

# Procjena tržišne vrijednosti nepokretnosti sa građevinskog aspekta

Goran Nikolić

*dipl. ing. građ. EFT - Rudnik i Termoelektrana Stanari d.o.o., Ugljevik, Bosna i Hercegovina, goran.nikolic@eft-stanari.net*

**Rezime:** Tržišna vrijednost nepokretnosti zavisi od brojnih faktora, a vještina procjenitelja je da uključi sva svoja raspoloživa znanja i iskustvo u postupku procjene, te da odredi uticaj pojedinih ključnih karakteristika nepokretnosti na njenu vrijednost. U našoj državi za sada ne postoji propis koji jedinstveno uređuje ovu oblast, tako da vještaci praktično zasnivaju svoje procjene na opšte prihvaćenim metodama i poslovnoj praksi koja se permanentno razvija. Vještacima bi jedinstven propis daleko olakšao posao, jer bi postojao propisan pristup za procjenu vrijednosti nekretnine.

U postupku procjene tržišne vrijednosti nepokretnosti učešće bi trebalo da uzmu, pored vještaka arhitektonsko-građevinske struke, i vještaci ekonomske struke, jer evidentno ekonomski aspekt nije zanemarljiv u ukupnoj procjeni.

Ovaj je rad je zamišljen da, pregledom važnijih faktora koji utiču na vrijednost nepokretnosti, može da koristi i potencijalnim kupcima nepokretnosti kao pomoć pri teškom izboru, u moru nekretnina na tržištu. Nijedna kupovina nepokretnosti u principu nije promašaj, ukoliko nije plaćena više od tržišne vrijednosti.

**Ključne riječi:** nepokretnost, tržišna vrijednost, metod procjene, faktor.

---

Datum prijema rada: 23. avgust 2015.

Datum odobrenja rada: 29. avgust 2015.

---

## UVOD

Tržišna vrijednost nepokretnosti se definiše kao novčani iznos za koji nepokretnost može biti razmijenjena, na otvorenom i konkurentnom tržištu, pod normalnim okolnostima i dobrovoljnim putem, u transakciji između zainteresovanih strana, koje posjeduju razuman stepen informisanosti o relevantnim činjenicama.

Pojam procjene vrijednosti označava ekspertsko mišljenje o vrijednosti, kao i postupak utvrđivanja vrijednosti, na osnovu sistematskog pristupa, koji obuhvata sljedeće aktivnosti [2]:

- Fizička i pravna identifikacija imovine koja se vrednuje
- Identifikacija prava nad imovinom koja se vrednuje
- Utvrđivanje svrhe procjene
- Utvrđivanje efektivnog datuma procjene
- Prikupljanje i analiza podataka
- Primjena metode procjene
- Donošenje zaključka o vrijednosti i izrada izvještaja.

Osnovna pretpostavka je da kupac neće platiti nepokretnost više od vrijednosti za koju bi je on, identičnih karakteristika, napravio.

Svaki potencijalni kupac, ima svoju procjenu koliko sredstava mu se isplati da uloži u kupovinu objekta, zavisno od planirane namjene objekta koji kupuje: za sopstveno korištenje, rentiranje ili preprodaju. Subjektivna procjena vrijednosti objekta od strane kupca često je odlučujuća u određivanju kupoprodajne cijene objekta. Međutim, za određene vrste objekata, npr. stambene, često se formira tržište, na kome su uglavnom okvirno određene cijene ovih objekata, zavisno od kvaliteta i lokacije. U ovakvim slučajevima kupci se prilagođavaju cijenama na tržištu [1].

## NEKI OD FAKTORA KOJI UTIČU NA VRIJEDNOST NEKRETNINE

Najveću vrijednost će postići nekretnina koja je usklađena sa potrebama na određenom području, tj. ako je to nekretnina za kojom postoji i potreba i potražnja, npr. lokal u Gospodskoj ulici. Kod slobodne konkurencije na tržištu, prodaće se one nekretnine koje imaju nižu cijenu, a jednaka svojstva.

Razni autori različito definišu i tretiraju faktore koji utiču na vrijednost nekretnine, prema vrsti i prema značaju. U



### Starost stana

Stanovi se mogu podijeliti u dvije grupe: **novogradnja i stari stanovi**. Redovno će stan u novogradnji koštati više nego stari stan, sličnih karakteristika i na istoj mikrolokaciji, ali svakako da i ovdje postoji faktori koji ovu razliku mogu relativizovati (starost zgrade i kvalitet gradnje, završna obrada, opremljenost, funkcionalnost itd.). Redovnim korištenjem zgrada se troši, te s vremenom gubi svoju vrijednost (u upotrebi je često Vernerova formula za umanjenje vrijednosti), s tim da se umanjenje vrijednosti može izazvati i nepravilnim korištenjem, raznim oštećenjima ili čak nekorišćenjem stana [4].

Nije tajna da se u današnje vrijeme mogu naći stari stanovi koji su kvalitetnije izgrađeni od novogradnje, sa manje nedostataka, bolje funkcionalnosti, pa nije slučajnost što se ljudi prilikom kupovine odlučuju ponekad za stari stan uz opravdano ulaganje - renoviranje.

### Spratnost

Najveća potražnja je za stanovima od I-III sprata, i oni imaju redovno veću jediničnu cijenu od stanova na ostalim etažama. Stan u prizemlju ima nižu jediničnu cijenu od stana na I spratu. Jedinična cijena u zgradama sa više spratova je generalno niža od cijene stanova u zgradama sa manje spratova (manje zgrade su obično čistije, lakše održavanje, red i sl.). Zanimljivo je da u Evropi ne važi ovo pravilo, tačnije obrnuto stoje stvari: skuplji su stanovi na višim etažama. Kod nas je to samo zbog loših iskustava i zbog učestale nekvalitetne gradnje (čest kvar na liftu, loš pritisak vode, itd.). Primjera radi na zapadu, najviši spratovi, imaju i najvišu cijenu.

Tržište ima i izuzetke, gde iz objektivnih razloga ovo pravilo ne važi. Izuzetak u ovom slučaju predstavljaju naselja i gradovi teško oštećeni u poplavama u 2014. godini. To je slučaj u Doboju, gde je voda uglavnom potopila prvi sprat. Tako je potražnja za I spratom, zbog lošeg iskustva građana, iako je rizik od iste takve poplave u ekspl. vijeku nepokretnosti mali, ipak slabija nego za II i III spratom. Stvari će se vjerovatno vratiti brzo na mjesto, pogotovo za stanove novogradnje, jer je trenutno deficit "ne poplavljenih" stanova na I spratu, a vremenom će ovo loše iskustvo postajati sve slabiji faktor.

### Kvalitet izgradnje, izgled zgrade

Nekada je za kupovinu presudan prvi utisak vanjskog izgleda zgrade i vanjskog uređenja. Čak i na objektima novogradnje, utisak može pokvariti aljkavo urađena fasada, nekvalitetna stolarija, loša izolacija, loša antikorozivna zaštita na lođama, loše urađene okapnice, i sl. Stan u takvoj zgradi može biti (ali obično nije) i standardnog kvaliteta, ali zbog lošeg izgleda čitave zgrade, stan će imati nižu jediničnu cijenu (slika 4.).



Slika 4. Loš izgled zgrade, loš kvalitet izgradnje

**Kvalitet izgradnje** znatno utiče na cijenu. Zbog toga je važno procijeniti udio kvalitetnije izabranih materijala u cijeni koštanja kvadrata površine, tj. odnos cijene i kvaliteta, jer je opravdano platiti skuplji kvadrat stana ako se zauzvrat dobijaju moderni i kvalitetni materijali: kvalitetna i moderna keramika, unutrašnja stolarija, parketi, kvalitetna obrada zidova i plafona, sanitarije itd. Upravo iz ovih razloga stanovi su svrstani u tri kategorije: **loš, standardan i lux**, s tim da se lux kategorija može razvrstati u standard i super lux kategoriju (slika 5. i slika 6.).



Slika 5. Doobar izgled zgrade (lux standard kat.)

Činjenica je da je u današnje vrijeme nedovoljno kvalifikovanih radnika zaposleno u građevinskim firmama u izvođenju radova i da prosječna starost građevinskog radnika iznosi preko 50 godina i taj trend je i dalje negativan (nekada su velike firme kao npr. Energoprojekt, davale brojne stipendije za građevinare za srednjoškolsko obrazovanje u Beogradu, čime su sebi osiguravale kvalifikovane i kvalitetne radnike i konkurentnost na svjetskom nivou). Kako se to manifestuje na tržištu? Tako što pri kupovini stana treba provjeriti jesu li pločice dobro polijepljene, ima li pukotina na zidovima ili plafonima, da li su vrata i prozori korektno ugrađeni, da li laminat "žvače" zbog loše izvedene košuljice, ima li opasnosti od prodora vlage, tj. termomosta i sl. Naravno sve ove imperfekcije opisuju stanje u kom se nekretnina nalazi, i koje opet u određenom iznosu obaraju jediničnu cijenu.



Slika 6. Standardan kvalitet izgradnje

Težnja za brzim profitom, praćena lošim stručnim nadzorom, uticala je generalno na pad kvaliteta izgradnje. Posebno je ovo izraženo u stanogradnji, u slučajevima kada investitor (koji je često ujedno i izvođač) gradi u svoje ime, a za račun nepoznatog kupca.

**Visina plafona** takođe utiče na cijenu. Tako je uobičajena podjela stanova na **salonske** (visina plafona (3-4 m), **standardne** (2,5-2,6 m) i **niže stanove** (2,0-2,5 m). Salonski stanovi po ovom kriterijumu imaju višu cijenu od standardnih, a cijena znatno opada smanjivanjem visine plafona dalje ispod 2,5 m.

U nastavku su prikazani nedostaci koje ljudi obično ne zapažaju prilikom kupovine stana, koji ne utiču bitno na cijenu, a mogu se svrstati u funkcionalnu zastarjelost. Obično se ljudi razočaraju, jer tek nakon nekoliko dana provedenih u stanu otkriju različite "skrивene mane" na objektu, koje je izvođač dužan po zakonu otkloniti, a što teško funkcionise u praksi.

Stan koji zid dijeli sa liftovskim oknom, može da bude prilično neugodan za stanovanje u frekventnim zgradama, pogotovo ako je izvođač ugradio nekvalitetan i zastarjeli lift (stari modeli liftova znaju da budu jako bučni). Zvučna izolacija je redovno loša u većini objekata novogradnje. Najgore je što se to otkrije, tek nakon nekog perioda boravljenja u stanu. Zbog toga što je izvođač štedio na zvučnoj izolaciji i materijalima, dešava se da se čuje i normalan razgovor iz susjednih stanova, a nije baš jednostavno i jeftino riješiti problem. Problem može predstavljati i ventilacija u kuhinji, gdje je više stanova povezano na ventilacionu cijev ili jednostavno zbog greške u izvođenju, neprijatni mirisi se šire po u stanu, što nije ni malo prijatno. Kupcima ne preostaje ništa drugo, nego da nakon kupovine stana, sami otklanjaju ili bar pokušaju da ublaže ovakve nedostatke, a što naravno izaziva dodatni trošak. Postoji ovdje još veliki broj detalja, koji nisu od velikog uticaja za procjenu vrijednosti nepokretnosti, mada sa aspekta kupovine stana i izbora mjesta za stanovanje mogu biti od značajnog uticaja.

### Lift i grijanje

Mnogo je četverospratnica bez lifta i to ne predstavlja problem onima koji žive na nižim etažama. Pokazalo se da stan u zgradi bez lifta, na višim etažama može da ima i do 20% umanjene vrijednosti (na V spratu) od stana na istoj etaži zgrade sa ugrađenim liftom.

Zgrada sa centralnim grijanjem imaće veću cijenu jedinične površine, od slične takve sa nekim drugim vidom grijanja.

### Imovinsko-pravni status nekretnine

Uknjiženi stanovi su najbolja i jedina sigurna opcija i ovo je uglavnom eliminacioni faktor u kupovini nove nekretnine. Dosta neuknjiženih stanova je tokom proteklih godina nastalo i usljed neažurnosti države kao i pojedinih nedostataka na izvedenim objektima, gde su investitori srljali svjesno ili nesvjesno praveći izgradnjom razne probleme, za koje često nije lako naći adekvatno rješenje. Pored toga nekretnina može biti i u postupku legalizacije, što donekle pruža potencijalnom kupcu nadu da će nekada imati uknjižen stan.

Najmanju vrijednost po ovom kriterijumu imaju nelegalne nepokretnosti kada je u pitanju procjena u svrhu hipoteke. Nelegalni objekat nema pravne sigurnosti i u ovom smislu nema tržišne vrijednosti, a po ispunjenju uslova legalizacije i kada bude legalizovan imaće tržišnu hipotekarnu vrijednost zavisnu od tih uslova, na primjer zavisno od otplate naknade za legalizaciju.

### Pomoćne prostorije

Garaže, podrumi, balkoni, lođe, ostave i sl., predstavljaju pomoćne prostorije i čiji nedostatak je nekad opredjeljujući za kupca stana. Stan bez terase ili lođe generalno je oko 10% jeftiniji od onog koji sadrži ove pomoćne prostorije. Garaža će još više stan učiniti atraktivnijim.

Za luksuzne zgrade pomoćne prostorije mogu biti bazeni, igraonice, teretane, fitness, saune i sl.

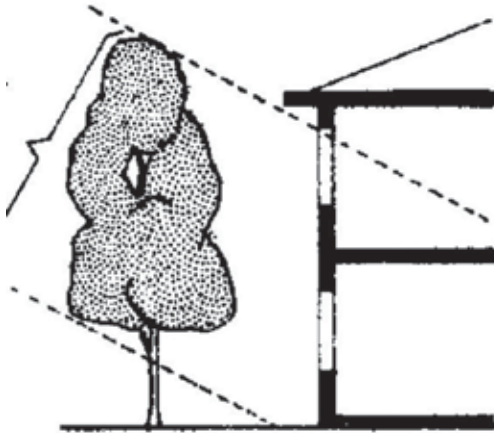
### Infrastruktura

Infrastruktura je usko povezana sa lokacijom, a prije svega podrazumijeva se razvijenost javnih i privatnih objekata koji čine život i stanovanje udobnijim i ljepšim. Jedan je od dominantnih pokazatelja kvaliteta lokacije, pa cijena same lokacije u mnogome zavisi od kvaliteta infrastrukture. Postoje primarni infrastrukturni objekti: saobraćajnice, škole, pijace, domovi zdravlja, obdaništa, tržni centri itd. i sekundarni: vodovod, kanalizacija, elektro mreža, internet, telefon, kablovska televizija itd. Jasno je da kvalitet infrastrukture značajno utiče na cijenu, a dobar primjer su prigradska mjesta, gdje zbog nerazvijene infrastrukture nepokretnosti imaju manju vrijednost.

### Orijentacija stana

Orijentacija stana uglavnom se u užem smislu posmatra kao položaj stana prema određenoj strani svijeta. Ovo je

donekle i stvar afiniteta, ali uopšte posmatrano, poželjni su sunčevi zraci u svim prostorijama s jeseni, zimi i u jutarnjim časovima, dok u podnevnim i popodnevnim časovima, u mjesecima od juna do avgusta, nisu poželjni [7]. Ovo znači da je najnezahvalnija orijentacija ka zapadnoj strani, gdje neprijatno zapadno sunce ljeti može da predstavlja nelagodnost, ukoliko ne postoji neki zaklon, recimo listopadnim drvećem, koje zimi dobro propušta svjetlost (slika 7.). Orijehtacijom prema sjevernoj strani pak, stan će imati malo svjetlosti.



**Slika 7.** Zapadna orijentacija stana, jako zapadno sunce je neugodno ukoliko ne postoji zaklon



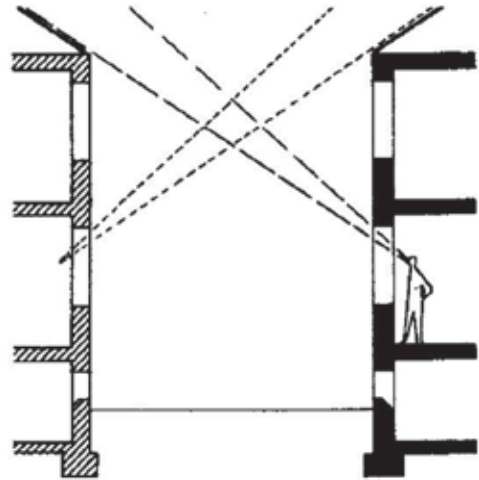
**Slika 8.** Primjer u praksi, zaklon od listopadnog drveća, na zapadnoj strani fasade

Međutim, orijentacija stana podrazumijeva mnogo više, da li je stan okrenut prema prometnoj i bučnoj ulici, ili prema mirnom parku, da li se kroz prozor vidi samo fasada susjedne zgrade, ili se pruža prelijep pogled na grad.

Još se u pruskom zemljaskom zakonodavstvu, prije skoro dva vijeka, zahtijevalo da se na najnižoj etaži, sa prozora mora vidjeti nebo (slika 9.).

U potrazi za što boljom lokacijom, a pokazano je da je ona najvažniji faktor u formiranju tržišne cijene nepokretnosti, neadekvatnim upravljanjem nad prostorno-

planskom dokumentacijom, nekad se osnovni elementi prostornog i arhitektonskog oblikovanja ne uspiju iskontrolisati. U svemu tome, ispašta kupac, koji je vjerovatno nepokretnost platio više, nego što ona zbog svojih nedostataka možda realno vrijedi. Loša orijentacija stana može nekada i preko 10% da umanja vrijednost nepokretnosti.



**Slika 9.** Na najnižoj etaži, kroz zatvoren prozor, trebalo bi se da se vidi nebo

### **Brzina prodaje i ulazak u posjed**

Ako je postavljena tržišna vrijednost nepokretnosti, ona se prodaje obično u vremenskom periodu od nekoliko mjeseci. Međutim, ako se zbog objektivnih razloga vlasniku žuri sa prodajom (bolest, razvod braka, ulaganje u biznis, nasljedstvo), vlasnik zbog žurbe neće imati vremena da prikupiti više ponuda i postignuta cijena će biti manja od tržišne. Analogno ovome, ako je prodaja nepokretnosti hitna, postignuta cijena će biti još niža [2].

Ako se isplata nepokretnosti ne poklapa sa ulaskom u posjed, onda će kupac dobiti nižu cijenu. Jedan od primjera je kupovina stana u izgradnji. Pošto je stan u fazi izgradnje i potrebno je određeno vrijeme sačekati sa useljavanjem, kupac će dobiti stan do 15 % jeftinije (nekada dobar pregovarač će postići i više, zavisno u koju je fazi izgradnja i u kakvoj je trenutnoj finansijskoj situaciji investitor), ali većina kupaca pod našim podnebljem ima otklon prema kupovini stana u izgradnji, vođeni negativnim iskustvom brojnih ljudi koji nisu dočekali završetak svojih stanova, jer je investitor zaustavio izgradnju zbog navodnog bankrota.

Mana kupovine stana u izgradnji, je nezvjesnost i iščekivanje do knjiženja objekta (investitor /izvođač može na svoju ruku vođen idejom i strašću za većim profitom, npr. da dozida etažu više nego u odobrenju za građenje, ili da izvede drugu nelegalnu radnju, a da ne uspije u svojim planovima da legalizuje izmjenu, tako da objekat ne dobije nikada upotrebnu dozvolu, a za pravo čudo, prema ugovoru, investitor obično nema da kupcu vrati novac).

Izuzetak su građevinske firme koje imaju ugled zbog pozitivnih iskustava kupaca, po principu dobar glas se daleko čuje, čime grade dobar imidž.

### **Psihologija i vještine pregovaranja**

Pod faktorom psihologije podrazumijeva se uticaj očekivanja na tržištu, a upravo od ovih očekivanja i zavisi rast ili pad cijena na tržištu [2]. Jedan holandski procjenitelj je rekao "Vrijednost procjene je u glavi, a ne u njihovim proračunima". Upravo dobar primjer za ovo je bilo uvođenje PDV-a u Srbiji, iako se isti predviđao samo na novoizgrađene objekte, zbog zbrke u medijima i pompe oko uvođenja istog, a usled očekivanja učesnika na tržištu, pod različitim uticajima, tržište je odreagovalo skokom cijena svih nekretnina, ne samo novogradnje.

Vješt pregovarač će, koristeći svoju vještinu, postići povoljniju cijenu nepokretnosti. Tehnike pregovaranja predstavljaju posebnu disciplinu koja se posebno izučava, praktično vid usavršavanja, te nije baš dovoljno biti samo dobar trgovac sa viškom samopouzdanja ili imati "nit" za trgovinu. Naravno, ma koliko dobar pregovarač bio, ne može se postići neograničeno povoljnija cijena, riječ je o iznosu do 5% vrijednosti nepokretnosti, a ako je riječ o profesionalcu, vjerovatno i malo preko ove granice.

### **ZAKLJUČAK**

Prikazana je većina faktora koji utiču na cijenu nepokretnosti, a uglavnom je akcenat bio na faktorima arhitektonsko-građevinske prirode. Ne utiču uvijek svi ovi

faktori u procjeni tržišne vrijednosti, ali vrlo često, većinu ovih faktora, treba uzeti u obzir prilikom procjene. Tu dolazi do izražaja vještina procjenitelja, da korištenjem optimalnih pristupa i upotrebom adekvatnih metoda adekvatno vrednuje uticaj pojedinih faktora. Dodatno, vještak bi trebalo u procjeni da uobziri i uticaje koji bi se mogli pojaviti u budućnosti, pratiti promjene u zakonodavstvu, privredi, socijalnoj politici itd. Pokazano je da faktori građevinskog karaktera nisu jedini od kojih zavisi procjena tržišne vrijednosti, a ekonomske faktore koji utiču na tržišnu vrijednost, trebalo bi da obrade vještaci ekonomske struke, kompetentni za vrednovanje ovih uticaja, čime bi praktično procjenu vještaka arhitektonsko-građevinske struke učinili realnijom, a kao rezultat bi se dobila pouzdana i kvalitetna procjena tržišne vrijednosti nepokretnosti.

### **LITERATURA**

- Ćirović, G., Jovović, S., Luković O. *Proizvodna i tržišna vrednost građevinskog objekta*
- Đurić, Z. *Metode procene vrednosti nekretnina*.
- Ernest N. (2012). *Arhitektonsko projektovanje*, Građevinska knjiga.
- Sl. glasnik RS 15. (1994). *Pravilnik o načinu utvrđivanja tržišne vrednosti nepokretnosti*.
- Sl. glasnik RS, br. 95. (2013). *Pravilnik za izračunavanje površina i zapremina objekata*.
- Sl. glasniku R. Srbije, br. 5. (1992). *Pravilnik o načinu utvrđivanja tržišne vrednosti nepokretnosti*.
- Žarko Ž. *Procjena vrijednosti nekretnina*.

## **Real Estate Market Value Assessment from Aspect of Civil Engineering**

**Goran Nikolić**

*Bachelor of Civil Eng., EFT- Rudnik i Termoelektrana Stanari d.o.o., Ugljevik, Bosnia and Herzegovina, goran.nikolic@eft-stanari.net*

**Abstract:** The real estate market value depends on numerous factors. Experts certified to perform real estate value estimation utilize all their attainable knowledge and experience in the estimation procedure, thus defining the certain key characteristics of immovable property affecting the market value. There is no such stipulation in our country regarding the regulation of this field of expertise. That is why the expert estimations are practically made on the grounds of approved methods and business practices evolving constantly. The unique stipulation would make the work of experts much easier since they would have the reliable baseline for estimation of real estate market value.

Since the economic aspect should not be neglected in the overall estimation, the experts certified to perform the estimation from economical point of view, should take the participation in the procedure of estimation of real estate market value together with the experts certified to perform estimation in the field of architecture and civil engineering.

Providing the insight into all the significant factors affecting the market value of immovable property, this paper is considered to be very valuable source of information to any person planning to purchase immovable property and facing difficulties in making final decision since the competition at the market of immovable property is tough. However, the purchase of any immovable property should not be taken as failure, unless paid more than its market value.

**Key words:** real estate, market value, expert, method of estimation, factor.