



Mr Lidija Barjaktarović*

FINANSIJSKA PODRŠKA TRŽIŠTU REZIDENCIJALNE GRADNJE U SRBIJI

Analizirajući zemlje u okruženju, koje su u fazi transformacije možemo zaključiti da je trenutna tržišna situacija u segmentu razvoja rezidencijalne gradnje takva da je Srbija šest godina iza Mađarske, Poljske i Češke, odnosno četiri godine iza Slovačke i Hrvatske.

U slučaju domaćih fizičkih lica zaposlenih u Srbiji struktura kupoprodajnih transakcija (stambenih jedinica) je sledeća (u 2007. godini): 28% kupljenih stanova u gotovom novcu, a 72% kupljenih stanova na kredit.

Može se očekivati rast cena stambenih jedinica za 10% do 15% u periodu od 2008. do 2010. godine, odnosno smanjenje cena za 5% do 10% u periodu od 2010. do 2013. godine.

* Erste Bank ad Novi Sad

Srbija je trenutno jedno od najinteresantnijih tržišta nekretnina u regionu zbog različitih faktora kao što su: veličina samog tržišta, geografski položaj zemlje, državna infrastruktura itd. Srpsko tržište nekretnina je počelo da se razvija posle opšte stabilizacije i inicijalne liberalizacije ekonomskog okruženja krajem 2001. godine.

Tržište rezidencijalne (stambene) gradnje predstavlja najveći deo razvoja tržišta gradnje u svakoj tranzicionoj ekonomiji, što je slučaj i sa našom.

Trebalo bi imati u vidu da različiti faktori utiču na sveukupan intenzitet i brzinu rezidencijalne ponude, tražnje i cena, kao što su:

1. Struktura postojećih stambenih jedinica u zemlji - U Srbiji je prosečna površina stana 66m² u 2007. godini. U strukturi postojećih stanova najveći broj jedinica se nalazi u grupi stanova površine od 40m² do 60m², zatim slede stanovi površine od 60m² do 80m² (u 2007. godini).
2. Opšti nivo razvoja zemlje - Prosečna mesečna plata u Srbiji je EUR 378 prema zvaničnim podacima za mart mesec 2008. godine, što je na nivou Bugarske i Rumunije. Masovno tržište stambenih kredita u Srbiji se može očekivati kada prosečna mesečna zarada zaposlenih bude oko EUR 700 (obzirom da su trenutno najveći korisnici stambenih kredita u zemlji fizička lica sa mesečnim primanjima od oko EUR 700).
3. Kvalitet i mogućnost bankarskog finansiranja (kreditiranja) i važećih zakonskih propisa u oblasti hipoteka i zaloga nad zemljištem, nepokretnostima i objektima u izgradnji. Karakteristike domaćeg bankarskog tržišta su:
 - visok stepen regulacije i kontrole od strane NBS,
 - dominacija banaka osnovanih ili kupljenih stranim kapitalom (71% u 2007. godini),
 - percepcija visokog rizika zemlje, kao bitnog parametra za formiranje cene kredita i
 - nizak nivo odobrenih kredita pravnim licima u poređenju sa plasiranim stambenim kreditima fizičkim licima.Bitno je istaći da je uopšte nivo finansijske

podrške razvoju rezidencijalnog tržišta definisan kroz nivo i rast stambenih (i hipotekarnih) kredita računatog u odnosu na procenat rasta društvenog bruto proizvoda. U Srbiji je u 2007. godini predmetni parametar iznosio 2,9%, dok je prosek u zemljama Evropske Unije 50%, što ukazuje da se naša zemlja nalazi u ranoj fazi tranzicije finansijskog sektora. Različite analize rezidencijalnih tržišta, ukazuju da će se masovno tržište stambenih kredita kod nas dostići kada hipotekarni i stambeni krediti dostignu nivo između 4% i 5% u odnosu na procenat rasta društvenog bruto proizvoda.

U Srbiji je odnos stambenih (i hipotekarnih) kredita prema ukupnim kreditima stanovništvu 16,4% u 2007. godini, što ukazuje da se generalno kao zemlja nalazimo u ranoj fazi tranzicije. Takođe, pomenuta brojka ukazuje da je mali deo naše populacije u mogućnosti da podigne stambeni kredit, kao i da se većina odobrenih kredita fizičkim licima koristi za namenu kupovine potrošnih dobara. Pored problema kreditne sposobnosti korisnika kredita, dodatni problem su i kolaterali za obezbeđenje kredita - neuknjiženi objekti i objekti u izgradnji. Interesantno je da u Srbiji



postoje tri različita načina registrovanja nepokretnosti.

4. Netržišne karakteristike same zemlje, kao što su kod nas:

- kasni početak tranzicije i strategije kopiranja i implementiranja istih iz zemalja u okruženju,
- prisustvo jakih lokalnih investitora i izvođača radova,
- kriza vlade i visok stepen rizika zemlje,
- najveći komunalni troškovi u regionu i
- spor proces prenamene zemljišta (pre svega poljoprivrednog zemljišta).

Ponuda nekretnina

Ponuda nekretnina u prethodnih pet godina u segmentu ponude novih stanova u Srbiji je rezultat rada malih i srednjih investitora i izvođača. Tržište nekretnina je najviše koncentrisano u Beogradu¹ i Novom Sadu, čak 80%.

2002. godine je bilo izgrađeno novih stanova oko 10.750 od čega najviše sa površinom od 40m² do 60m² (oko 3.360 stanova), a zatim su sledili stanovi sa površinom od 60m² do 80m² (oko 2.820 stanova).

Tokom 2006. i 2007. godine neki veći investitori pokazuju interes i ulaze na domaće tržište.

2007. godine je bilo izgrađeno oko 20.890 stanova², od čega oko 7.090 stanova površine od 40m² do 60m², a zatim su sledili sa oko izgrađenih 5.010 stanovi površine ispod 40m².

Iste godine stepen nezavršenih stanova je oko 74% odnosno oko 29.450 nezavršenih stambenih jedinica.

Narednih godina se može očekivati veća gradnja stambenih jedinica, veće površine po kvadraturi (od 80m² pa na više). Trebalo bi imati u vidu da je u EU prosečna kvadratura po članu domaćinstva od 41m² do 25m², dok je u Srbiji 16m² po članu domaćinstva, što će

reći da ćemo težiti standardu od 25m² po članu domaćinstva.

Bitna karakteristika domaćeg tržišta u ovom momentu je da nema razlike u cenama između starih i novih stanova. Takođe, u prethodnom periodu dosta starih stanova je zamenjeno novim stambenim jedinicama (oko 40%).

Može se konstatovati da je kvalitet postojećih stambenih jedinica niži i srednji (niži u odnosu na zemlje EU), dok su troškovi gradnje izuzetno visoki - u 2003. godini su iznosili oko EUR 285/m², a da bi u 2006. godini dostigli iznos od oko EUR 400/m².

Bitno je istaći da država, odnosno Narodna banka Srbije putem svojih mera podstiče stambenu gradnju.

Analizirajući zemlje u okruženju, koje su u fazi transformacije možemo zaključiti da je trenutna tržišna situacija u segmentu razvoja rezidencijalne gradnje takva da je Srbija šest godina iza Mađarske, Poljske i Češke, odnosno četiri godine iza Slovačke i Hrvatske.

Tražnja nekretnina

Tražnja nekretnina u Srbiji se može opisati na sledeći način:

1. relativno mali broj stanovnika kreira tražnju - trenutno smo daleko od masovnog tržišta,
2. brzorastuća tražnja - definisana kroz smanjenje nezavršenih i neprotatih stanova,
3. smanjuje se potreba za investicionom tražnjom, a povećava se potreba za egzistencijalnom tražnjom (življenja/korišćenja) stanova,
4. smanjuje se razlika između tražnje za zamenom postojećih stambenih jedinica (19%) i kupovine potpuno novih stanova (81%) u 2007. godini,
5. postepen rast prosečnog godišnjeg prihoda po domaćinstvu,

¹ Beograd je interesantno tržište za dalji razvoj rezidencijalne gradnje, zbog opštih generatora tražnje, kao što su: zamena starih stanova novim (što zbog starosti samih stambenih jedinica, što zbog povećane kupovne moći stanovništva odnosno zbog formiranja nove srednje klase i više srednje klase stanovništva), fluktuacije stanovništva iz unutrašnjosti Srbije u Beograd (zbog školovanja, posla, itd), povećane finansijske podrške banaka investitorima i kupcima stanova i investicione tražnje

² Ukoliko govorimo o strukturi postojećih stambenih jedinica u Srbiji u toku 2007. godine možemo konstatovati da: 21% čine jednosobni stanovi, 32% dvosobni stanovi, 26% trosobni stanovi i 20% četvorosobni i veći stanovi.

6. smanjuje se kupovina stanova u kešu (gotovini) - oko 80% kupoprodajnih transakcija je u gotovom novcu, gde je najveći priliv deviza (gotovine) iz inostranstva (uglavnom Srbi iz dijaspore).
U slučaju domaćih fizičkih lica zaposlenih u Srbiji struktura kupoprodajnih transakcija (stambenih jedinica) je sledeća (u 2007. godini): 28% kupljenih stanova u gotovom novcu, a 72% kupljenih stanova na kredit.
7. povećava se učešće domaćih stanovnika zaposlenih u Srbiji u kupovini stambenih jedinica i vrednosno (81% u 2007. godini) i u broju stambenih jedinica (89% u 2007. godini).

Buduća tražnja stambenih jedinica

Buduća tražnja stambenih jedinica u Srbiji je determinisana sledećim faktorima:

1. rastom prosečnih zarada stanovništva,
2. rastom društvenog bruto proizvoda zemlje i po glavi stanovnika,
3. strukturom i dinamikom gradnje stambenih jedinica,
4. smanjenjem investicione tražnje, obzirom da su se pojavili na tržištu institucionalni investitori,
5. povećanjem osetljivosti na cene,
6. smanjenjem učešća u kupovinama stambenih jedinica velikih krajnjih kupaca, koji plaćaju u gotovom.

Uvažavajući prethodno navedene parametre buduće tražnje stambenih jedinica u našoj zemlji kao rezultat teorije i prakse zemalja u okruženju koje su ispred nas, može se očekivati rast cena

stambenih jedinica za 10% do 15% u periodu od 2008. do 2010. godine, odnosno smanjenje cena za 5% do 10% u periodu od 2010. do 2013. godine.

Buduća ponuda stambenih jedinica

Buduća ponuda stambenih jedinica u Srbiji je determinisana sledećim faktorima:

1. pojavom većeg broj većih investitora i izvođača,
2. rastom prosečne površine stana koja se kupuje i gradi,
3. rastom troškova gradnje,
4. orijentacijom na projektno finansiranje,
5. smanjenjem ciklusa gradnje,
6. kreiranjem različitih kategorija ponuđača/prodavaca stambenih jedinica.

Na bazi ranije iznetih zapažanja u radu, može se konstatovati da je bitna komponenta podrške i daljeg razvoja gradnje u Srbiji finansijska podrška banaka investitorima, izvođačima radova i kupcima i/ili rentijerima stambenih odnosno poslovnih jedinica.

Specijalno finansiranje

U skladu sa Bazelskim pravilima, specijalno finansiranje pravnih lica se deli na:

1. Projektno finansiranje - koje uključuje finansiranje elektrana, rudnika, procesne industrije, naftnih izvora, telekomunikacija, medija i tehnologije.
2. IPRE - (Income Producing Real Estate) namena kredita je izgradnja/kupovina:
 - Kancelarijskog i poslovnog prostora,



- Stambenih zgrada,
- Hotela,
- Hipermarketa i tržnih centara,
- Logističkih centara,
- Komplexa bioskopskih dvorana,
- Tehnoloških parkova.

Interesantno je da se kod nas za ovu vrstu specijalnog finansiranja u praksi odomaćio izraz projektno finansiranje.

3. Finansiranje objekta - finansiranje kupovine pokrentnosti kao što su:
 - Avioni, brodovi,
 - Vozovi,
 - Vozni park,
 - Sateliti.
4. Robno finansiranje - obuhvata finansiranje zaliha, rezervi robe u trgovinskoj razmeni (nafta, metali, žitarice i sl.).

Opšti principi finansiranja kod specijalnog finansiranja pravnih lica su:

- Plasmani se odobravaju entitetima koji su registrovani kao Pravna lica (preporučuje se da budu novoosnovana preduzeća osnovana za svrhu specijalnog projekta). Osnivači novog preduzeća (SPV - Special Purpose Vehicle) mogu biti pravna lica i/ili fizička lica sa iskustvom u oblasti gradnje.
- Primarni izvor otplate kredita je minimalno 50% novčanog toka iz operacija (budućeg) projekta. Ostale izvore finansiranja mogu činiti novčani tok jemca ili drugih projekata.
- Visina prihoda i izloženosti preduzeća korisnika kredita nisu osnov za segmentaciju klijenta u bilansu banke.
- U okviru bilansa banke moguća je migracija klijenta iz pod-klase Corporate/Specijalno finansiranje u pod-klasu Corporate/Uopšteni, na osnovu odluke sektora za upravljanje rizicima.

Specijalno finansiranje podrazumeva ispunjenje sledećih uslova:

- Namena kredita je kupovina ili re-finsiranje materijalne imovine,
- Kredit se odobrava preduzeću osnovanom samo u svrhu specifičnog projekta,
- Preduzeće osnovano za specifični projekat

ima malu ili nikakvu materijalnu imovinu, odnosno aktivnost, te zato ima malu mogućnost ili kapacitet za otplatu kredita.

- Izvor otplate kredita su prihodi iz budućeg projekta predmeta kreditiranja.

U praksi se često dešava da klijent (preduzeće) korisnik kredita ima više finansiranih aktivnosti ili projekata od strane Banke, stoga se primenjuju sledeće odredbe prilikom odobravanja novog kredita specijalnog finansiranja:

- Najmanje 50% otplate od nove izloženosti može biti vraćeno iz redovnog novčanog toka svih projekata odnosno aktivnosti,
- Novčani tok iz ostalih projekata je na raspolaganju preduzeću osnovanom specijalno za konkretan projekat.

Uvažavajući zahteve klijenata i iskustvo u okviru matične grupe, u ponudi domaćih banaka³ su sledeći modeli proizvoda specijalnog finansiranja:

- Finansiranje izgradnje stambenih i poslovnih objekata namenjenih daljoj prodaji na tržištu,
- Finansiranje izgradnje stambenih i poslovnih objekata namenjenih rentiranju,
- Finansiranje izgradnje turističkih objekata.

Banke specijalnim finansiranjem žele da pomognu svojim klijentima u izgradnji objekata koji će zatim biti predmet prodaje ili rentiranja na tržištu, i to kako na području većih gradova u Srbiji, tako i na područjima priznatih turističkih centara.

Iznosi kredita zbog veličine i ozbiljnosti samih projekata mogu biti i do 80% od ukupne vrednosti projekta, što je najčešći slučaj. Preporuka je da učešće investitora odnosno korisnika kredita bude 20% od vrednosti investicije kao znak spremnosti korisnika kredita da snosi rizik investicije, a 80% od vrednosti investicije da kreditira banka. U praksi je moguće odobriti kredit klijentu i sa manjim procentom sopstvenog učešća, ali je pretpostavka za odobrenje istog minimum 20%, a maksimum 100% zaključenih predugovora o kupoprodaji/rentiranju između klijenta korisnika kredita i kupaca odnosno zakupaca.

³ Prezentovani modeli proizvoda specijalnog finansiranja u radu su preuzeti iz Kataloga proizvoda Erste bank a.d. Novi Sad.

Namena kredita u slučaju specijalnog finansiranja kod banaka može biti:

1. Građevinski krediti - namenjeni finansiranju izgradnje objekata koji će biti predmet prodaje ili rentiranja na tržištu

- Iznos kredita: 70% - 80% vrednosti projekta.
- Finansiranje gradnje na lokaciji: gradska područja većih gradova u Srbiji, kao i područja priznatih turističkih centara.
- Momenat finansiranja: nakon dobijanja prijave radova i uloženi 20-30% od vrednosti investicije. Obavezno vlasništvo nad zemljištem na kome se zida i isplaćene sve dažbine prema komunalnim organima i Direkciji za građevinsko zemljište.
- Puštanje sredstava iz kredita: nakon završenih privremenih situacija overenih od strane nadzornog organa.
- Način otplate kredita: iz priliva od prodatih stanova, poslovnih prostora i garaža koji se nalaze na namenskim računima u Banci (kreditoru).

2. Za kupovinu zemljišta - namenjen je klijentima za akviziciju zemljišta na kome se planira realizacija nekog projekta u budućnosti - izgradnje budućeg objekta - rezidencijalnog, poslovnog, hotelskog ili turističkog (Pre - development loan).

- Maksimalni iznos kredita: Banka finansira do 50% vrednosti zemljišta, shodno proceni nezavisnog eksperta sa liste Banke.
- Rok vraćanja: do 2 godine.
- Posebni uslovi:

- Kupovina zemljišta ne sme biti spekulativnog karaktera, već je investitor u obavezi da realizuje projekat za koji akvizira zemljište.

- Zabrana prodaje zemljišta u periodu trajanja kredita.

3. Za kupovinu objekta radi buduće dogradnje ili izgradnje novog objekta - namenjen je klijentima za akviziciju lokacije namenjene izgradnji stambeno-poslovnog objekta, odnosno kupovini postojećih objekata radi sticanja prava na gradnju značajno većeg objekta, shodno planovima razvoja.

- Maksimalni iznos kredita: do 50% vrednosti nepokretnosti koje se kupuju, shodno proceni nezavisnog eksperta sa liste Banke.
- Rok vraćanja: do 2 godine maksimalno, odnosno do dobijanja građevinske dozvole.

• Posebni uslovi:

- Investitor/osnivač SPV-a mora imati solidne reference u svom dosadašnjem radu.
- Kupovina objekta ne sme biti spekulativnog karaktera, već je investitor u obavezi da realizuje projekat za koji akvizira objekat/objekte.

4. Izdavanje bankarskih garancija kupcima stanova u izgradnji - Banka na zahtev Investitora (nalogodavac) izdaje garancije fizičkim licima (korisnik garancije) kupcima stanova da će objekat biti završen u određenom roku i kvalitetu.

- Predmet garantovanja: Banka garantuje



kupcu stana ulazak u posed stana u navedenom roku ili povraćaj uplaćenih sredstava (koja se nalaze na depozitnom računu investitora kod Banke).

- Maksimalni iznos: do vrednosti pojedinačnog kupoprodajnog ugovora za stan.
- Rok važnosti: u skladu sa rokovima izgradnje objekta, maksimalno 2 godine.
- Posebni uslovi:
 - Osnovni preduslov za izdavanje garancija - da je Investitoru prethodno odobren kredit za izgradnju, da je Ugovor o poslovnoj saradnji potpisan i da su uspostavljeni svi instrumenti obezbeđenja i otvoren namenski račun.
 - Ukupan iznos odobrenih garancija za kupce stanova u izgradnji jednog investitora je determinisan vrednošću odobrenog kredita za izgradnju stanova koje Banka finansira.

5. Limit za jemstva građevinskih firmi za stanove u izgradnji koje kupuju fizička lica - projekti (čiji je završetak pri kraju) koje Banka nije finansirala, ali finansira krajnje kupce uz jemstvo investitora do uknjižbe stanova. Banka na zahtev Investitora (nalogodavac) odobrava izdavanje jemstva koji će služiti kao instrument obezbeđenja za stambenim kreditima koje Banka odobrava kupcima stanova.

- Maksimalni iznos: u zavisnosti od procene boniteta podnosioca zahteva.
- Rok važnosti: u skladu sa rokovima izgradnje objekta, maksimalno do godinu dana.
- Posebni uslovi:
 - Jemstva se izdaju za objekte čiji je stepen izgrađenosti minimalno 80% prema proceni nezavisnog eksperta Banke.
 - Ocena do sada izvršenih radova mora biti potvrđena od strane nezavisnog eksperta Banke.
 - Imovinsko-pravna situacija za predmetnu lokaciju mora biti čista i prihvatljiva za Banku.
 - Klijent/Jemac ne sme imati loše finansijske pokazatelje niti gubitke u

poslovanju.

- Banka zadržava pravo da u zavisnosti od slučaja do slučaja traži dodatne instrumente obezbeđenja.

Period korišćenja kredita kod Banke je usklađen sa dinamikom gradnje.

Dinamika otplate kredita kod Banke je usklađena sa dinamikom priliva i može biti: sukcesivno u skladu sa prilivima od prodaje ili izdavanja objekata, jednokratno iz prodaje sagrađenog objekta, kvartalno ili mesečno u zavisnosti od dinamike priliva samog projekta.

Instrumenti obezbeđenja kredita kod Banke su:

1. Kod građevinskih kredita:

- Uknjižba založnog prava, zaloge na udelu Založnog dužnika;
- Hipoteka na objektu u izgradnji koji je predmet kreditiranja;
- Cediranje na Banku svih potraživanja koja nastaju po osnovu prodaje stanova, poslovnih prostora i garaža;
- Osiguranje objekta koji je predmet gradnje, kod osiguravajućih kompanija koje su za Banku prihvatljive i vinkulacija polise osiguranja u korist Banke;
- Menice i menična ovlašćenja korisnika kredita;
- Ugovorna ovlašćenja korisnika kredita,
- Jemstvo preduzeća - osnivača novog pravnog lica (menice, menična ovlašćenja, lične menice osnivača).

2. Kod kredita za kupovinu zemljišta:

Uspostavljanje hipoteke na zemljištu koje je predmet finansiranja kao i drugi instrumenti obezbeđenja uključujući potreban broj ovlašćenja, keš depozit, garancije ili menice investitora i ostalo u skladu sa važećom Kreditnom politikom Banke. Za nekretnine van Beograda i Novog Sada neophodni su dodatni kolaterali.

3. Kod kredita za kupovinu objekta radi buduće dogradnje ili izgradnje novog objekta:

Zaloga na udelima firme, hipoteka na nepokretnoj imovini Jemca - osnivača firme, kao i drugi instrumenti obezbeđenja uključujući potreban broj ovlašćenja, menica i ostalo u skladu sa važećom Kreditnom politikom Banke. Za nekretnine

van Beograda i Novog Sada neophodni su dodatni kolaterali.

4. Kod izdavanja bankarskih garancija kupcima stanova u izgradnji:

Pored dokumentacije koju Banka poseduje za građevinski kredit (navedeno u tački 1 ovog stava rada - građevinski krediti) su: potreban broj ovlašćenja, menica i ostalo u skladu sa važećom Kreditnom politikom Banke.

5. Kod limita za jemstva građevinskih firmi za stanove u izgradnji koje kupuju fizička lica - projekti (čiji je završetak pri kraju) koje Banka nije finansirala, ali finansira krajnje kupce uz jemstvo Investitora do uknjižbe stanova su: potreban broj ovlašćenja, menica i ostalo u skladu sa važećom Kreditnom politikom Banke.

Uslovi kredita u slučaju specijalnog finansiranja kod Banke obuhvataju sledeće:

- Kamata: promenljiva, vezana za promenu EURIBORa; prosečna margina do 5% na godišnjem nivou
- Kamata se pripisuje glavnici u toku perioda izgradnje objekta,
- Naknada za obradu kreditnog zahteva: prosečno do 2% na iznos odobrenog kredita,
- Naknada za odobreni a neiskorišćeni iznos kredita u skladu sa projektom: prosečno do 0,30% od iznosa kredita koji je po projektu trebalo biti pušteno u tečaj,
- Naknada za aranžiranje posla (pregled dokumentacije): prosečno do 1,50% od iznosa kredita,
- Naknada za nepoštovanje rokova završetka

objekta: prosečno do 0,75% od iznosa iskorišćenog kredita, u zavisnosti od rokova kašnjenja,

- Naknada za nepoštovanje roka sprovođenja etažnog elaborata u zemljišnim knjigama: prosečno do 2% od iznosa odobrenog kredita u zavisnosti od rokova kašnjenja,
- Provizija za prevremenu otplatu kredita: obračunava se samo u slučaju refinansiranja od strane druge Banke i iznosi prosečno do 3%,
- Rokovi otplate kredita: 9 meseci od dana završetka izgradnje objekta namenjenog prodaji, odnosno u slučaju izgradnje objekta za rentiranje saglasno zaključenom Ugovoru o zakupu. U slučaju izgradnje turističkih objekata najduži rok otplate kredita iznosi 10 godina.

Neophodna dokumentacija za realizaciju specijalnog finansiranja kod banke:

1. Građevinski krediti:

- ZK izvod sa uknjiženim vlasništvom Korisnika kredita,
- Izdata pravosnažna građevinska dozvola,
- Dokumentacija o ostalim sopstvenim ulaganjima (ukoliko postoje),
- Idejni projekat,
- Detaljan troškovnik potvrđen od ovlašćenog nadzornog organa,
- Mini studija izvodljivosti - primarni izvori otplate kredita, analiza tržišta, rok otplate projekta u pesimističkoj varijanti (scenariju),
- Procena tržišne vrednosti zemljišta,
- Referentna lista glavnog izvođača,



- Referentna lista investitora.

Dodatna dokumentacija za puštanje kredita u tečaj (uz kolateral):

- Konačni nacrt etažnog elaborata ovlašćenog građevinskog veštaka,
- Glavni projekat sa saglasnošću nadležnog organa,
- Potvrda o prijavi radova.

Naknadni uslov:

- Konačni nacrt etažnog elaborata ovlašćenog građevinskog veštaka.

2. Krediti za kupovinu građevinskog zemljišta:

- Akt o urbanističkim uslovima i Idejno rešenje budućeg objekta, minimum Regulacioni plan, tamo gde Akt o urbanističkim uslovima ne postoji,
- Izvod iz zemljišnih knjiga.

3. Krediti za kupovinu objekta radi buduće dogradnje ili izgradnje novog objekta:

- Akt o urbanističkim uslovima, minimum Regulacioni plan, tamo gde Akt o urbanističkim uslovima ne postoji i
- Izvodi iz zemljišnih knjiga.

4. Izdavanje bankarskih garancija kupcima stanova u izgradnji:

U skladu sa važećim kreditnim politikama Banke (najveći deo dokumentacije koji je naveden u tački 1 ovog stava rada - građevinski krediti).

5. Limit za jemstva građevinskih firmi za stanove u izgradnji koje kupuju fizička lica:

U skladu sa važećim kreditnim politikama Banke (najveći deo dokumentacije koji je naveden u tački 1 ovog stava rada - građevinski krediti).

Osnovne prednosti specijalnog finansiranja za klijente kod banke su:

- Sigurna investicija kako za investitora tako i za Banku,
- Brža gradnja - dovoljna količina novca za izgradnju,
- Brža prodaja stanova - povoljni stambeni krediti Banke,
- Investitor nije prinuđen da u toku gradnje prodaje stanove po nižoj ceni jer kupac nema rizik, a Investitor ima sredstva za gradnju;
- Akcenat je stavljen na analizu projekta, a ne preduzeća,
- Projekat otplaćuje sam sebe - Investitor

ništa ne plaća Banci dok se objekat ne završi, a vraćanje kredita po dobijanju upotrebne dozvole je od priliva ostvarenih prodajom jedinica iz objekta koji je predmet kreditiranja;

- Projekat ne angažuje dodatni kolateral Investitora.

Banka finansira izgradnju objekta, pa je tako suštinski i vlasnik objekta.

Banka kao deo proizvoda projektnog finansiranja predlaže klijentu Ugovor o poslovnoj saradnji. Osnov konkretnog posla su svi ostali Ugovori o kupoprodaji / rentiranju sastavni deo Ugovora o poslovnoj saradnji. Takođe, obezbeđena je mogućnost i za fizička lica, da pod povoljnijim uslovima dođu do stambenih kredita u objektima čiju izgradnju finansira banka. Sredstva od prodatih jedinica se uplaćuju na dinarski i devizni namenski depozitni račun korisnika kredita - Investitora kod Banke.

Bitno je istaći da u slučaju namenskog depozita:

- Banka i Investitor zaključuju Ugovor o oročenom namenskom depozitu,
- Sredstva koje Investitor ostvari od prodaje stanova se usmeravaju na namenski depozitni račun kod banke,
- Do momenta dobijanja upotrebne dozvole sredstva depozita se ne mogu koristiti za zatvaranje odobrenog kredita.
- Sredstva od prodatih stanova ne mogu se tretirati kao sredstva koja pripadaju Investitoru sve do dobijanja upotrebne dozvole,
- Sredstva od prodatih stanova koristiće se za otplatu kredita od momenta kada objekat dobije upotrebnu dozvolu,
- Ovakvom konstrukcijom kupci su zaštićeni.

Zaključak

Srbija kao tranziciona zemlja ide putem razvoja ka tržišnoj privredi, što povlači za sobom dalji razvoj bankarskog tržišta, ali i tržišta koje banke finansijski prate, pre svega rezidencijalne gradnje.

Bitna pretpostavka daljeg razvoja gradnje u Srbiji je finansijska podrška banaka putem specijalnog finansiranja investitora,

izvođačima radova i kupcima stambenih jedinica. Prema procenama eksternih agencija za analizu tržišta nekretnina i rezidencijalne gradnje, krajem 2007. godine je odobreno za namenu specijalnog finansiranja na domaćem tržištu oko EUR 250 mio lokalnog finansiranja i oko EUR 750 mio cross border finansiranja (tj. kreditnih linija iz inostranstva direktno pravnim licima). Trebalo bi napomenuti, da banke koje su krenule aktivno sa nuđenjem proizvoda specijalnog finansiranja ostvaruju veća tržišna učešća na domaćem bankarskom tržištu u segmentu specijalnog finansiranja, u odnosu na tržišna učešća koja imaju kao banka

u segmentima aktive, kredita i depozita, što je u skladu sa trendovima zemalja u okruženju koje su prošle put tranzicije.

Preporuka investitorima/izvođačima radova je da krenu sa manjim projektima (vrednosti od EUR 1 mio do EUR 3mio) koje bi banka finansirala, kako bi se jednostavnije ispratila gradnja i prodaja stambenih jedinica i ujedno steklo poverenje između banke i klijenta - korisnika kredita, čime bi se naredni poslovi gradnje realizovani na brži način i obostrano zadovoljstvo involviranih strana u realizaciju predmetnog projekta.

Literatura

1. Bazel II - Međunarodna saglasnost o merenju kapitala i standardima kapitala, Udruženje banaka Srbije, Beograd, 2007.
2. Zakon o bankama i drugim finansijskim organizacijama, Službeni glasnik Republike Srbije broj 107/2005 od 02.12.2005. godine
3. Katalog proizvoda sektora za poslove sa pravnim licima Erste bank a.d. Beograd, usvojen 13.05.2008.
4. Erste group - Group Real Estate Policy - Investment, April 2008.
5. Erste group - Residential Value Chain Concept Serbia, April 2008.
6. CBRE - Belgrade Market Overview H2 2007.
7. Colliers - Belgrade Market Reserach Report, October 2007.
8. Colliers - Market Overview Residential Belgrade second half 2007.
9. King Sturge - Serbian Property Market Overview 2007.
10. Web site Narodne Banke Srbije (www.nbs.rs)
11. Web site Republičkog zavoda za statistiku (www.statserb.sr.gov.yu)
12. Web site Privredne komore Srbije (<http://pks.komora.net>)

Rezime

U Srbiji posle značajnih političkih promena krajem 2001. godine, kada počinje tranzicioni period u razvoju države, zapažen rast doživljava tržište gradnje, čiji intenzitet i brzina između ostalog zavisi od kvaliteta i mogućnosti finansijske podrške banaka odnosno specijalnog finansiranja pravnih lica - investitora i izvođača radova u oblasti rezidencijalne gradnje.

U našoj zemlji se polako i selektivno kreće sa specijalnim finansiranjem od strane malog broja domaćih banaka osnovanih stranim kapitalom, krajem 2004. i početkom 2005. godine, da bi tokom 2007. godine bilo isto podržano od strane malo većeg broja banaka osnovanih stranim kapitalom (manje od 10 banaka na domaćem tržištu nudi ovu vrstu finansiranja). Interesantno je da banke koje nude adekvatno specijalno finansiranje pravnih lica u oblasti gradnje ostvaruju veća tržišna učešća u ovom segmentu finansiranja u odnosu na segmente klasičnog korporativnog finansiranja i finansiranja fizičkih lica.

Uvažavajući svetske savremene trendove koji se prenose i kod nas, može se očekivati dalji rast i razvoj specijalnog finansiranja u Srbiji. Primat će imati banke koje su među prvima krenule sa ponudom ovakve vrste finansiranja.

Ključne reči: specijalno finansiranje, projektno finansiranje, tržište gradnje, investitori, banke, budući projekt

Abstract

In Serbia after important political changes at the end of 2001, transition period of the development of the country started, with construction market having had an important growth. The intensity and speed of further development of construction market is determined by banks' support i. e. specialized financing of legal entities - investitures and construction in the area of residential market.

In our country, specialized financing has started slowly and selectively by small number of the foreign owned banks at the end of 2004 and beginning of 2005. In 2007, specialized financing was more developed and supported by more foreign owned banks (but there are still less then 10 banks on the markets). It is obvious that banks which started to offer proper specialized financing to legal entities in the area of construction achieved higher market share in the segment of financing comparing to other segments of classic corporate financing and financing of individuals. Having in mind modern world trends which are spreading to our country, further growth and development of specialized financing in Serbia may be expected. The banks which started offering this service in time will have an advantage.

Key words: specialized financing, project financing, construction market investitures, banks, future projects