



NEKRETNINE autor BIZLife / 21/03/2024 | 13:40 / 0

## Nekretnine su najisplativija investicija: A u kojim slučajevima se očekuje PAD CENA?



**Tržište nekretnina u Srbiji se nekoliko godina nalazi u ekspanziji, s obzirom na to da je dugi niz godina bilo nerazvijeno.**

Međutim, nisu se svi segmenti tržišta razvijali jednakom dinamikom, te iz tog razloga ne možemo govoriti o istom trendu za sve segmente, objašnjava u autorkom tekstu za BIZLife Tamara Kostadinović, partner kompanije [CBS International](#) (deo Cushman & Wakefield grupe) i direktor Sektora za istraživanje tržišta.

Prema njenoj stručnoj proceni, uprkos mnogim izazovima sa kojima se suočavalo, a koji su uzrokovani geopolitičkim i ekonomskim faktorima, tržište [nekretnina](#) se tokom 2023. godine pokazalo kao vrlo stabilno.

Kada je reč o tržištu kancelarijskog prostora, tržište je već nekoliko godina u fazi ekspanzije, koju karakteriše snažna građevinska aktivnost. Tokom 2023. godine izgrađeno je oko 160.000 kvadrata kancelarijskog prostora, što predstavlja najbolju godinu dosad kada je reč o broju izgrađenih kvadrata, dok se u periodu 2024-2025. očekuje izgradnja više od 200.000 kvadratnih metara modernog kancelarijskog prostora. Da to nije mnogo, govori i podatak o tražnji, koji potvrđuje da je Beogradu i dalje potrebno modernog kancelarijskog prostora koji može da ispuni zahteve internacionalnih i domaćih kompanija i zakupaca.

Nakon izdatih 230.000 kvadratnih metara u 2022. godini, tokom 2023. godine zabeležen je blagi pad od svega četiri odsto, odnosno 210.000 kvadrata izdatog kancelarijskog prostora, što i dalje ukazuje na jaku tražnju na tržištu. Najaktivnije su IT kompanije, zatim kompanije iz bankarskog sektora, kao i logističke kompanije, dok je zabeležen i značajan udeo prodajnih transakcija kao nastavak trenda kupovine kancelarijskog prostora, koji je doživio ekspanziju u prethodnih nekoliko godina. Procenat raspoloživog prostora u Beogradu se danas kreće 5-7 odsto, što se smatra zdravim za stabilan razvoj tržišta.

Potražnja za kvalitetnim poslovnim prostorom raste i u drugim gradovima Srbije, kao što su Novi Sad, Kragujevac i Niš. Poslednjih godina Novi Sad postaje sve popularnija poslovna lokacija u Srbiji, uglavnom od strane IT kompanija, R&D centara, kao i kompanija iz kreativne industrije. S obzirom na zgrade koje su završene u poslednjih nekoliko godina u Novom Sadu i koje se mogu svrstati u poslovni prostor A klase, stopa slobodnog prostora je manja od jedan odsto, što ukazuje na veliku potrebu za kvalitetnijim poslovnim prostorom.

Kada je reč o trendovima, zakupci, posebno veće međunarodne kompanije, u svojim zahtevima okrenuti su ka „zelenim zgradama“, dizajniranim da smanje negativan uticaj na životnu sredinu i poboljšaju ukupan kvalitet života. Takođe, spremni su da plate i više zakupnine za prostor u sertifikovanoj zgradi, kako bi smanjili servisne troškove. Stoga, investitori poslovnih zgrada u Beogradu polako usvajaju globalne trendove, pa tako trenutno na srpskom tržištu postoji ukupno 16 LEED ili BREEAM sertifikovanih poslovnih kompleksa, odnosno 37 pojedinačnih zgrada, dok je 13 poslovnih kompleksa, odnosno 29 zgrada, u procesu dobijanja sertifikata. Takođe, postoji značajna tražnja za co-working i shared service prostorom. Nove generacije zaposlenih traže fleksibilnost u radu. Hibridni rad je promenio zahteve zakupaca, te mnoge kompanije nastoje što bolje da iskoriste prostor. Iz tog razloga pokazuju tendenciju ka fleksibilnim radnim mestima i multifunkcionalnim prostorima sa dodatnim sadržajima, pošto se očekuje da će ubuduće poslovni prostor igrati značajnu ulogu u zadržavanju i privlačenju kvalitetnih zaposlenih.

Kada je reč o modernom maloprodajnom prostoru, sa 1,2 miliona kvadrata ponude, Srbija ima oko 170 kvadratnih metara na 1000 stanovnika. U mnogim razvijenim evropskim zemljama, taj racio varira 250-500 kvadratnih metara, pa se Srbija može smatrati manje razvijenom od ostatka regiona. Kada je reč samo o Beogradu, ukupna ponuda se nalazi na nivou od 350 kvadrata na 1000 stanovnika, što je i dalje značajno manje u odnosu na prestonice regiona, gde, redom, Zagreb, Bukurešt i Sofija imaju preko 700, 600, odnosno 400 kvadratnih metara na 1000 stanovnika.

Na strani ponude su i dalje najaktivniji investitori u segmentu ritejl parkova. Sumirajući godinu, ponuda ritejl parkova u Srbiji porasla je za oko 35.000 kvadrata, dok je trenutno u izgradnji oko 85.000 kvadratnih metara. Od ukupne površine modernog maloprodajnog prostora u Srbiji, udeo ritejl parkova trenutno iznosi 36 odsto, u poređenju sa udelom od 13 odsto zabeleženim pre desetak godina. Posle fokusa na veće gradove i regionalne centre, danas se investitori okreću i ka manjim mestima po Srbiji, sa oko 25.000-30.000 stanovnika, gde su u izgradnji ili najavljeni novi ritejl parkovi.

I na strani tražnje – tržišni centri i maloprodajni parkovi su postali preferirani izbor maloprodajnih lanaca zbog velike posećenosti, dok pešačke zone ostaju uglavnom zanimljive industriji hrane i pića, kao i različitim servisima, ali i brendovima namenjenim široj populaciji i turistima.

Tržište logističkih prostora je pre pandemije predstavljalo najnerazvijeniji deo srpskog tržišta nekretnina, dok danas polako hvata korak i sa ostalim segmentima. Do 2018. godine ovaj segment tržišta je, pre svega, bio rezervisan za lokalne investitore. U poslednjih četiri-pet godina evidentna je značajnija aktivnost kako od strane lokalnih tako i od internacionalnih investitora, poput kompanija CTP i VGP. Svake godine beleži se značajan rast ponude modernih objekata, te se godišnje gradi između 100.000 i 200.000 kvadrata magacinskog i proizvodnog prostora, a ukupna ponuda u Srbiji trenutno iznosi preko šest miliona kvadrata. Od toga broja, oko 2,7 miliona kvadrata pripada modernoj ponudi u široj industrijskoj zoni Beograda, Pećinaca i Stare Pazove. Razvoj segmenta logistike nije samo izazvan porastom onlajn kupovine, već konkretnim potrebama i svih korisnika ovakvih prostora, čije se poslovanje u Srbiji generalno širi. Dolasci novih maloprodajnih lanaca, povećanje proizvodnih aktivnosti kompanija koje su već prisutne ovde, kao i dolazak novih kompanija, zajedno kreiraju veću potražnju na tržištu logističkih prostora.

U stambenom sektoru u početnim mesecima 2023. godine građevinska aktivnost je blago usporena, primarno zbog dužeg procesa izdavanja građevinskih dozvola. Zbog visokih kamatnih stopa na stambene kredite, broj kupaca kredita se smanjio sa 28 odsto u prvoj polovini 2022. godine na samo 18 odsto u prvoj polovini 2023. godine. S obzirom na to da su novi stanovi ostvarili istorijski najviše prodajne cene u 2022. godini, kupci su bili fokusirani ili na kupovinu stana u okviru većih kvalitetnih stambenih projekata ili povoljnije nekretnine na sekundarnom tržištu. Stabilna građevinska aktivnost obeležila je godinu u većini gradova Srbije.

Tražnja je u prethodnih nekoliko godina bila izuzetno snažna i većina stanova u novogradnji se prodavala pre završetka izgradnje. Osim rešavanja stambenog pitanja, ali i značajnog broja investicionih kupaca koji višak novca ulažu u nekretninu, treba napomenuti da je Beograd regionalni centar. Osim kupaca iz unutrašnjosti Srbije, određen broj dolazi iz zemalja u regionu, a prisutan je određen udeo kupaca iz dijaspore. Ograničena ponuda, odnosno ograničen broj projekata gde je bila moguća prodaja stanova u prvoj polovini 2023. godine, uticala je i na broj transakcija, te je broj prodatih stanova smanjen za oko 25 odsto tokom 2023. godine u odnosu na prethodnu godinu.

### **TRŽIŠTE LOGISTIČKIH PROSTORA JE PRE PANDEMIJE PREDSTAVLJAO NAJNERAZVIJENIJI DEO SRPSKOG TRŽIŠTA NEKRETNINA, DANAS JE DRUGAČIJE**

Tržište stambenih nekretnina je prethodnih godina doživelo potpunu transformaciju, na koju je u najvećoj meri uticao dolazak stranih investitora, koji su na tržište uveli nove trendove kroz koncept planski izgrađenih stambenih kompleksa zatvorenog tipa, koji pored visokih standarda kvaliteta građevinskih i završnih radova kupcima nude sve dodatne sadržaje za život. Lokacija, miks strukture stanova, nivo kvaliteta završnih radova i prateći sadržaji predstavljaju ključne parametre za distinkciju i prepoznavanje jedinstvenih prednosti projekta i njihove konkurentnosti. Prateći sadržaji, kao dodatna pogodnost pri izboru stana, uglavnom, zavise od kategorije projekta i obuhvataju sada već prepoznatljive osnovne dodatne sadržaje koji su karakteristični za projekte višeg srednjeg kvaliteta, poput profesionalnog održavanja i obezbeđenja, recepcije, konstantnog video-nadzora, privatnih parkova i dečjih igrališta, sportskih terena, do ekskluzivnih pratećih sadržaja koji su zastupljeni u projektima visokog kvaliteta, kao što su spa centar sa bazenom, saunom i teretanom, namenjeni samo stanarima.

Glavni pokretač rasta cena je bila snažna tražnja, kao i nedostatak kvalitetnih nekretnina u svim segmentima. Podsetimo, na stambenom tržištu Beograda na rekordan rast cena uticala je snažna tražnja, s obzirom na to da je u periodu 2020-2022. izgrađeno oko 25.000 stanova, dok je prodato skoro 60.000 stambenih jedinica, jer se u Srbiji ulaganje u nekretnine smatra najsigurnijim i najisplativijim vidom investicije.

Uprkos blagom usporavanju tržišta, pad cena se ne očekuje u okviru pažljivo planiranih velikih projekata koje fazno grade renomirani investitori i uz projektno finansiranje od strane banke, a koji kupcima nude određene dodatne sadržaje, i očekuje se da ostanu na stabilnom nivou. Određene korekcije cena moguće su u sklopu manjih stambenih projekata na manje atraktivnim lokacijama ili u domenu starogradnje u delovima gde je veća ponuda stanova.

**Izvor:** BIZLife Magazin

**Foto:** CBS International



Tamara Kostadinović, Tržište nekretnina