



IZRADA INVESTICIONOG PROGRAMA I NJEGOVA FINANSIJSKO-EKONOMSKA ANALIZA NA PRIMERU IZGRADNJE STAMBENO-POSLOVNOG OBJEKTA

DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROGRAM AND ITS FINANCIAL-ECONOMIC ANALYSIS ON THE EXAMPLE OF CONSTRUCTION OF A RESIDENTIAL-BUSINESS BUILDING

Luka Bajović, *Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad*

Oblast – GRAĐEVINARSTVO

Kratak sadržaj – Tema rada jeste analiza finansijsko-ekonomske smislenosti realizacije jednog stambeno- poslovnog objekta (Po+P+3+Pk) u Novom Sadu. Napravljen je investicioni program tog objekta i kroz isti sagledani su tržišna, proizvodna vrednost, opravdanost i osetljivost predmetne investicije u uslovima raznih poremećaja na tržištu. Takođe, radom je obuhvaćena analiza tržišta prodaje i nabavke, kao i sama procedura ishodovanja kompletne uslovne i projektne dokumentacije koja u najznačajnijoj meri definiše i određuje izgled, funkcionalnost i strukturu budućeg objekta..

Ključne reči: *Upravljanje projektima, Investicioni program, Građevinsko tržište, Opravdanost investicije, Troškovi*

Abstract – *The topic of the paper is the analysis of the financial and economic feasibility of the realization of a residential and commercial building (Basement+Ground Floor+3+Attic) in Novi Sad. The investment program of that object was created and through it the market value, production value, justification and sensitivity of the investment in question in the conditions of various disturbances in the market were considered. Also, the work includes the analysis of the sales and procurement market, as well as the procedure itself for obtaining complete conditional and project documentation, which to the most significant extent defines and determines the appearance, functionality and structure of the future object.*

Keywords: *Project management, Investment program, Construction market, Investment justification, Costs*

1. UVOD

Građevinarstvo je veoma značajna oblast privrede. Neposredan uticaj građevinarstva na ekonomiju se ogleda preko njegovog udela u rastu društvenog proizvoda. Otuda se, s pravom, građevinarstvo naziva industrijom investicija. Poslednjih godina, investiranje u građevinsku industriju jeste jedan od najčešćih oblika ulaganja veće količine novca. Upravljanje realizacijom investicije, odnosno upravljanje izgradnjom objekta podrazumeva tehničke, ekonomske i pravne uslove, bilo koja faza

NAPOMENA:

Ovaj rad proistekao je iz master rada čiji mentor je bio dr Vladimir Mučenski, vanr. prof.

realizacije da je u pitanju. Na najširem nivou tehnički uslovi podrazumevaju projektovanje i izvođenje predmetnog objekta. Pravni uslovi podrazumevaju obezbeđenje lokacije, dobijanje odobrenja za izgradnju, odnosno celokupnu pravnu proceduru od ideje, pa do korišćenja objekta. Finansijski aspekt upravljanja investicijom najčešće podrazumeva vrednovanje postignutih materijalnih efekata u pojedinim fazama i upravljačke akcije da se održi vrednost investicije [2]. Na samom kraju, dat je osvrt na proceduru ishodovanja dokumentacije koja determiniše gabarite, funkcionalnost i izgled samog objekta.

2. ANALIZA RAZVOJNIH MOGUĆNOSTI I SPOSOBNOSTI INVESTITORA

2.1. Opšta informacija o investitoru i ciljevi investiranja

Većina investitora želi da zaradi što više novca na svojim investicijama. Međutim, iako je koncept „zarade“ sasvim jednostavan kada se primenjuje na investicije iz prošlosti, pošto se tada jednostavno računa profit od investicija, taj isti koncept je prilično neodređen kada se primenjuje na investicije do kojih će doći u budućnosti. Zato ne iznenađuje to što investicije koje nude najviše očekivane prinose nose i najveći rizik. Ovo je izbor u odnosu rizika i prinosa. Kompanija koja će graditi predmetni objekat bavi se investiranjem i izgradnjom poslovnih i stambenih objekata u Srbiji. Ona je osnovana je ranih devedesetih godina kao malo porodično preduzeće da bi početkom XXI veka preraslo u kompaniju koju odlikuje izuzetna stabilnost i konkurentnost na našem tržištu, i kao takva je izgradila na desetine poslovno-stambenih objekata u ovom delu Srbije. Osim toga firmu odlikuje spoj iskustva i mladosti, i takav stručni kadar je je vremenom izgradio uspešnu i adaptivnu organizacionu strukturu i efikasno se suoči sa realizacijom izgradnje objekata ovog tipa.

2.2. SWOT analiza kompanije

Organizaciona struktura izvođačke firme i način organizovanja realizacije projekta imaju presudan uticaj na uspešnost poslovanja. SWOT analiza pomaže rukovodstvu kompanije da identifikuje sadašnje i buduće šanse i opasnosti iz okruženja (eksterni faktori) i snage i slabosti organizacije (interni faktori). Na osnovu sučeljavanja interne snage i slabosti organizacije sa eksternim šansama i opasnostima, menadžment kompanije može da definiše viziju, misiju i ciljeve, kako za nivo organizacije kao celine, tako i za njene organizacione delove, odnosno procese.

Tabela 1. SWOT analiza investitorske kompanije

EKSTERNI FAKTORI SWOT ANALIZE	
ŠANSE	OPASNOSTI
-Povoljni kreditni aranžmani	-Inflacija regionalnog karaktera
-Uvođenje novih usluga	-Usporen rast tržišta
-Modernizacija tehničko-tehnoških procesa	-Povećana konkurencija na tržištu
-Mogućnost partnerskih odnosa sa domaćim kompanijama	-Poskupljenje materijalnih resursa
-Globalni razvoj okruženja	-Niska kupovna moć građana
-Nacionalna privredna politika podrške	-Korupcija
	-Nedostatak nacionalne strategije
INTERNI FAKTORI SWOT ANALIZE	
SNAGA	SLABOSTI
-Jasni ciljevi i strategija	-Nedostatak leaderskog menadžmenta
-Povoljna likvidnost i profitabilnost	-Prisustvo operativnih problema
-Rešeni finansijski izvori	-Izraovanost opreme
-Dobar tržišni imidž	zamene
-Dobre konkurentske veštine	-Nedostatak marketinških procena tržišta
-Kratki rokovi izgradnje	-Problemi u plasmanu proizvoda
-Proizvodi u skladu sa potrebama kupaca	-Mala produktivnost rada
-Veliki kapital	-Nedostatak kvalitetne radne snage
-Optimalan odnos cene i kvaliteta	-Niske cene proizvoda i usluga
-Kvalitetan linijski menadžment	
-Adaptacija proizvoda	

3. ANALIZA TRŽIŠTA

3.1. Analiza tržišta prodaje

Jedan od osnovnih razloga zbog kojih se investitori odlučuju na ulaganje jeste dobit. Zbog toga je važno da pre investiranja dobro izanaliziraju tržište, kako bi unapred znali da li postoje realna očekivanja da će se željena dobit i ostvariti [1]. Na osnovu statističkih podataka prikazanim u sledećoj tabeli se da primetiti mimoilaženje demografskih promena na pokrajinskom i na gradskom nivou. AP Vojvodina je u vremenskom intervalu od 11 godina izgubila 182453 stanovnika, dok je broj građana Novog Sada, u istom tom vremenskom intervalu, povećan za 25496 ljudi. Taj podatak nam jasno govori da je u toku trend iseljavanja naših sunarodnika iz ruralnih mesta i manjih gradskih sredina u najveći grad u ovom delu Srbije, Novi Sad. Taj trend iziskuje, zbog veće gustine naseljenosti grada, potrebu za dodatnom gradnjom stambenih objekata.

Kao posledica migracije stanovništva iz raznih delova Srbije u grad Novi Sad, naseljavanja izbeglih ruskih i ukrajinskih državljana, javlja se skok podstanarskog i sezonskog stanovanja. Što nam ukazuje da bi prilikom analize tržišta trebalo uzeti u obzir da je sigurno veliki broj domaćeg stanovništva pa i stranaca zainteresovan za kupovinu novoizgrađenih stambenih jedinica. Pomenuta migracija ljudi jedan je od vodećih razloga uvećanja prodajnih cena stambenog kvadrata.

Međutim posle građevinskog buma koji se desio krajem 2021 i tokom 2022, primetan je pad prodaja nekretnina u I kvartalu 2023 godine (25%). Razlog za pad aktivnosti građevinske industrije u prvom kvartalu tekuće godine treba prvenstveno tražiti u visokim cenama građevinskog materijala kao i padu kupovne moći građana Srbije, smatra domaća stručna javnost.

3.2. Analiza tržišta nabavke

Tržište nekretnina je usko vezano za oblast koja se bavi prodajom i proizvodnjom građevinskog materijala. Svako ko se bavi stanogradnjom (projektovanje i izgradnja) itekako mora da razmišlja kakav je uticaj rasta cena građevinskog materijala na tržište nekretnina. U poslednje vreme, pogotovo usled svih dešavanja u Ukrajini, i krize izazvane Covid-om rast cena na svetskom tržištu (energenata i drugih sirovina), svakako se odražava i na cenu građevinskog materijala (proizvodnja zahteva veće

troškove, prodaja i transport zahtevaju veće troškove oko goriva i sl.).

Neke procene su da su cene građevinskog materijala od početka 2021. godine enormno skočile i to negde okvirno oko 30%. Neki materijali zabeležili su i mnogo veći skok, kao na primer, cena drvene građe se pre rata u Ukrajini i krize izazvane pandemijom kretala oko 150-160 € a sada je oko 350 €, armatura pre krize oko 600 €/t, a sada oko 1000 €/t, pumpani beton 65 €/m³ pre, sad oko 90 €/m³.

U poslednje vreme primetna je stabilizacija cena građevinskog materijala. Stabilizaciju i blagi pad cena građevinskog materijala prati stabilizacija cena nekretnina.

4. INVESTICIONI PROGRAM

4.1. Definicija investicionog programa

Definicija pojma investicionog projekta, u literaturi ima mnogo, a jedna od od onih koja se čini najboljom, glasi: "Investicioni projekat u graditeljstvu predstavlja kompleks međusobno povezanih procesa, usmerenih na planiranom kvalitetu, vremenskom intervalu realizacije, vrednosti koštanja i usmereni su na ostvarenje unikatnih ciljeva u definisanim rokovima, finansijskim vrijednostima i obimima radova" [4].

Investicioni program, koji ću prikazati u ovom radu, sadrži primer proračuna proizvodne cene jedne investicije na primeru izgradnje jednog stambeno-poslovnog objekta, gde ću detaljnije analizirati odnos planirane proizvodne i tržišne vrednosti u cilju sagledavanja mogućeg profita investitora. S obzirom da predmetni projekat podrazumeva čist investitorski odnos, investitor sam plaća troškove pibavljanja lokacije i sam vodi investiciju.

4.2. Osnovni podaci o objektu i lokaciji

Predmet ovog rada je analiza izgradnje stambenog objekta Po+P+3+Pk, koji se nalazi u Novom Sadu, Trg Komenskog 4, na KP 7872 KO Novi Sad II.

Objekat je oblika latiničnog slova „L“ i postavljen je na građevinske linije kao deo objekata u blokovskom nizu, i to tako da se građevinska i regulaciona linija poklapaju. Ulaz u stambeni objekat, pešački pristup, je sa Trga Komenskog. Kolski pristup je sa Trga Komenskog. Ulaz u dvorište je prolaskom kroz auto lift. Novoprojektovani objekat predviđen je sa 23 stambene jedinice (od kojih su 2 stana duplex) i sa jednim poslovnim prostorom u prizemlju objekta sa magacinom u podrumu. U lokal se ulazi direktno sa Trga Komenskog. Obaveza investitora jeste da na parceli obezbedi minimum 15 parking mesta.

OSNOVNE DIMENZIJE	ukupna površina parcele/parcela:	382m ²
	BRGP dela objekta (član 145):	-
	ukupna BRGP nadzemno:	1 772,22m ²
	ukupna BRUTO izgrađena površina:	2 150,45m ²
	ukupna NETO površina:	1 826,62m ²
	površina prizemlja, neto:	231,41m ²
	površina zemljišta pod objektom/zauzetost:	295,54m ²
	spratnost (nadzemnih i podzemnih etaža):	Po+P+3+Pk
	broj funkcionalnih jedinica/broj stanova:	Poslovni prostor: 1 (83.93 m ²) Stambena jedinica: 23 (1253.04 m ²)
	broj parking mesta:	Parking mesta u dvorištu: 4 Podzemno garuža: 8 garažnih mesta Ukupno: 12
indeks zauzetosti		77%
indeks izgrađenosti		4,62

Tabela 2. Prikazani osnovni podaci o planiranom objektu,

4.3. Tržišna vrednost objekta

Tržišna vrednost predmetnog objekta utvrđena je na osnovu analize podataka u agencijama za prodaju nekretnina i na osnovu istraživanja oglasa prodaje, na internetu, u blizini predmetne lokacije. Prema prikupljenim podacima, usvaja se da je prodajna cena kvadratnog metra stambenog prostora 3000 €/m², a parking mesta 20000 €.

Tabela 3. Procenjena tržišna vrednost objekta

	POVRŠINA (m ²)	CENA (eur/m ²)	UKUPNO (eur)	Udeo (%)
NETO površina - stambeni deo	1253.04	3000	3759120	88.43
NETO površina - poslovni deo	83.93	3000	251790	5.92
Garaža/Parking mesta (kom)	12	20000	240000	5.65
NETO površina (stambeni i poslovni deo)	1336.97		4250910	100

5. ANALIZA PROIZVODNE CENE INVESTICIJE

5.1. Troškovi projektovanja i izgradnje objekta

Proizvodnom cenom objekta su obuhvaćeni svi troškovi koje treba realizovati da bi se investicija završila.

Cena izrade kompletne projektne dokumentacije na teritoriji Novog Sada se kreće između 10-14 €/m². Za potrebe predmetnog rada usvaja se cena od 12 €/m² ukupne bruto površine objekta.

Tabela 3. Prikazana cena izrade kompletne projektne dokumentacije

	POVRŠINA (m ²)	CENA (€/m ²)	UKUPNO (€)
Projektovanje	2150.45	12	25805.4

Gradnja i opremanje objekta su po finansijskoj vrednosti najznačajnija komponenta ukupne cene investicije. Cena građenja po sistemu "ključ u ruke", na osnovu relevantnih podataka prikupljenih od izvođačkih firmi koje posluju na teritoriji Novog Sada, se kreće između 650-800 €/m² BRGP. Na osnovu predmeta i predračuna predmetnog projekta dobijena je cena građenja 700 €/m² bruto razvijene građ. površine objekta, odnosno 928 €/m² neto stambenog i poslovnog prostora.

5.2. Doprinos za uređenje zemljišta i komunalne participacije

Za uređivanje građevinskog zemljišta plaća se doprinos jedinici lokalne samouprave na čijoj teritoriji se planira izgradnja objekta. Novčana sredstva dobijena od doprinosa za uređenje građevinskog zemljišta koriste se za uređivanje (pripremanje i opremanje) građevinskog zemljišta i izgradnju i održavanje objekata komunalne infrastrukture. Iznos doprinosa se utvrđuje rešenjem o izdavanju građevinske dozvole. Prosečna cena stanova novogradnje u Novom Sad u I polugodištu 2022. godine (Republički zavod za statistiku, 2022) iznosila je 1495.85 €/m². Predmetni objekat se nalazi u 3. zoni. U skladu sa Odlukom o utvrđivanju doprinosa sa građevinsko zemljište (Službeni list Grada Novog Sada, 2020) prikazani su sledeći koeficijenti:

-koeficijent zone (kz) = 0,0969

-koef. stambene namene (kn) = 1,4

-koef. poslovne namene (kn) = 1,5

Ukoliko se plaća u punom iznosu, doprinos za uređivanje građevinskog zemljištaje umanjeno za 30%, tako da on iznosi:

- za stambeni deo objekta = 0,7 * 0,0969 * 1,4 * 1495.85 €/m² * 1253.04 m² = 177.992,963 €

- za poslovni deo objekta = 0,7 * 0,0969 * 1,5 * 1495.85 €/m² * 83.93 m² = 12.773,748 €

- Ukupno = **190.766,711 €**

Naknade za komunalno opremanje građevinskog zemljišta se obračunavaju i plaćaju po priključku stambene/ poslovne jedinice. Ti troškovi se kreću između 15-25% troškova doprinosa za uređivanje građevinskog zemljišta, tako da ćemo usvojiti 20%:

0.20 * 190.766,711 € = **38.153.34 €**

5.3. Ostali troškovi

Troškovi administrativno-pravne prirode služe za održavanje interne organizacije preduzeća i neophodni su za uspešnu realizaciju projekta.

U okviru ovih troškova biće uključene plate rukovodioca projekta, ostalih odgovornih lica, kao i neki od pratećih troškova na projektu (takse, porezi, knjigovodstvo, advokat, režije, itd).

Iznos tih troškova je procenjen na **98800 €**.

6. TRŽIŠNA VREDNOST LOKACIJE

6.1 Analiza tržišne vrednosti lokacije

Najznačajniji element koji utiče na ponudu i tražnju odnosno tržišnu vrednost objekta je lokacija, uslovi korišćenja nepokretnosti i planom definisane mogućnosti lokacije odnosno potencijal lokacije. Za procenu je neophodno analizirati investicioni program. U zavisnosti od vremena i načina pribavljanja lokacije, troškovi pribavljanja lokacije se kreću od zanemarljivih 5 – 10 % u ranijem periodu nerazvijenog tržišta, pa od 25 - 35 % prodajne cene objekta za najatraktivnije ekskluzivne lokacije danas.

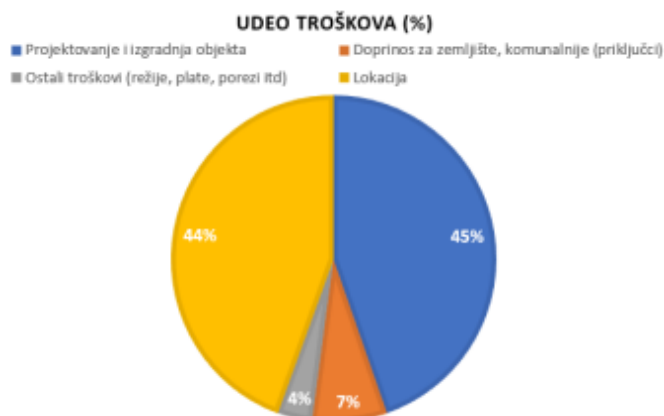
6.2. Procenjena vrednost lokacije i analiza proizvodne cene

S obzirom na odličnu predmetnu lokaciju, izgled i funkcionalnost predmetnog objekta pretpostaviću minimalnu zaradu 50% ukupnih troškova investicije, tada je iznos cene lokacije **1,258,937.22 €** (29.6% tržišne vrednosti objekta, 44.42% ukupnih troškova)

Tabela 5. Prikazane vrednosti troškova, tržišna vrednost i dobit izraženi po neto poslovno-stambenoj kvadraturi.

Vrednost troškova (procenjena cena lokacije)	Vrednost (€)
Projektovanje i izgradnja objekta	1,266,359.40
Doprinos za zemljište, komunalnije (priključci)	228,920.05
Ostali troškovi (režije, plate, porezi itd)	98,800.00
Lokacija	1,258,937.22
UKUPNO	2,833,940.00
Tržišna vrednost	4,250,910.00
Profit	1,416,970.00

Dijagram 1. Pojedinačno učešće troškova u ukupnoj ceni



6.3. Stvarna cena lokacije i analiza proizvodne cene

Konkretno, što se tiče predmetnog projekta, lokacija je kupljena od prethodnih vlasnika parcele već par godina unazad, i sa njima je postignut dogovor o zameni nepokretnosti u vrednosti od 200,000.00 €. Time dolazimo do stvarne računice:

$\text{Realan profit} = 4,250,910.00 - 1,575,002.78 - 200,000.00 = 2,475,907.22 \text{ €}$ (58.25% tržišne vrednosti)

Možemo zaključiti da je investitor imao odličan pristup u pregovorima sa prethodnim vlasnicima lokacije i da je ostvario veliki rezultat, time što je udeo troškova lokacije u ukupnim troškovima svega 11.3%, dok je taj udeo u prodajnoj ceni objekta sveden na samo 4.7%. Shodno navedenim podacima, ovu investiciju možemo smatrati izuzetno racionalnom i opravdanom sa finansijsko – ekonomskog aspekta.

Razlika stvarnog profita i prošlog (pretpostavljenog) iznosi 1,058,937.22 € (792 €/m²).

Tabela 6. Prikazane vrednosti troškova, tržišna vrednost i dobit izraženi po neto poslovno-stambenoj kvadraturi.

Vrednosti troškova (stvarna cena lokacije)	Vrednost (€)
Projektovanje i izgradnja objekta	1,266,359.40
Doprinos za zemljište, komunalnije (priključci)	228,920.05
Ostali troškovi (režije, plate, porezi itd)	98,800.00
Lokacija	200,000.00
UKUPNO	1,775,002.78
Tržišna vrednost	4,250,910.00
Profit	2,475,907.22

Dijagram 2. Pojedinačno učešće troškova u ukupnoj ceni



7. EKONOMSKA OCENA PROJEKTA

7.1. Projekcija bilansa uspeha i cash flow (tok novca)

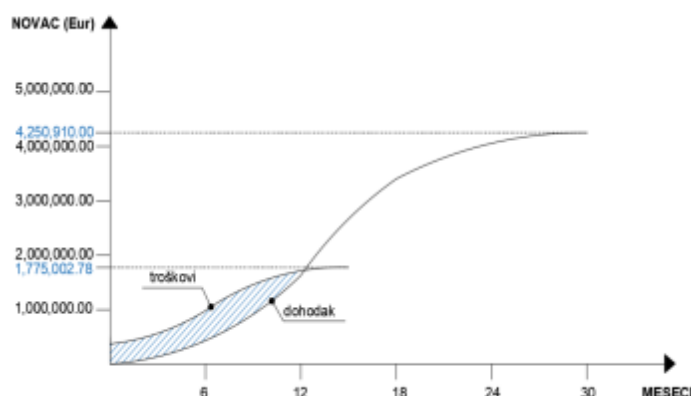
Bilans uspeha je prikaz profitabilnosti firme tokom određenog vremenskog perioda. Tu su prikazani prihodi koje je firma ostvarila tokom izgradnje investicionog objekta, rashodi koje je imala tokom tog perioda i neto dobitak ili profit firme, koji jednostavno predstavljaju razliku između prihoda i rashoda.

Tabela 8. prikazuje rashode u prihode projekta tokom njegovog trajanja, dobit i njenu kumulativnu vrednost

	2023	2024	2025
Prihodi od prodaje	425,091	2,975,637	850,182
Troškovi gradnje	887,501.39	887,501.39	
Dobit	-462,410	2,088,135.61	850,182
Akumulacija		1,625,725.22	2,475,907.22

Na sledećoj slici prikazan procenjen cash flow dijagram predmetne investicije, kroz vreme u odnosu na troškove i prilive. Šrafurom je obeležen vremenski interval od 12 meseci u kom će projekat ostvarivati gubitke, nakon toga uočljiv je rast profita.

Dijagram 3. Cash flow predmetnog projekta



7.2. Ocena opravdanosti projekta

Ocena opravdanosti predmetnog projekta je izvršena analizom finansijskih pokazatelja. Ova metoda vrednovanja opravdanosti predmetnog objekta oslanja se na koncept vremenske vrednosti novca. Usvojena diskontna stopa je 10%. Rentabilnost projekta je sagledana definisanjem osnovnih pokazatelja efikasnosti:

- Neto sadašnja vrednost (Net Present Value)
- Interna stopa rentabiliteta (Internal rate of return, $\geq 10\%$)
- Odnos koristi i troškova (Benefit-cost ratio, ≥ 1)
- Stopa povraćaja investicije (Return on investment, ≥ 1)
- Period povraćaja investicije (Payout period)

Tabela 9. Pokazatelji finansijske opravdanosti projekta

POKAZATELJI OPRAVDANOSTI PROJEKTA	VREDNOST
Neto sadašnja vrednost	2,083,647.62 eur
Interna stopa rentabilnosti	150%
Odnos koristi i troškova	2.19
Stopa povraćaja investicije	2.43
Period povraćaja investicije	12 meseci

Na osnovu sprovedene analize možemo zaključiti da projekat definitivno zadovoljava kriterijume opravdanosti i da je realizacija predmetnog objekta potpuno opravdana.

7.3. Analiza osetljivosti investicije

Iako gotovo sve studije opravdanosti sadrže analizu osetljivosti investicionih projekata, trenutni uslovi na svetskom tržištu mnogostruko povećavaju njen značaj. Analiza će sagledati četiri potencijalne situacije, koje su prikazane tablici:

Tabela 10. Pokazatelji finansijske opravdanosti svih varijacija

VRSTA TESTA	NPV (eur)	IRR	BCR	ROI	PP
Osnovna varijanta	2,083,647.62	150%	2.19	2.43	12 meseci
Povećanje prodajne cene 10%	2,466,932.44	180%	2.41	2.67	12 meseci
Smanjenje prodajne cene 10%	1,735,207.43	130%	1.99	2.21	12 meseci
Smanjenje ukupnih troškova 10%	2,242,665.86	180%	2.41	2.67	12 meseci
Povećanje ukupnih troškova 10%	1,908,728.18	130%	1.99	2.21	12 meseci
Smanjenje koef. izgrađenosti 4.62 → 3.8	1,685,530.59	140%	2.11	2.34	12 meseci

Evidentno je da ovi rezultati analize osetljivosti ukazuju na izuzetnu otpornost investicije na promene na tržištu. U svakoj varijaciji projekat ostaje profitabilan.

8. FAKTORI DEFINISANJA OBJEKTA I PROCEDURA NJIHOVOG ISHODOVANJA

8.1. Faktori definisanja objekta

Tokom životnog ciklusa projekta, javlja se veliki broj faktora koji oblikuju i formiraju konačan izgled objekta, što sve utiče na njegovu vrednost. S obzirom da je tema mog master rada analiza realizacije projekta u finansijsko – ekonomskom smislu, u ovom poglavlju ću dati akcenat na faktore koji jasno definišu izgled, gabarite i konfiguraciju predmetnog objekta. To su planski dokumenti, lokacijski uslovi i građevinska dozvola.

8.2. Objedinjena procedura

Građenje objekta se vrši na osnovu građevinske dozvole i tehničke dokumentacije, pod uslovom i na način utvrđen Zakonom o planiranju i izgradnji. U svojoj suštini, objedinjena procedura je razmena dokumenata u posedu imalaca javnih ovlašćenja bez posredovanja od strane građana, odnosno investitora [5].

8.3. Planska dokumentacija

Gradnja na nekoj parceli je moguća samo ako je ta parcela pokrivena urbanističkim planom, jer planski dokument sadrži namenu i zonu parcele, pozicije saobraćajne infrastrukture, regulacione i građevinske linije, parametre za građenje i druge podatke. U odnosu na njihovu vrstu, a prema Zakonu o planiranju i izgradnji (Službeni glasnik Republike Srbije, 2020), kvalifikuju se u dve grupe:

- *prostorni planovi* (Republike Srbije; regionalni; lokalne samouprave; područja posebne namene)

- *urbanistički planovi* (generalni urbanistički; plan generalne regulacije; plan detaljne regulacije).

Konkretno što se tiče predmetnog objekta osnov za realizaciju planiranih sadržaja na ovom prostoru je plan generalne i detaljne regulacije.

8.3. Informacija o lokaciji i lokacijski uslovi

Na zahtev zainteresovanog lica nadležna gradska uprava, izdaje informaciju o lokaciji, koja sadrži podatke o mogućnostima i ograničenjima gradnje na katastarskoj parceli na osnovu planskog dokumenta.

Lokacijski uslovi su javna isprava koja sadrži podatke o mogućnostima i ograničenjima gradnje na katastarskoj parceli koja ispunjava uslove za građevinsku parcelu, a sadrži sve uslove za izradu tehničke dokumentacije.

Uz zahtev za izdavanje lokacijskih uslova prilaže se idejno rešenje.

8.4. Građevinska dozvola

Građevinska dozvola je akt na osnovu kog, uz potvrđenu prijavu radova, investitor započinje izgradnju objekta. Zahtev za izdavanje građevinske dozvole podnosi se nadležnoj gradskoj upravi za urbanizam. Uz zahtev za izdavanje građevinske dozvole prilažu se:

- lokacijski uslovi;

- izvod iz projekta za građevinsku dozvolu;

- projekat za građevinsku dozvolu, koji sadrži (zavisno od vrste objekta): projekte arhitekture, konstrukcije, hidrotehničkih instalacija, elektroenergetskih instalacija, TK i signalnih instalacija, mašinskih instalacija (klimatizacija i lift/auto lift), elaborati (energetske efikasnosti i zaštite od požara);

- izjašnjenje o načinu plaćanja doprinosa za uređenje građevinskog zemljišta [3].

8.5. Prijava građenja

Investitor 8 dana pre početka građenja objekta treba da prijavi početak izvođenja radova organu nadležnom za izdavanje građevinske dozvole. Uz prijavu radova dostavlja se dokaz o regulisanju obaveza u pogledu doprinosa za uređivanje građevinskog zemljišta. Prijava treba da sadrži datum početka izvođenja radova i rok završetka izvođenja radova. Rok završetka počinje da teče od datuma podnošenja prijave.

9. ZAKLJUČAK

Predmet ovog rada bila je analiza finansijsko-ekonomske smislenosti realizacije višespratnog stambeno-poslovnog objekta. Sagledavani su njegova tržišna i proizvodna vrednost, opravdanost i osetljivost predmetne investicije na razne promene na našem tržištu kao i izmene urbanističkih uslova na predmetnoj lokaciji. Najznačajniji dio troškova čini izrada projektno-tehničke dokumentacije i sama izgradnja objekta. Takođe značajnu grupu troškova čine troškovi komunalnog opremanja i razne takse za sve priključke koji se uz njih javljaju. Zatim, troškovi pravno-administrativne prirode predstavljaju veoma važnu ali finansijski i ne toliko zahtevnu grupu u odnosu na ostale grupe troškova. Konačno, troškovi koji možda i najznačajnije utiču na profitabilnost investicije su troškovi pribavljanja lokacije. Što se tiče predmetnog objekta, dugim, istrajnim i uspešnim pregovaranjem postignuta je izuzetno povoljna cena lokacije. Što je u najmanju ruku, doprinelo velikoj rentabilnosti i opravdanosti investicije. Pragmatičnim pristupom, jasnim ciljevima i strategijom poslovanja uz adekvatnu organizaciju pri realizaciji objekta investitor će vrlo verovatno doći do uspešno realizovanog investicionog poduhvata

10. LITERATURA

- [1] G. Ćirović, O. Luković, "Građevinska ekonomija", Visoka građevinsko-geodetska škola strukovnih studija, Beograd, 2007.
- [2] B. Ivković, Ž. Popović, "Upravljanje projektima u građevinarstvu", Građevinska knjiga, Beograd, 2005.
- [3] D. Čukić, D. Vasiljević, "Vodič kroz dozvole za izgradnju", Predstavništvo Cardno Emerging Markets USA Ltd, Beograd, 2016.
- [4] G. Ćirović, "Upravljanje investicijama", Visoka građevinsko-geodetska škola strukovnih studija, Beograd, 2013.
- [5] G. Ćirović, M. Topalović "Građevinsko-urbanističke procedure", Visoka građevinsko-geodetska škola strukovnih studija, Beograd, 2011.

Kratka biografija:



Luka Bajović rođen je u Nikšiću 1994. god. Diplomski rad na konstruktivnom smeru Građevinskog fakulteta u Podgorici odbranio je 2017.god.
kontakt: baves94@gmail.com