u odnosu na Centralnu i Istočnu Evropu, posebno u stambenom sektoru. Tržište u povoju i procesu otvaranja, bez megalomanskog zamaha i izvan konfekcijskog broja. Sa visokim potencijalom, koji se uočava tek kada se Srbija uporedi sa regionom, odnosno Evropom ka kojoj stremi. Neko bi rekao da zime nema, ili bar ne one sibirske, ali svakako ima potrebe za većom ulogom profesionalaca u kreiranju poslovnih odluka. Najpre jer su promene brze, skoro skokovite.

Praksa valuacije nepokretnosti nudi širok dijapazon na svom teorijskom i praktičnom meniju. Više nego što se to uvreženo misli. Svi su nekada bili u poziciji da sami izvrše procenu, najčešće kada su kupovali ili prodavali stan. Kako se struktura privrede usložnila, tako se paleta nekretnina proširila, a rizik visoke investicije u prvi plan je pozicinirao valjanu procenu. Procenjuju se ne samo poslovne zgrade, šoping centri ili moderna skladišta, već i cele fabrike, specijalizovana postrojenja, vetro-parkovi, solarne elektrane. Nastaju nove nekretnine i kreiraju potrebu za novim načinom razmišljanja. Uloga procenitelja je da objektivno i sinhronizovano pročita tržište i da se postavi u poziciju najverovatnijeg kupca. Kupac može da bude internacionalni fond, domaća kompanija ili prosti sused ako se radi o njivi. Fenomenološki, uloga procenitelja da je zna ko je najverovatniji kupac, kako takav kupac razmišlja na lokalnom tržištu, kakve su njegove mogućnosti i koji scenario je najrealniji. Tek onda dolazi metodologija.