

# REAL ESTATE

MAGAZIN O SVETU NEKRETNINA

THE ART OF  
COMFORTABLE  
LIVING

VOLUME 10 | GODINA 2018.

[www.realestate-magazin.rs](http://www.realestate-magazin.rs)

KANCELARIJE BUDUĆNOSTI

## ŠTA DIKTIRA PROMENE POSLOVNIH PROSTORA?







[www.grawe.rs](http://www.grawe.rs)



# 32

## POVEZANO, ZDRAVO I KREATIVNO OKRUŽENJE

Funkcionalna arhitektura



### 06 UMERENI OPTIMIZAM

Tema broja

### 10 SVĒ AKTIVNIJE TRŽIŠTE

Nekretnine

### 26 KANCELARIJA KAO IGRALIŠTE

Dizajn

### 41 KVALITET KAO KONKURENTNA PREDNOST

NIKOLA LAZIĆ  
Vlasnik i direktor,  
Granit Invest

### 44 RITËJL TRŽIŠTE JOŠ IMA POTENCIJALA

MIA ZEČEVIĆ  
CEO, Novaston

### 48 ARHITEKTURA KREIRÀ POTRAZNJU

DANILO DANGUBIĆ  
AA Dipl Arch RIBA, Danilo  
Dangubić Architects

### 62 ITALIJANSKI OSEĆAJ ZA LEPO

MILAN JEREMIĆ  
Izvršni menadžer,  
Scavolini Store Beograd

# 38

## ODRŽIVOST KAO PRIMARNI FAKTOR RAZVOJA

Okrugli sto



MAGAZIN

VOLUME 10 | GODINA 2018.

Real Estate magazin Vam pruža uvid u svet nekretnina, arhitekture, dizajna, ali pokriva i mnoge druge aspekte života - od mode i umetnosti, gastronomije i putovanja do prestižnih brendova.

## IZVRŠNI DIREKTOR

**Nataša Novković**

natas.novkovic@realestate-magazin.rs

## GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK

**Ivana Lakić**

ivana.lakic@realestate-magazin.rs

## ART DIREKTOR

**Ilija Petrović****Indigo ★ Child**

indigochild.ilija@gmail.com

## REDAKCIJA

**Vladimir Mitić****Ksenija Mijatović****Iva Mihajlović**+381 11 324-32-74  
redakcija@realestate-magazin.rs

## LEKTURA

**Milena Naumović**

## PREVOD

**Pavle Đukić**

## FOTOGRAFIJE

**Zoran Petrović**

zrn.ptr@gmail.com

## DISTRIBUCIJA

**WpeopleX**

wpeoplex@gmail.com

## ŠTIMPA

**Zlatna Knjiga Jagodina**

Bogdanski put bb, Jagodina

## IZDAVAČ

**West Media World**Baba Višnjina 38  
Vračar, Beograd

Izdavač ne odgovara za sadržaj objavljenih oglasa.  
Dinamika izlaženja: kvartalno

[www.realestate-magazin.rs](http://www.realestate-magazin.rs)

CIP - Katalogizacija u publikaciji  
Narodna biblioteka Srbije, Beograd  
659

REAL Estate magazin: magazin o svetu  
nekretnina / glavni i odgovorni urednik Ivana Lakić  
... Vol. I, no. I (2018) ... Beograd : West Media World,  
2018. (Jagodina : Zlatna knjiga). - 28 cm

Tromesecno.  
ISSN 2466-4170 - Real Estate magazin  
COBISS.SR-ID 222705952

# LET'S TALK ABOUT BUSINESS IN THE CITY CENTER



BUSINESS  
GARDEN  
YOUR NEW OFFICE CENTER



**BOOK NOW**



**011 22 58 777  
065 22 73 383**

[www.businessgarden.rs](http://www.businessgarden.rs)

Developed by

**WAFIEUROPE**

**SHIKUN&BINUI**  
Real Estate Development

Exclusive Leasing Representative

**CUSHMAN &  
WAKEFIELD**

**CBS**  
INTERNATIONAL  
REG. N. 040

# UMERENI OPTIMIZAM

Trendovi u razvoju nekretnina u Evropi 2019. pokazuju da je industrija u potrazi za sigurnim i stabilnim prihodima, pa se preispituju strukture ulaganja

TEKST **Vladimir Mitić**

**E**vropski lideri u sektoru nekretnina ostaju optimistični kada je u pitanju poslovna perspektiva sektora za 2019. godinu. Ovaj optimizam je nešto slabiji u odnosu na prethodnu godinu, obzirom da se ciklus obazrivosti nadvija nad industrijom, imajući u vidu pre svega neizvesnu geopolitičku pozadinu. Bregzit muči mnoge, premda je mnogo manje uznenirio globalne lidere, u odnosu na evropske.

Potraga za sigurnim dugoročnim prihodima je ono što podstiče evropska ulaganja u nekretnine, kako se industrija štiti od potencijalnog rasta kamatnih stopa, pokazuju rezultati godišnjeg izveštaja koji su zajednički objavili Urban Land Institut i PwC. U istraživanju je učestvovalo više od 800 stručnjaka iz 22 evropske zemlje.

Trendovi u razvoju nekretnina u Evropi 2019. pokazuju da je industrija u potrazi za sigurnim i stabilnim prihodima, pa se preispituju strukture ulaganja, a na nekretnine se gleda u mnogo širem kontekstu.

Svega 28 odsto ispitanika veruje da će se iznos raspoloživog kapitala za nove investicije povećati, u odnosu na prošlogodišnjih 50 odsto. Primarna briga industrije nekretnina je da će se u narednih pet godina znatno smanjiti dostupnost odgovarajuće imovine. Ovim se dodatno podvlači da su evropske nekretnine veoma interesantne globalnim igračima. U potrazi za prihodom neki se okreću alternativ-



## SVAKI VEĆI GRAD U EVROPI MUČI NEDOSTATAK PRISTUPAČNIH STAMBENIH JEDINICA

nim klasama imovine i nišama, kao što su studentski smeštaj, koji zahteva veću operativnu stručnost. Drugi se okreću dodatnoj vrednosti koju pružaju nekretnine, kao razvojnom putu daljeg poslovanja.

Kao sektore sa najboljom perspektivom za investiranje i razvoj, ispitanici su u prvih deset naveli čak šest oblika nekog vida rezidencijalnih nekretnina.

Oko 70 odsto ispitanika veruje da će u cilju postizanja prihoda definicija tradicionalnih nekretnina morati da se proširi na realnu aktivu i srodne uslužne delatnosti. Otvaraju se i nove klase imovine koje služe digitalnoj ekonomiji, uključujući 5G infrastrukturu, data centre i punktovi za električna i autonomna vozila. Prema mišljenju pojedinih ispitanika, nekretnine



i dalje mogu imati prednost u odnosu na druge klase investicionih sredstava. Ono što je teško ignorisati je geopolitička pozadina.

## PRETNJA GEOPOLITIČKE NESTABILNOSTI

Pretnja međunarodne političke nestabilnosti je daleko najveća briga ispitanika, baš kao što je bila i tokom prošle godine. Pretnju koju nose trgovinski ratovi je trenutno teško kvantifikovati, ali će se njihov uticaj najverovatnije videti u periodu nakon 2019.

Na drugom mestu se nalazi evropska politička nestabilnost, gde Bregxit predstavlja najveće pitanje, s obzirom da se 29. mart 2019. približava bez jasnjeg ishoda. Iako je Bregxit

**28**

odsto ispitanika  
veruje da će se  
iznos raspoloživog  
kapitala za nove  
investicije povećati

više opteretio evropske investitore u odnosu na globalne, čak 83 odsto njih veruje da će tokom 2019. doći do odstupanja u ekonomskom rastu između Velike Britanije i Evropske unije. Većina tokom 2019. evrozonu smatra sigurnjom investicionom destinacijom od Velike Britanije.

Napominje se da svaki veći grad u Evropi muči nedostatak pristupačnih stambenih jedinica, kao i sektora socijalnog stanovanja i da se taj problem samo pogoršava. Iako društvena nejednakost nije glavna briga koja će mučiti investitore tokom 2019, ispitanici su ovo pitanje označili kao jedno od najvećih problema sa kojima se industrija suočava u srednjeročnom periodu, s obzirom da će upravo to pitanje postaviti političku agendu širom Evrope.

Gotovo 60 odsto ispitanika veruje da se indu-



## IAKO MALO TRŽIŠTE, LISABON TRENUTNO NUDI VISOK NIVO Povrata INVESTICIJE U NEKRETNINE



strija kreće ka korišćenju šireg spektra nefinansijskih mera za procenu vrednosti nekretnina, dok polovina ispitanika smatra da su ove nefinansijske metrike sve važnije u merenju povraćaja investicija.

### LISABON NAJPERSPEKTIVNIJI

U skladu sa ukupnim investicionim i razvojnim perspektivama, u okviru izveštaja rangirana su i tržišta nekretnina u većim evropskim gradovima.

Kako su neka od glavnih evropskih tržišta na vrhuncu, pažnja se prebacuje na manje, dinamične gradove, takozvane „rizične zvezde“.

Na ovogodišnjoj listi kao najperspektivniji označen je Lisbon, koji je

napredovao deset mesta u odnosu na prošlogodišnji rang. Privreda Portugala ocenjena je kao zdrava i u rastu, što će privući kompanije i investitore. Iako malo tržište, Lisbon trenutno nudi visok nivo povrata investicije u nekretnine.

U prvih deset najprivlačnijih gradova za ulaganje dominiraju nemački Berlin, Frankfurt, Hamburg i Minhen, ali se ističe i da su precenjeni što otežava potragu za interesantnim mogućnostima daljeg ulaganja. U prvih deset pridružuju im se i tržišta Dablija, Madrida, Amsterdama, Helsinkija i Beča.

Kao najvažniji faktor pri razmatranju u koji grad bi investirali, ispitanici navode transport, za kojim sledi dostupnost imovine, pa tek onda predviđeni povraćaj investicije u nekretnine.

Da biste zaradili  
za kupovinu  
stana od

**60**

kvadratnih  
metara u  
Hong Kongu,  
neophodno je  
da radite 22  
godine

### PRETI LI NOVO PUCANJE BALONA?

Ukoliko gledamo globalno tržište, postoje mišljenja da je nakon gotovo decenije ekonomskog rasta, sve više znakova koji ukazuju da bi u Sjedinjenim Američkim Državama moglo da dođe do nove recesije. Imajući u vidu da se kretanja na ovom tržištu odražavaju i na sva druga, investitori u nekretnine sigurno će obratiti pažnju na rane znakove koji su počeli da se pojavljuju.

Velika većina Amerikanaca i dalje živi u senci recesije od pre deset go-





## TRANSPORT JE NAJVAŽNIJI FAKTOR PRI RAZMATRANJU ULAGANJA NA TRŽIŠTE NEKRETNINA ODREĐENOG GRADA

dina. Imajući u vidu da su u međuvremenu porasle cene nekretnina, zdravstvenog osiguranja i obrazovanja, dok je vrednost onoga što poseduju manja nego u doba pre 2007. godine, mnogi su u goroj situaciji nego pre krize.

Švajcarska investiciona banka UBS u svom izveštaju navodi Hong Kong kao grad sa najvećim rizikom od kolapsa tržišta nekretnina. Visoke indekse beleže i Minhen, Toronto, Vankuver, London i Amsterdam.

Utvrđeno je široko rasprostranjeno povećanje cene nekretnina koje su u poslednjih pet godina porasle i oko 35 odsto. Kada je u pitanju Hong Kong, od 2012. godine cene nekretnina rastu po godišnjoj stopi od deset odsto. Pri-mera radi, da biste zaradili za kupovinu stana od 60 kvadratnih metara u Hong Kongu, neophodno je da radite 22 godine. Do pre jednu deceniju, bilo je neophodno 12 godina.

Srednji ukupni povrat kada su u pitanju nekretnine u najvažnijim razvijenim finansijskim centrima na svetu iznosio je deset odsto godišnje u proteklih pet godina. Koliko će povrat iznositi u narednih nekoliko godina, ostaje upitno, kažu stručnjaci UBS banke. Zato preporučuju oprez prilikom ulaganja u rezidencijalne nekretnine na većini velikih tržišta.



London

Minhen

Toronto

# SVE AKTIVNIJE TRŽIŠTE

Uprkos velikom broju gradilišta, u Beogradu se ne gradi u meri koja bi zadovoljila potražnju

TEKST *Ksenija Mijatović*



**B**roj gradilišta dovoljno svedoči o aktivnosti sektora nekretnina u Srbiji. Pogotovo u Beogradu koji broji trenutno 1.500 aktivnih gradilišta. Uprkos ovoj brojci u prestonici se ne gradi dovoljno, bar kada govorimo o stambenim objektima, s obzirom da je potražnja i dalje veća od ponude, i to dva do tri puta prema nekim procenama.

Sve to diktira cenu kvadrata koja je, kada govorimo o novogradnji, prema zvaničnim podacima u prvom polugodištu 2018. porasla za 6,7% u odnosu na drugu polovicu 2017. godine. Tržište kaže da su u pojedinim delovima Beograda cene u poslednje tri godine skocile od 30 do 40 odsto, a ove cene su daleko iznad onih u regionu. Prema podacima Republičkog zavoda za

statistiku, po cenama je tokom 2017. prednjačio upravo Beograd sa prosečnom cenom od 1.830 evra, da bi tokom 2018. prema određenim procenama ista u proseku i premašila 2.000 evra za kvadratni metar.

Uprkos visokim cenama nije retka pojava da se stanovi rezervišu već u preprodajnoj fazi. Iako se navodi da prednjače keš kupci, prema poslednjim podacima rast cena na tržištu nekretnina pratila je i veća tražnja stambenih kredita koja je tokom 2018. u pojedinim bankama porasla za čak 40 odsto.

**RAST CENA  
NA TRŽIŠTU  
NEKRETNINA  
PRATILA JE I  
VEĆA TRAŽNJA  
STAMBENIH  
KREDITA**

Regionalni indikatori pokazuju da je u Beogradu vrednost izvedenih građevinskih radova u stalnom porastu, tokom cele 2017. godine i u prva tri kvartala 2018. Broj stanova u periodu od januara do septembra 2018. u odnosu na isti

period prethodne godine, sudeći prema izdatim građevinskim dozvolama, veći je za 16,7 odsto, dok je površina stanova, prema izdatim dozvolama, veća za 19,5 odsto, kažu podaci Republičkog zavoda za statistiku.

Stručnjaci pak ne očekuju pad cena u Beogradu, a ima i onih koji kažu da neće biti ni daljeg rasta.

U narednih nekoliko godina mogu se očekivati i ozbiljna ulaganja stranih investitora na tržištu nekretnina jugoistočne Evrope, a posebno u Srbiji, zaključeno je na međunarodnoj konferenciji o nekretninama „Balkans Property Forum 2018“. Kako je rečeno na ovom skupu, kada su u zemljama centralne i istočne Evrope cene došle gotovo na nivo onih u zapadnoj Evropi, otvorio se prostor za jugoistočnu Evropu, posebno Sloveniju, Hrvatsku, Bugarsku i Srbiju. Iako nije članica EU, Srbija je interesantna stranima investitorima zato što je dovoljno velika i ima nedovoljno razvijeno tržište nekretnina, što predstavlja posebnu priliku, posebno kada govorimo o razvoju komercijalnih nekretnina. Na skupu se takođe moglo čuti i da Srbija priличno prednjači u cennama, naročito poslovnog prostora, u odnosu na region.

Međutim, želja i odluka za investiranjem, obezbeđena sredstva i odabrana lokacija nisu dovoljni da investitori budu uspešni. I dalje se u ovom delu Evrope susreću sa neprilagođenim zakonima, sporim pravnim i birokratskim procedurama, pravnom nesigurnošću i često političkim tenzijama poručeno je sa pa-



## ULAGANJA

U narednih nekoliko godina mogu se očekivati i ozbiljna ulaganja stranih investitora na tržištu nekretnina jugoistočne Evrope, a posebno u Srbiju

nela međunarodnih investitora koji su se okupili na Forumu.

Koliko je Srbija radila na poboljšanju investicione klime u poslednje četiri godine i šta je još potrebno uraditi pojasnila je Danijela Ilić, predsednik Udruženja nacionalnih procenitelja Srbije na nedavno održanoj konferenciji.

„U Srbiji je od 2014. do danas urađeno dosta na reformi zakona kako bi se što više usaglasili sa regulativom Evropske unije, posebno kada su u pitanju: pravna sigurnost investitora, pretvaranje prava korišćenja građevinskog zemljišta u pravo svojine, rešavanje pitanja nelegalnih objekata, objedinjene elektronske procedure za izdavanje građevinskih dozvola, upisa nekretnina u katastar nepokretnosti, promet nekretnina i uspostavljanje profesije javnih beležnika, efikasniji izvršni postupci... Pristupanje EU svakako bi donelo još više investicija, ali ima još dosta da se radi na unapređenju pravne sigurnosti u smislu efikasnijih sudske sporova i skraćenja njihovog vremena trajanja, eliminisanje korupcije na svim nivoima.

Potrebno je reformisati i poresku administraciju, uvesti elektronsko poslovanje, ali i reformu poreskih propisa tako da budu jasni i nedvosmisleni. Žalbeni postupci nisu dovoljno jasni i transparentni i potrebno ih je opisati korak po korak i uvesti mogućnost da stručno lice kao savetnik, učestvuje na strani onoga koji se žali. Uopšte, većina zakona i propisa u minimalnoj meri opisuju žalbeni sistem korak po korak, što je vrlo značajno i podiže transparentnost, a takođe i dodaje na pravnoj sigurnosti“, objasnila je Ilić i naglasila da svi investitori koji žele da investiraju u nekoj zemlji uvek razmišljaju i o izlaznoj strategiji, iz tog razloga je važno rešavanje svih navedenih preostalih zadataka.





# HARMONIJA LUKSUZA I PRIRODE

Novi stambeni kompleks Green Hill Dedinje



koliko tražite mirnu oazu, Green Hill predstavlja savršeno mesto za vaš dom iz snova. Novi rezidencijalni kompleks smešten je na Dedinju, na lokaciji koja je udaljena od gradske gužve, ali odlično povezana sa ostatkom grada, u neposrednoj blizini atraktivnih mesta za rekreaciju, brojnih vrtića i škola.



Posebnom komforu  
doprinosi i visina  
plafona od

**3-3,2 m**



**KOMPLEKS ČINI  
ŠEST REZIDENCIJA  
U NIZU, OD  
KOJIH SU DVE  
SAMOSTOJEĆE,  
A PO DVE  
MEĐUSOBNO  
POVEZANE**

Celokupan kompleks koncipiran je tako da budućim stanašima obezbedi harmoniju lukušua i prirode. Stambeni prostor kreiran je na principu „flowing space“-a po kojem se prostor dnevnog boravka sliva u jedinstvenu celinu zajedno sa trpezarijom i kuhinjom, stvarajući efektan doživljaj prostranstva koji je upotpunjjen panoramskim prozorima, dok je spavači blok odvojen. Posebnom komforu doprinosi i visina plafona od 3 - 3,2 m. Svaki kutak kreiran je tako da zadovolji i najistančaniji ukus. Jedinice su opremljene Smart house sistemom, pa vaš novi dom može u potpunosti da isprati sve vaše potrebe za savremenim načinom života.

Kompleks čini šest rezidencija u nizu, od kojih su dve samostojeće, a po dve međusobno povezane. Svaki objekat se sastoji od suterenske etaže gde su smeštene garaže i tehničke prostorije i četiri nadzemne etaže: parter, prizemlje, prvi sprat i povučena etaža.





## IDEJA

Novi rezidencijalni kompleks Green Hill Dedinje oslikava viziju investitora da spoji prirodno okruženje i modernu arhitekturu čistih linija

Objekte odlikuje visok nivo kvaliteta gradnje i završnih materijala koji postavljaju nove standarde u smislu energetske efikasnosti i dizajna.

Kompleks je u celosti ograđen i svojim stanarima pruža visok nivo bezbednosti zahvaljujući video nadzoru i fizičkom obezbeđenju.

Privatni bazen, profesionalno održavanje, recepcija, visoka energetska efikasnost samih objekata, podzemni garažni prostor sa direktnim pristupom objektu, samo su neke od pogodnosti koje će biti dostupne budućim stanarima.



**ROK ZA  
ZAVRŠETAK  
GRADNJE JE  
POLOVINA 2019.**

## KONTAKT

Ovlašćeni zastupnik prodaje

**West Properties**

Tel: 065 344 75 76

E-mail: [dusica.g@westproperties.rs](mailto:dusica.g@westproperties.rs)



## **SPECIJALNA PONUDA ZA KUPOVINU STANOVA ZA REZIDENCIJALNI KOMPLEKS GREEN HILL**

- Isplata u roku od 7 dana
- Bez provizije za obradu kredita
- Bez NKOSK-a
- Bez životnog osiguranja
- Individualni pristup za svakog klijenta



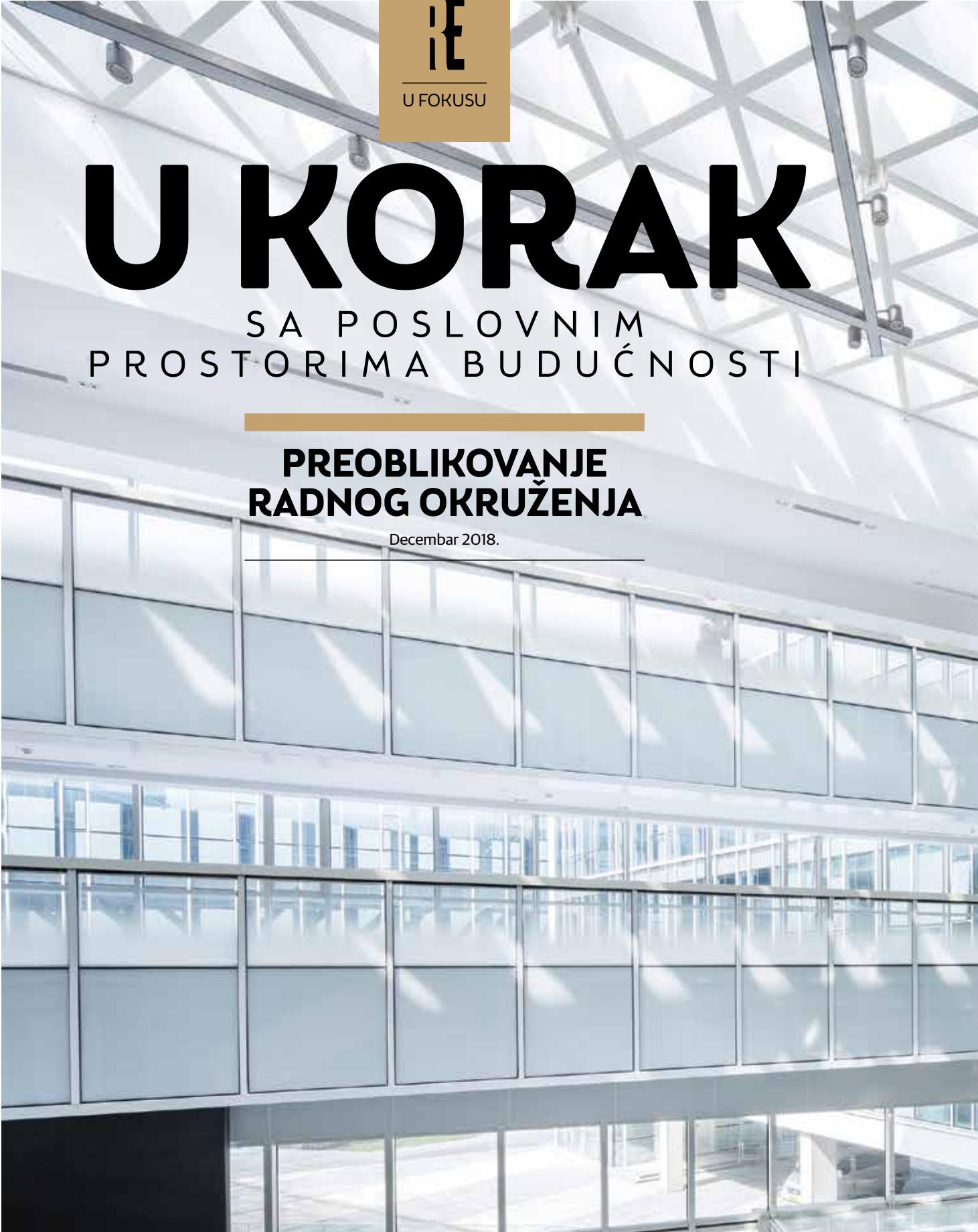
za pozive iz fiksne mreže  
(po ceni lokalnog poziva)  
0 700 700 000



za pozive sa mobilnih telefona  
(po ceni operatera sa kojih su usmereni)  
011 20 57 000



[www.procreditbank.rs](http://www.procreditbank.rs)



U FOKUSU

# U KORAK SA POSLOVNIM PROSTORIMA BUDUĆNOSTI

## PREOBLIKOVANJE RADNOG OKRUŽENJA

Decembar 2018.



INTRO

# FUNKCIONALNE PROMENE

Nove generacije menjaju obrise dobro poznatih poslovnih prostora

**N**ačin poslovanja na globalnom nivou se menja. Rad na daljinu koji je omogućila tehnologija, fleksibilno radno vreme, kao i karakteristike čitavih novih generacija koje na primer ne žele da gube vreme u prevozu do posla, značajno utiču na to kako kancelarije danas izgledaju i kako će izgledati u budućnosti. Kao krajnji rezultat ovih pojava javlja se smanjenje potrebe za dugoročnim zakupom poslovnog prostora.

Budućnost zavisi prevashodno od perspektive globalnih i lokalnih kompanija. Globalne kompanije i dalje se vode određenim brojem kvadrata po zaposlenom, brojem kancelarija za menadžere, brojem parking mesta... Ali postaje im sve bitniji i način na koji je taj prostor projektovan, odnosno da li može da obezbedi dovoljno prirodnog svetla, dobro provetranje prostorija i svega što bi moglo da utiče na poboljšanje produktivnosti zaposlenih. Novi poslovni prostori u fokus stavljaju upravo zaposlene.

Sve je veća potražnja za fleksibilnim radnim prostorom koji kompanijama pruža šansu da kreativnije iskoriste svoj prostor i zaposlenima daju slobodu za inovacijama. Fleksibilan prostor osmišljen je tako da odgovara agilnim mladim kompanijama koje

se konstantno razvijaju i koje ne moraju biti povezane za stalnim strukturama.

Fokus se sve više stavlja na kreiranje zajednice u okviru organizacije i određenog životnog stila koji će privući i zadržati mlađe talente. To je ono što će u budućnosti definisati izgled radnih prostorija u kompanijama. Ovakav pristup preuzet je iz sve popularnijih co-working prostora koji ljudima pružaju mnogo više od radnog stola.

**OD KLJUČNOG JE ZNAČAJA  
DA RADNA MESTA BUDU  
DIZAJNIRANA KAO  
POTPORA IZGRADNJI  
ODNOSA IZMEĐU LJUDI  
I TIMOVA**

U nadolazećim godinama od ključnog je značaja da radna mesta budu dizajnirana kao potpora izgradnji odnosa između ljudi i timova. Ovo su velike promene koje utiču na sve učesnike tržišta nekretnina. Iz tog razloga Real Estate magazin će se u svojim narednim brojevima detaljnije baviti temom preoblikovanja poslovnih prostora.

# KANCELARIJE U SLUŽBI ZAPOSLENIH

Poslovni prostori se danas sve više stavlju u funkciju ljudi koji ih svakodnevno koriste

TEKST **Vladimir Mitić**



**N**e tako davno industrija nekretnina bi ideju o promovisanju zdravlja i dobrobiti ljudi odbacila kao irelevantnu. Ipak, stvari su se pričinile promenile, pa tako danas veliki broj stručnjaka iz oblasti nekretnina smatra da će upravo ovi segmenti imati snažan uticaj na strategije investitora u narednih pet godina. Tačnije, ovo mišljenje deli gotovo polovina od 800 ispitanika iz 22 zemlje Evrope, koji su učestvovali u istraživanju o trendovima u real estate sektoru za 2019, koje je po 16. put sprovedla kompanija PwC.

Kako se ispostavilo, istraživanje stavlja zdravlje i dobrobit gotovo u isti rang sa dugotrajnim uticajima na industriju nekretnina, kao što su održivost i energetska efikasnost.

## NOVIJI KONCEPT KOJI SE JAVIO U UREĐENJU POSLOVNIH PROSTORA U FOKUS STAVLJA ZDRAVSTVENO STANJE ZAPOSLENIH

Takođe je ukazano da postoji potreba zaku-paca za većom fleksibilnošću poslovnog prosto-ra, tako da mogu da odgovore na sve njihove potrebe. Sve ovo zahteva intenzivnije upravljanje nepokretnostima i investicije.

## PROSTOR U FUNKCIJI ZAPOSLENIH

Nakon gotovo decenije od kada je open space zavladao poslovnim prostorima, stvari su po-stale malo komplikovanije. Otvoreni poslovni prostor kreiran je u želji da podrži transparentnost, ali se ispostavilo da je negativno uticao na zaposlene smanjujući produktivnost i para-doksalno samu transparentnost.

Poslovni prostori se danas sve više stavlju u

funciju ljudi koji ih svakodnevno koriste, kako bi se kod zaposlenih stvorio osećaj optimizma, pripadnosti kolektivu, kako bi podstakao veće angažovanje i poboljšao rezultate.

Poslovno okruženje krenula je da menja ideju o prostorima koji omogućavaju zaposlenima povremene susrete, kako bi se podstakla produktivnost i razmena ideja, kao i rad zasnovan na aktivnosti. U ovakvim prostorima zaposleni nema svoju kancelariju, pa čak ni radni sto, a ova pravila važe i za šefove.

Zaposleni umesto klasičnih kancelarija na raspolažanju imaju sistem međusobno povezanih zona koje su pogodne za različite načine rada. Ovako organizovani poslovni prostori zaposlenima pružaju mogućnost izbora i kontrole da sami odluče da li im u određenom trenutku više odgovara individualni ili rad u grupi.

Koncept rada zasnovanog na aktivnosti saстојi se od najprikladnijeg okruženja za bilo koju specifičnu potrebu. Tradicionalni radni stolovi se zamjenjuju otvorenom ponudom različitih radnih mesta i uključuju tihe privatne prostore namenjene koncentrisanju i individualnom radu, uzbudljive prostorije za kreativnu komunikaciju, ali i posebne punktove za neometane razgovore. Osnovni kriterijum za kreiranje ovakvog prostora je mobilnost svakog pojedinca koji koristi laptop, mobilni telefon i naravno bežični internet.

Ukratko, ovaj pristup bazira se na težnji da se poveća produktivnost putem optimizacije radnih uslova u zavisnosti od aktivnosti zaposlenih. Obim prilagođavanja zahtevima i potrebama zaposlenih može se veoma razlikovati od kompanije do kompanije. Optimalni radni uslovi mogu da podrazumevaju čak i fleksibilno radno vreme.

Ovakvim pristupom smanjuje se kvadratura neophodnog poslovnog prostora. Hijerarhija u kompaniji više nije izražena prostorno i fizički, što može imati višestruke benefite.

Ipak, ovakav dizajn prostora može imati i negativne efekte. Uklanjanjem ličnog radnog prostora zaposleni sa preteranim osećajem dužnosti mogli bi da upadnu u zamku prekovremenog rada, što bi zauzvrat imalo negativan uticaj na njihovo zdravlje. Svakako da ovaj koncept nije primenjiv na sve industrije. I dalje će biti onih poslova koji zahtevaju klasičan radni sto koji je namenjen samo jednom zaposlenom.



## ZDRAVLJE U PRVOM PLANU

Dodatne prednosti rada u prostoru koji je zasnovan na aktivnosti zaposlenih oslikava se u tome što se zaposleni više kreću, a poznato je koliko sedenje može imati negativan uticaj na zdravlje. Kada govorimo o dobrobiti zaposlenih, noviji koncept koji se javio u uređenju poslovnih prostora je onaj koji u fokus stavlja njihovo zdravstveno stanje.

Ova dva koncepta su zapravo vrlo slična, s tim što kod zdravstveno fokusiranog mere optimizacije za cilj imaju da zadrže najbolje fizičko i mentalno zdravlje zaposlenih. Prirodna dnevna svetlost, prozori sa pogledom na zelenilo i bolji kvalitet vazduha u kancelarijama mogu pomoći zaposlenima da razmišljaju, koncentrišu se i bolje obavljaju zadatke.

## SISTEM

*Zaposleni umesto  
klasičnih kancelarija  
na raspolažanju  
imaju sistem  
međusobno  
povezanih zona  
koje su pogodne za  
različite načine rada*

## FLEKSIBILNOST U PORASTU

Potražnja za fleksibilnim poslovnim prostorima koji nude širok spektar mogućnosti u načinu njegovog korišćenja je u porastu širom Evrope. Poslovni prostori ovakvog tipa su se duplirali od 2014. godine, a procenjuje se da bi mogli da rastu i stopom od 30 odsto godišnje u narednih pet godina. Tokom 2017. godi-



ne obim fleksibilnih poslovnih prostora na 20 tržišta porastao je za 30 odsto, a procenjuje se da bi do 2023. na evropskom tržištu moglo da se nađe dodatnih sedam miliona kvadrata ovog tipa nekretnina.

## UTICAJ TEHNOLOGIJE

Razvoj tehnologije uticao je na činjenicu da fizički prostor i mesto sa kog se obavlja posao više nisu bitni. Nove generacije kojima je tehnologija u fokusu oblikuju prototip budućih poslovnih prostora. Ono što postaje bitno je određeni životni stil, a ne sama infrastruktura poslovnog objekta. Poenta je u zajednici koja se stvara u tom prostoru i to je ono što definiše prostor koji je neophodan.

Iskustvo najsličnije ovom nude co-working prostori koji su u porastu širom sveta, sa već jasno definisanim brendovima u ovom segmentu. Zanimljivo je da se u Hrvatskoj broj co-working prostora udvostručio u poslednje dve godine i danas ovo tržište raspolaže sa 9.000 kvadrata i 900 radnih stolova.

Brojna istraživanja utvrdila su visok nivo efikasnosti kod osoba koja su izabrale co-working prostore za rad. Sugeriše se da je ključ u dobro osmišljenoj radnoj sredini i radnom iskustvu, koji su samo deo razloga što oni koji rade u ovakvim prostorima beleže bolji napredak od zaposlenih koji rade klasičnim kancelarijama.



## ZAJEDNICA

Ono što postaje bitno je određeni životni stil, a ne sama infrastruktura poslovnog objekta. Poenta je u zajednici koja se stvara u tom prostoru

## U SKLADU SA POTREBAMA

Transformacija radnog prostora na način koji odražava vrednosti i korporativnu kulturu kompanije takođe unosi osećaj zajedništva, ohrabruje produktivnost, angažovanost i ukupno zadovoljstvo zaposlenih. Veći komfor ne samo da pomaže u realizaciji radnih zadataka, već će zaposleni sa više entuzijazma dozlati na posao.

Kompanije će morati da se kreću sopstvenim putem kada je reč o dizajnu poslovnog prostora, ne samo po pitanju arhitekture, već i razvoju novih načina razmišljanja o poslu i njegovim ciljevima.

Promena kancelarijskog prostora je dramatična u životu organizacije, stoga je neophodno pažljivo je isplanirati i sprovesti. Od ključnog je značaja strukturirati svaku fazu procesa, konsultovati se sa zaposlenima i razlikovati kratkotrajne od fundamentalnih potreba poslovanja i rada u određenom prostoru.



# NOVA LOKACIJA ZA POSLOVANJE

Kancelarije i lokali za izdavanje u  
prestižnom delu grada

D

edinje je najzad dobilo ponudu poslovnog prostora vrhunskog kvaliteta. Objekat King's Cross smešten je na lokaciji koja je neopterećena gustim saobraćajem, a lako dostupna iz različitih pravaca, s obzirom da su u blizini Autokomanda, izlaz na novi most na Adi, kao i auto-put.

- Lokali/retail od 100 - 120 m<sup>2</sup> imaju i mogućnost izlaska u bašteni prostor

- Kancelarijski prostor od 350 do 1.000 m<sup>2</sup>

King's Cross će svojim zakupcima ponuditi najsvremeniju opremu, koja će im obezbediti udobnost i produktivnost, uz upotrebu kvalitetnih materijala u enterijerskoj obradi objekta.

## KONTAKT

Tel: +381 60 071 92 66

E-mail: milica.s@westproperties.rs

Milica Čengić



ROK ZA  
ZAVRŠETAK  
GRADNJE JE  
POLOVINA 2019.



# KAKO PROPTECH MENJA SEKTOR NEKRETNINA?

Vreme je da i real estate sektor uhvati korak sa promenama koje je tehnologija već donela u različite industrije

TEKST *Ivana Lakić*

**D**o svoje kuće iz snova danas možemo doći u nekoliko klikova, a srž ove promene je PropTech tehnologija, odnosno kompanije koje podstiču evoluciju u sektoru nekretnina, vodeći ovu industriju ka digitalizaciji i potpunoj automatizaciji.

„PropTech kompanije danas poboljšavaju i rafinišu usluge u svetu nekretnina tako što pružaju efikasne alternative tradicionalnim praksama poslovanja. U stvari, menjaju način na koji svakodnevno pristupamo nekretninama. Tehnologija nam omogućava jednostavno planiranje, izgradnju, omogućava zakupcima jednostavnije pretraživanje nekretnina za izdavanje, virtuelne posete, kao i zadržavanje zakupaca u određenom prostoru“, ističe Vincent Vallois, suosnivač i CEO kompanije Online Real Assets, koja takođe uvodi inovacije u sektor nekretnina.

„Digitalna tehnologija pruža nove i uzbudljive mogućnosti za rast poslovanja, kao i dodatnu vrednost kupcima. Vreme je da i sektor nekretnina uhvati korak sa promenama koje je tehnologija već donela u različite industrije. Moramo biti agilni i dinamični.“



**VINCENT  
VALLOIS**

Suosnivač i CEO,  
Online Real Assets

**Real estate industrija se suočava sa novim tipom kupaca – generacijom Z koja je u potpunosti okrenuta digitalnim iskustvima. Da li je sektor nekretnina pripremljen za ovaj izazov?**

— Generacija Z će do 2020. godine činiti oko 40% potrošača u svetu i ovaj podatak ne smemo da ignorisemo. Kada govorimo o sektoru nekretnina, ova generacija će tražiti radne i životne prostore koji moraju da zadovolje njihove potrebe, a do njih moramo stići putem mobilnih telefona koje praktično ne ispuštaju iz ruke. Tehnologija praktično oblikuje njihov način života. Stoga će očekivati pametne domove sa svim tehnološkim dostignućima, poput jednostavnih operacija putem glasovnih ili komandi na dodir. Ne treba smetnuti s umu ni da su pri-

padnici generacije Z izuzetno samomotivisani i preduzetnički orijentisani, što će verovatno dovesti i do toga da postanu vlasnici nekretnina znatno ranije u odnosu na prethodnu generaciju, milenijalce.

Neophodno je imati u vidu i sve popularniji rad na daljinu i fleksibilno radno vreme, koje je sve prisutnije kod mlađih generacija. Kao krajnji rezultat ovih kretanja javlja se smanjenje potrebe za dugoročnim zakupom poslovnog prostora. Ukoliko i koriste kancelarije za obavljanje poslova, taj prostor mogu da dele ili da se rotiraju na postojećim pozicijama, ili da jednostavno završavaju sve u okviru određenog open-space prostora. Stoga će u fokusu biti kancelarije manjih površina, sa mogućnošću povećanja procenta izdatog prostora, uz manje troškove.

Kada govorimo o poslovnim prostorima treba imati na umu i da mlađe generacije ne žele da provode previše vremena u putu do posla. Naime, istraživanje Univerziteta Mičigen pokazalo je da tek 60% osoba starosti 18 godina poseduje vozačku dozvolu, u odnosu na 80% njih pre nekoliko decenija. Stoga će mlađi ljudi ovu promenu u stavu celokupne generacije nadoknadići promenom lokacije na kojoj žive, a neretko će promeniti i veličinu stambene jedinice, kako bi bili bliže poslovnom prostoru u kom rade.

### Imajući na umu sve ovo, da li je „lokacija, lokacija, lokacija“ i dalje najvažnije pravilo sektora nekretnina?

— I dalje je lokacija bitna, ali ako želite da budete u samom vrhu, morate razmotriti alternative poput prepoznatljivosti brenda. Rešenja co-working prostora poput Rent24 i WeWork već pružaju drugačiju vrstu digitalnog iskustva. Zakupci poslovnog prostora gravitiraju ka poznatim imenima i sve se svodi na digitalnu vidljivost. Ovo podrazumeva odličan sajt sa istaknutim logotipom, prepoznatljivu šemu boja za vaš brand i privlačne fotografije. Dobar sadržaj i dizajn zadržće posetioce na vašem sajtu. Morate biti aktivni na društvenim mrežama, iskoristiti sve benefite digitalnog marketinga, a sve sa ciljem da angažujete potencijalnog klijenta i brzo privučete njegovu pažnju.

### Online Real Assets pokrenuo je platformu [www.kancelrijainfo.rs](http://www.kancelrijainfo.rs), koja je deo Office-RentInfo grupe i prisutna je na nekoliko tržišta. Kakve promene ona donosi?

— Kancelrijainfo.rs predstavlja digitalno tržište poslovnih prostora. Sadrži opsežnu listu kancelarija, poslovnih zgrada, co-working prostora u okviru kojih možete pronaći one koje odgovaraju vašim potrebama i budžetu.

Ukoliko se koristi za izgradnju svesti o brendu

## PROMENE

Sve popularniji rad na daljinu i fleksibilno radno vreme doveće do smanjenja potreba dugoročnog zakupa poslovnog prostora



# 92%

**Ijudi potragu za budućim poslovnim prostorom započinje na internetu**

digitalna ponuda vašeg prostora obezbediće vam više interakcija od drugih vidova oglašavanja. Digitalni oglasi na ovoj platformi su ciljani i prilagođeni populaciji koja je relevantna za vaše poslovanje. Digitalne komunikacije bi trebalo da vodite u smeru kontinuiranog prisustva, kojim postajete prepoznatljivi ciljnoj grupi.

**Online Real Assets udružio je snage sa platformom Spaceflow. Na koji način ova aplikacija transformiše jednu zgradu u živ i ekosistem i šta nudi svojim korisnicima?**

— Danas zakupci žele da vide poslovni



prostor ne samo kao proizvod, već kao davaoca određenih usluga. Sada kada stanari i zakupci žele nova iskustva, real estate agenti i vlasnici zgrada moraju da preduzmu korake kojima će zadovoljiti potrebe svojih klijenata. Više se ne radi samo o potpisivanju ugovora o zakupu, već pružanju kompletног iskustva. Spaceflow korisnicima pruža mogućnost da svojim zakupcima, stanarima, pružite dodatne usluge, pošaljete bitne informacije koje su na samo klik od njih. Na taj način kreira se zajednica koja povezuje jedan objekat u živ i ekosistem. Spaceflow je poput digitalnog konsierža. Putem ove aplikacije korisnici mogu rezervisati salu za sastanke, organizovati vožnju, pristupiti informacijama o samom objektu, naručiti obrok ili kafu iz obližnjeg restorana ili učestvovati na drugi način u događajima u zajednici. Kreiranje zajednice predstavlja alat kojim možete

zadržati svoje zakupce. Spaceflow nudi analitičke podatke koji su bitni za poboljšanje procesa upravljanja objektom.

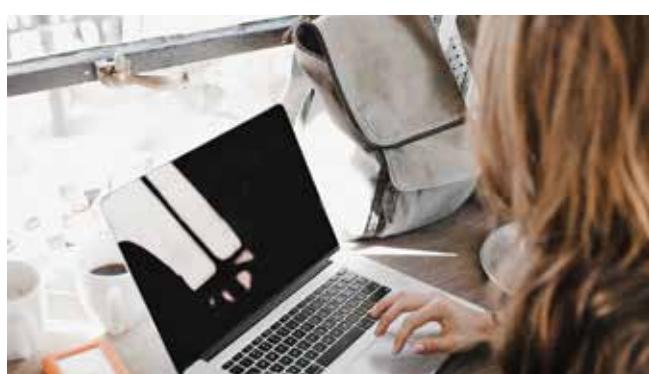
Sa ograncima u Londonu, Njujorku, Minhenu, Pragu i partnerskoj kompaniji Online Real Assets za CEE, Spaceflow platforma je trenutno aktivna u desetinama objekata. Naši klijenti su kompanije za nekretnine poput austrijskog CA Immo and Karimpol, J&T, CTP, CPI, Revetas Capital.

**Koje marketing strategije biste preporučili za real estate kompanije u 2019?**

— Digitalno prisustvo kompanije će imati presudni uticaj na njene prodajne napore. Prepoznatljivost brenda i sadržaja koji ste kreirali je ključno. U komunikaciji se treba fokusirati na jedinstvene prednosti određene nekretnine, na kreiranje odnosa sa svojim stanarima, odnosno zakupcima.

Čak 92% ljudi potragu za budućim poslovnim prostorom započinje na internetu. Pre donšenja odluke žele da vide bitne informacije: ko ste vi, koje usluge ili proizvode pružate i kako su prethodni klijenti reagovali na vašu ponudu. Pored građenja brenda i ja-

**DANAS ZAKUPCI ŽELE DA VIDE POSLOVNI PROSTOR NE SAMO KAO PROIZVOD, VEĆ KAO DAVAOCА ODREĐENIH USLUGA**



kog digitalnog prisustva, neophodno je kreirati odgovarajuću strategiju i iskoristiti i offline kanale kojima možete poslati svoju poruku. Za kreiranje prepozнатljivog brenda kao i za građenje poverenja sa potencijalnim klijentima neophodno je vreme, tako da bi na celokupan proces trebalo gledati kao na jedan maraton, koji će dugoročno gledano donositi rezultate.

# ODLIČNA INVESTICIJA

Kancelarija prilagođena Vama



Poslovni objekat u Bulevaru kralja Aleksandra nalazi se na odličnoj lokaciji koja je dobro povezana sa svim delovima grada, a u blizini samog centra.

Prostor je projektovan po principu open space-a i u potpunosti je prilagođiv potrebama zakupaca.

Na raspolaganju su:

- Za prodaju / objekat 1.100 m<sup>2</sup>
- Za rentu / office 170 – 580 m<sup>2</sup>
- 25 parking mesta u okviru garaže i otvorenog parkinga

Izaberite svoj sprat što pre!

Za sve dodatne informacije, kontaktirajte me putem

Tel: +381 60 071 92 66

e-mail: milica.s@westproperties.rs

S poštovanjem,



*Milica Svetozarović*



CENA RENTIRANJA  
IZNOSI 12 €/m<sup>2</sup>



# KANCELARIJA KAO IGRALIŠTE

Nekonvencionalni dizajn poslovnih prostora danas predstavlja podršku timskom radu, saradnji i komunikaciji

TEKST Ksenija Mijatović

A utentična džungla u sred poslovog prostora, odbojka na pjesku, biblioteka sa tajnim prolazima kao soba za sastanke... Ovo su samo neki od zanimljivih detalja koji krase Google kancelarije širom sveta. Iako zvuči ekstremno, ovakav dizajn ima svojih prednosti. Svako poslovno sedište ove tehnološke kompanije kreirano je tako da obezbedi i neguje kreativnost i saradnju.

Tehnološke kompanije uvele su pravu revoluciju kada su u pitanju izgled i funkcionalnost poslovnog prostora koji će se prilagoditi potrebama svakog člana tima i u kom će se svi dobro osećati.

Čak i najmanja ograničenja na radnom mestu mogu izazvati nedostatak motivacije ili osećaj da ste „zarobljeni“ u kancelariji. Iza kreiranja prostora koji stimuliše produktivnost krije se čitava nauka, jer je neophodno obezbediti idealno mesto i za individualce i



Studije su pokazale  
da na radnom  
mestu koje  
podstiče saradnju,  
produktivnost raste za

15  
odsto



za timske igrače, i za nadređene i za zaposlene, a i najmanji detalj se pažljivo analizira – od boja do koncepta prostorija.

Ključni koncept Google korporativne kulture je zadovoljstvo zaposlenih. Svaku od njihovih kancelarija širom sveta krasi jedinstven dizajn, ali ono što im je zajedničko je da su kreirane tako da podstiču kretanje i povremene susrete zaposlenih iz različitih timova i različite hijerarhije.

Tokom decenija sproveđena su brojna istraživanja na temu značaja fizičkog prostora na



>

## **INOVATIVNI RADNI PROSTORI NAVEŠĆE I ZAPOSLENE DA PRILAGODE SVOJ STAV TAKVOM OKRUŽENJU**

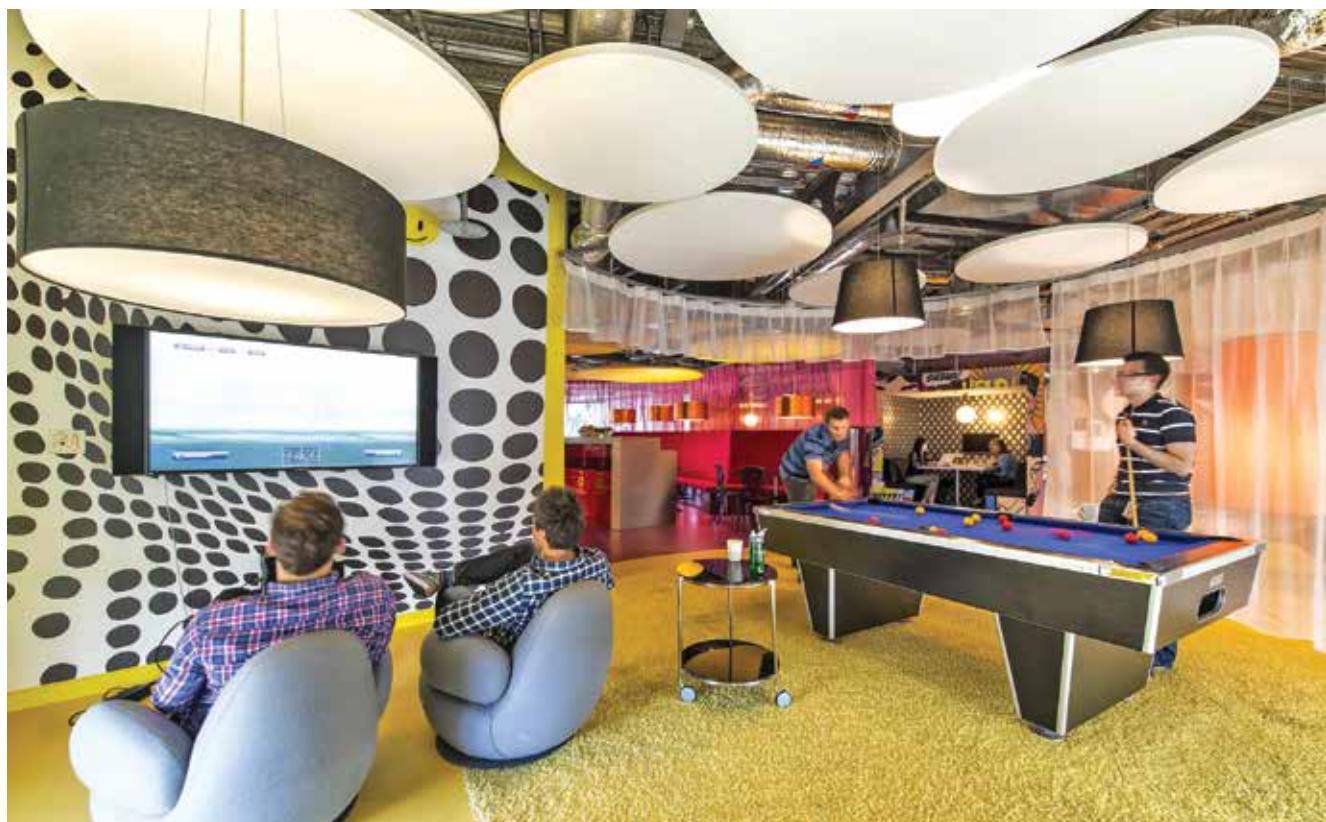
radnom mestu i uticaja na motivaciju zaposlenih. Studije su pokazale da na radnom mestu koje podstiče saradnju, produktivnost raste za 15 odsto. Za razliku od starih kancelarijskih struktura koje su bile dizajnirane u skladu sa hijerarhijom, gde je viši menadžment sedeо na višim spratovima odvojen od drugih zaposlenih, studije pokazuju da je neophodno da zaposleni svih nivoa rade zajedno, kako bi stvorili i podelili informacije.

Kolaborativni radni prostor pre svega se odlikuje otvorenim konceptom, zajedničkim prostorijama u kojima zaposleni mogu da se opuste, kao i područjima dizajniranim za rad više ljudi.

Ukoliko pogledamo sedište tehnološkog giganta u Njujorku, gradu koji je oličenje različitosti, možemo primetiti da se to odražava i na sam radni prostor. Nijedan deo kancelarije nije udaljen više od 150 metara od hrane, bilo da se radi o restoranu ili kafeteriji. Ovakvim pristupom zaposleni se oharaju da više uživaju, više razgovaraju

i inspirišu jedni druge. Povremeni susreti zaposlenih pojačavaju njihovu interakciju, što znači da će se ljudi iz različitih sektora češće upuštati u neочекivane razgovore i generisati nove, inspirativne ideje. Dodatno, koncept kretanja na radnom mestu i fizička aktivnost pozitivno utiču na zdravstveno stanje zaposlenih i smanjenje stresa.

Inovativni radni prostori navešće i zaposlene da prilagode svoj stav takvom okruženju i podstaci ih da razmišljaju





## KONCEPT

Razigrani dizajn poslovnog enterijera u potpunosti se uklapa sa karakterom kompanije Google, ali neće odgovarati svakoj kompaniji

„van kutije“. Bitno je obezbititi jasno formirane celine za rad, posebne prostorije koje će služiti za sastanke, telefonske razgovore ili koje zaposleni mogu da koriste kada im je neophodno da se koncentrišu, i naravno prostorije za relaksaciju.

Ima i onih koji smatraju da su Google i slični giganti učinili „medveđu uslugu“ i da je tretiranje radnog prostora kao igrališta veoma loša ideja. Naime problem nastaje ukoliko želite prosto da prekopirate ideju o stolovima za stoni tenis, kafeterijama i toboganima. Razigrani dizajn poslovnog enterijera u potpunosti se uklapa sa karakterom kompanije Google. Problem se dakle stvara ukoliko korporativna kultura određene kompanije nije poput one koju gaji Google, a žele da primene isti

koncept uređenja enterijera. U tom slučaju su šanse veoma visoke da će takav način uređenja umanjiti produktivnost zaposlenih, koji bi na ubacivanje elementa zabave u njihov radni prostor gledali negativno.

Google kancelarije govore o funkcionalnosti i fleksibilnosti ličnog radnog prostora, kao i raznolikosti u zajedničkim prostorijama, stvarajući okruženje koje holistički podržava zaposlene u njihovom radu i dobrobiti.

## TEHNOLOŠKE KOMPANIJE UVELE SU PRAVU REVOLUCIJU KADA SU U PITANJU IZGLED I FUNKCIONALNOST POSLOVNOG PROSTORA





TRŽIŠTE

# BEOGRAD NAJSKUPLJI U REGIONU

Ni ekspanzija izgradnje poslovnih objekata ne zadovoljava potražnju

TEKST *Iva Mihajlović*

**P**rema određenim procenama ukupna ponuda modernog kancelarijskog prostora u Beogradu trenutno iznosi preko 800.000 m<sup>2</sup>, a 2020. prestonica će dobiti i svoj milioniti kvadrat novoizgrađenog poslovnog prostora. Ipak, čini se da ni to nije dovoljno, jer se prostor u poslovnim zgradama izdaje u veoma kratkom roku. Trenutna stopa raspoloživog kancelarijskog prostora se kreće oko pet odsto.

Ono po čemu se Beograd posebno izdvaja je da je među najskupljim gradovima u regionu po ceni kvadrata poslovnog prostora, uključujući čak i Poljsku.

Jedan od razloga tome je možda i to što u Beogradu nema poslovnog prostora srednjeg kvaliteta, istaknuto je na međunarodnoj konferenciji o nekretninama Balkans Property Forum 2018.

Kako su naveli učesnici Forum-a, renta kancelarije dobrog kvaliteta kreće se oko 16-17 evra po kvadratu, lošijeg oko 13, dok se u Budimpešti može naći prostor i po cenama između ovih.

# 2020.

Beograd će  
dobiti i svoj  
milioniti kvadrat  
novoizgrađenog  
poslovnog prostora

Iako su u Beogradu u toku brojni projekti izgradnje kancelarijskog prostora, ponuda je znatno niža u odnosu na glavne gradove regiona, centralne i jugoistočne Evrope. Iako imamo poslovne objekte koji zadovoljavaju standarde internacionalnih kompanija, dostupnost poslovnog prostora jedan je od razloga zašto u Srbiju ne dolaze giganti poput Google-a, koji je usled dobre ponude u Bukureštu uzeo 30.000 kvadrata poslovnog prostora. Posebno se ističe i Sofija sa kvalitetnim poslovnim objektima, koja uz dobru ponudu predstavlja i grad jednostavan za život što obezbeđuje dobra infrastruktura.

Još jedna zanimljivost vezana za Beograd je da se poslovni prostor retko prodaje, već grade samo oni koji žele da ostanu u dugoročnom vlasništvu i rentiraju, istakao je na konferenciji Claus Graggaber, generalni direktor za sektor komercijalnih nekretnina u Erste Grupi.

Projekcije su da će kroz dve godine usled ekspanzije nekretnina ovog tipa neminovno doći i do povećanja stope neizdatog prostora u Beogradu, kao i blagog pada prosečne cene rente.

# ZNATE LI S KIM POSLUJETE?

**D**a li znate sa kime radite? Kako posluje vaša konkurenčija? Sa kojim domaćim ili stranim firmama možete ostvariti saradnju?

Sa ovim pitanjima srpski priredni subjekti se susreću na svakodnevnom nivou. Najuspešnije svetske kompanije redovno prate ažurirane finansijske podatke kako za svoje poslovanje, tako i za poslovanje konkurenta, saradnika i klijenata. Pravilno i stručno „čitanje između redova“ finansijskih podataka je ključno za rast poslovanja svakog preduzeća.

Finansijski asistent CompanyWall Business za više desetina hiljada korisnika vrši važne funkcije poslovnog savetnika i na jednom mestu razvrstava i organizuje najznačajnije poslovne informacije o preduzećima.

## KAKO PROŠIRITI POSLOVANJE?

Kompanije često nemaju dovoljno vremena i znanja da bi analizirali zvanične i javno dostupne podatke o drugim preduzetnicima. Zbog toga je i uveden trend u svetu da bonitetne kuće vrše te analize za klijente. Finansijski analitičari uz strog nadzor iskusnih supervizora vrše detaljne i pouzdane analize kompanija, odnosno „čitaju između redova“ za vas. Klijenti dobijaju „gotov produkt“, informacije koje mogu da koriste odmah.

„Danas je ceo svet dostupno tržište što je iznadrilo veliki broj kompanija u svim obla-

**CompanyWall  
Business vam  
olakšava donošenje  
brzih i sigurnih  
poslovnih odluka**

**CompanyWall  
business**

## PROMO KOD

**Saznajte s kojom  
bonitetnom  
ocenom poslujete,  
registrujte se već  
danас uz kod za  
besplatan demo  
pristup. Iskoristite  
PROMO KOD:  
CWSRBBIZZO18**



stima poslovanja. To je dovelo i do jake konkurenčije, bilo da ste malo preduzeće ili svetski poznata kompanija. Novo vreme zahteva brzinu u donošenju odluka, a aktuelnost zavisi od informisanosti i stalnog praćenja promenljive dinamike tržišta. Usluge koje klijentima pruža CompanyWall Business ispunjavaju stroge kriterijume savremenog tržišta i omogućavaju vam najneophodnije – pouzdanu i aktuelnu informaciju, brzinu u donošenju odluka, transparentno i sigurno poslovanje”, objašnjava Maja Kljun iz bonitetne kuće CompanyWall Business.

## BONITETNI IZVEŠTAJI KAO BUDUĆNOST POSLOVANJA

Finansijska analiza poslovnih podataka ranije je bila namenjena praćenu rezultata radi postavljanja ciljeva. Danas se taj fokus bitno menja, klijenti uz finansijske analize bonitetnih kuća prognoziraju budućnost!

„Internet nam je omogućio veliki broj načina na koji možemo da upoznamo klijenta i razumemo njihovo ponašanje. Ako je naš jučerašnji zadatak bio da pronađemo aktuelne informacije, današnji je da se ne izgubimo u njima. Potrebno je da prvo preuzmete kontrolu nad podacima koji su vam na raspolaganju, zatim da prepoznate nedostatak relevantnih informacija za oblast koju istražujete. Neophodno je unaprediti korišćenje podataka u cilju proširenja poslovanja, sigurnije poslovne saradnje i produktivnijeg praćenja konkurenčije“, savetuju stručnjaci iz bonitetne kuće CompanyWall business.

„Podaci koje vam nudimo mogu se primeniti ne samo na donošenje sigurnijih odluka i analizu poslovanja konkurenčije i saradnika u prošlosti. Ove podatke koristite u sadašnjosti i za procenu budućeg poslovanja. Smisao svega je brže proširenje poslovanja, kao i maksimalna optimizacija korišćenja izvora“, naglasila je Maja Kljun.

### KONTAKT

#### COMPANYWALL D.O.O.

Makenzijeva 53, 11000 Beograd  
Telefon: 064 6426 484, 011 404 92 12  
E-mail: info@companywall.rs

# POVEZANO, ZDRAVO I KREATIVNO OKRUŽENJE

Pametne kancelarije koje podstiču produktivnost i fokusiraju se na dobrobit zaposlenih

TEKST *Vladimir Mitic*

**Z**amislite zgrade koje mogu da osećate gde su njeni stanari, kakav im je raspored u određeno doba dana i da ih usmere na mesta koja su najproduktivnija za završetak njihovih obaveza. Ne govorimo o dalekoj budućnosti - ovakvi objekti već postoje.

Sve je veći broj kompanija koje se odlučuju za investicije u održive prostore, smanjujući uticaj ovih objekata na okolinu, ali i poboljšavajući uslove rada svojim zaposlenima. Kada govorimo o zelenoj gradnji u Srbiji, ona upravo prednjači u segmentu poslovnih objekata. Ovakav pristup pored nižih računa, kompanijama donosi i benefite u smislu manje izloženosti zaposlenih zdravstvenim problemima na dugoročnom planu i bolje produktivnosti radne snage.

## KONTROLA PUTEM APLIKACIJE

The Edge, sedište kompanije Deloitte u Amsterdamu nosilo je titulu najzelenije i najpametnije poslovne zgrade na svetu. Postigla je najveći BREEAM rejting u svojoj kategoriji od 98,36 zahvaljujući inovativnim rešenjima osvetljenja i energetski efikasnim sistemima. Prilikom planiranja ovakvih objekata neophodno je razmisliti o svakom mogućem detalju. Orijen-



**NAJODRŽIVIJI  
POSLOVNI  
OBJEKAT NA  
SVETU JE SEDIŠTE  
BLOOMBERGA U  
LONDONU**

tacija objekta bazirana je na osnovu kretanja sunca kako bi se ostvarile maksimalne uštede energije. Impresivni atrijum visok 15 spratova omogućava prirodno osvetljenje radnih prostora, a zahvaljujući krovnom solarnom sistemu od 4.100 kvadratnih metara i štednjom energije putem različitih sistema, ovaj objekat produžovi i više energije nego što mu je neophodno.

U objekat je ugrađeno 28.000 senzora i prvi je koristio Philips Eernet povezano LED osvetljenje pomoću kojeg korisnici mogu da kontrolišu osvetljenje i klimatizaciju na svojim radnim mestima i to putem mobilnih telefona. Zanimljivo je da oko 2.500 zaposlenih u ovoj zgradi na raspaganju ima svega 1.000 klasičnih radnih mesta. Koncept koji se naziva „hot desking“ kreiran je kako bi podstakao nove odnose, slučajne interakcije i efikasno korišćenje prostora. Ideja da se radni stolovi koriste samo kada je to neophodno zahteva je i upravljanje radnim prostorom, što je rešeno kreiranjem aplikacije koja je sve više prodirala u celokupno funkcionisanje same zgrade.

Izgradnja ovog tehnološkog objekta iznosila je 74 miliona evra, ne računajući porez i opre-



Siemens, Minhen



50Hertz, Berlin

# 2.500

zaposlenih u  
Edge zgradi na  
raspolaganju  
ima svega 1.000  
klasičnih radnih  
mesta

Unutrašnji prostor kreiran je tako da podstiče aktivan rad. Svi radni stolovi su podesivi po visini, a objekat poseduje i centralnu rampu koja se proteže duž šest spratova, što podstiče pеšačenje kroz samu zgradu.

## KONSTANTNA OPTIMIZACIJA

Jedna od najzelenijih poslovnih zgrada na svetu je i sedište kompanije Siemens u Minhenu. Kada je međunarodni lider u inženjeringu i tehnologiji počeo sa planiranjem novog objekta, postavljeni su dosta visoki ciljevi po pitanju održivosti koji su i ostvareni, pa tako ovaj objekat poseduje platinaste sertifikate DGNB i LEED. U poređenju sa starim objektom, novi koristi 90% manje električne energije, 75% manje vode, a emisija je smanjena za 90 odsto.

Osnova ovog uspeha leži u bliskoj saradnji arhitektonskog studija Henning Larsen i inženjera kompanije KBP koji su ceo projekat otpočeli zajedničkim planiranjem. Inteligen-tno korišćenje toplotnih pumpi realizovano je postavljanjem 70 kilometara cevi instaliranih u podove. Osvetljenje, sigurnost zgrade, dina-mičke staklene letvice na zapadnoj fasadi i fotonaponski sistem na krovu kontinuirano se nadziru pomoću 30.000 senzora i kontrolišu pomoću platforme za upravljanje energijom u celom objektu. Grejanje, hlađenje, ventilacija i zaštita od sunca mogu se konstantno opti-



Beiersdorf, Hambur

mu za gradnju, a procena kompanije Deloitte bila je da će im se investicija vratiti za manje od deset godina.

## PODSTICANJE AKTIVNOSTI

Krajem 2017. titulu najodrživijeg poslovnog objekta preuzele je evropsko sedište Bloomberga u Londonu sa 98,5 poena. U poređenju sa tipičnom poslovnom zgradom, nove eko-loške strategije u zgradi Bloomberga donose uštedu od 73% u potrošnji vode i 35% uštede u potrošnji energije i povezanih emisija CO<sub>2</sub>. Inovativne tehnologije vidno su integrisane u samu konstrukciju objekta. Najzanimljiviji je sistem od 4.000 integrisanih plafonskih panela kombinovane funkcije na polju hlađenja, grejanja, rasvete i zvuka. U same panele ugrađeno je pola miliona LED svetiljki koje koriste 40% manje energije od klasičnih neonki, uobičajenih u poslovnim prostorima. Fasadu objekta, koji je delo čuvenog Foster + Partners, čini 117 masivnih bronzanih brisoleja koje se pomeraju u zavisnosti od položaja sunca, što omogućava prirodnu ventilaciju objekta i hladovinu.



## MERENJE

U sedištu Siemensa pomoću CO<sub>2</sub> senzora analizira se čak i dah ljudi u objektu, a snabdevanje svežim vazduhom se prilagođava po potrebi.

mizovati. U kancelarijama se pomoću CO<sub>2</sub> senzora analizira čak i dah ljudi u objektu, a snabdevanje svežim vazduhom se prilagođava po potrebi.

## ZDRAVLJE KAO KLJUČNI FOKUS

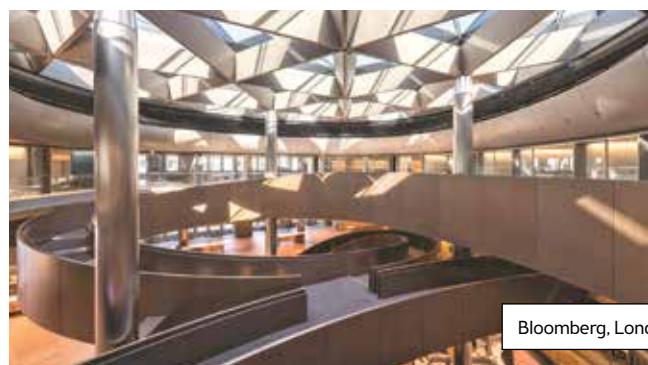
Sedište kompanije Beiersdorf u Hamburgu takođe postavlja nova pravila kada je održivost objekata u pitanju. Trebalo bi da postane prvi poslovni objekat u Nemačkoj i treća zgrada u Evropi koja će biti sertifikovana u skladu sa LEED, ali i novim WELL standardom koji se fokusira na zdravlje i dobrobit korisnika objekta. Koncept radnog prostora koji će ponuditi ovaj objekat inspirisan je sedištima kompanija Google i Apple. U pitanju je otvoreni koncept sa što manje zidova i sa posebnim prostorijama namenjenim rekreaciji zaposlenih, kao i kafeterijom koja će u ponudi imati zdrave specijalitete iz celog sveta. Pored efikasne izgradnje, zdravlje i dobrobit zaposlenih su ključni fokus

projekta - od planiranja do svakodnevne upotrebe nove zgrade i radnog okruženja. Završetak izgradnje ovog objekta očekuje se 2021. godine.

## FLEKSIBILNO OKRUŽENJE

Prvi objekat nagrađen DGNB dijamantskim sertifikatom je sedište berlinske 50Hertz mreže, dizajnersko delo studija Love Architecture and Urbanism iz Graca. Fasada posebne geometrije od belih čeličnih kompozitnih stubova asocira na poslovanje ovog mrežnog operatera, i sjajno se uklapa u pejzaž mostova i vijadukta susedne železničke zone. Eksterna struktura nije samo vizuelno privlačna, već je i remek-delostatičnog inženjeringu koje je omogućilo kreiranje kancelarija izuzetno velikog otvorenog prostora, što daje mogućnost fleksibilne upotrebe. Na taj način kreirane su prostorije koje zadovoljavaju

**WELL STANDARD  
SE FOKUSIRA  
NA ZDRAVLJE  
I DOBROBIT  
KORISNIKA  
OBJEKTA**



želju kompanije da svoju korporativnu kulturu prilagodi otvorenijem i timski orijentisanom radu.

Objekat podržava različite koncepte korišćenja od kojih svaki nudi različite radne procese, kvalitet radnog prostora i atmosferu. Svaki deo ima jedinstvenu kombinaciju područja neformalnih komunikacijskih zona, kao i spoljni radni prostor. Tokom faze planiranja projekta, svako odeljenje u okviru kompanije moglo je da prilagodi svoje radno okruženje specifičnim potrebama. Na ovaj način u samom objektu ne postoje dva sprata koja su ista, već su stvoren različiti radni svetovi, svaki sa svojim posebnim karakteristikama.

# DOLAZAK GIGANTA DIŽE POTRAŽNU

Amazon uzburkao tržište nekretnina na Long Ajlendu

TEKST | Vladimir Mitić



Gigant elektronske trgovine Amazon za svoje drugo sedište odbrao je dve lokacije u Severnoj Americi, u gradovima koji su im ponudili milijarde dolara poreskih olakšica. HQ2 biće smeštene na Long Ajlendu, u njujorškom okrugu Kvins, kao i u okrugu Arlington, na severu Virdžinije, nedaleko od Vašingtona. Na obe lokacije biće izgrađene kancelarije za oko 25.000 ljudi, a Amazon planira da u razvoj ova dva centra uloži pet miliardi dolara.

Iako su zapošljavanja na novim lokacijama najavljeni za 2019. prodaja stanova na Long Ajlendu zabeležila je rapidan rast polovinom novembra, odnosno tokom prvih nedelja dana od objavljivanja odluke Amazona. Jedna agencija za promet nekretnina prijavila je prodaju 150 stanova tokom samo četiri dana.

Tokom prethodne decenije tržište nekretnina u Kvinsu veoma je aktivno. Long Ajlend

Od objavljivanja  
odluke Amazona  
jedna agencija je  
za samo četiri  
dana prodala

150

stanova

je posebno bio interesantan start-up kompanijama poslednjih nekoliko godina, a ovaj deo Njujorka postao je dom onima kojima su Menhetn i Bruklin bili preskupi kada su nekretnine u pitanju. Dodatno, Long Ajlend je proglašen i najboljim mestom za život mlađih što je takođe uticalo na rast cena rente, koje su daleko iznad prosečnih za Kvins.

Najbolji pokazatelj koliko Amazon može da utiče na tržište nekretnina je Sijetl. Od 2010. godine cene poslovnih objekata, stanova i industrijskog prostora su udvostručene, što je više od prosečnog povećanja od 66% u 50 najvećih gradova. Amazon i prateća industrija stvorili su svako treće radno mesto u Sijetlu i doveli do rasta prosečnog prihoda od 32% u poslednjih osam godina.

Koliki će tačno uticaj imati dolazak giganta elektronske trgovine na njujorški okrug, ostaje da se vidi. Sudeći po prvim reakcijama, promene su već počele.

# ZIEGEL HOUSE

office space



Poslednje jedinice slobodne za rentiranje

78 m<sup>2</sup>, 130 m<sup>2</sup>, 350 m<sup>2</sup>

Dostupna garažna mesta

WP

WEST PROPERTIES

WEST PROPERTIES d.o.o.

Baba Višnjina 38, 11000 Beograd, Srbija · Reg.br. 416

+381 60 07 19 266

milica.s@westproperties.rs

www.westproperties.rs

Cena: 15€/m<sup>2</sup>



# FOKUS

Svetski trendovi i zanimljivosti iz  
sveta nekretnina; uređenje enterijera  
i detalji koji oplemenjuju prostor



Strane

38-72



# ODRŽIVOST KAO PRIMARNI FAKTOR RAZVOJA

Mnogi investitori u Srbiji odustaju od primene ovih principa kvalitetne gradnje, jer kupci ne prepoznaju benefite

TEKST *Ivana lakić*

Foto: Vidoje Manojlović

**K**ako bi tržište nekretnina dalje moglo da se razvija u skladu sa svetskim trendovima, koje sve više diktiraju energetska efikasnost i zelena gradnja, neophodna je edukacija stanovništva, odnosno potencijalnih kupaca, što je zadatak svih učesnika tržišta, zaključak je prvog okruglog stola „REAL ESTATE – NOVA PRAVILA“.

Na skupu koji je za temu imao trendove u realizaciji građevinskih projekata, izneta je uporedna analiza tržišta nekretnina u Srbiji i Danskoj, koja takođe beleži visok nivo investicija i rekordne rezultate u okviru real estate sektora, kao i pokazatelji budućeg razvoja domaćeg tržišta.

Ton dalje diskusije postavio je ambasador Kraljevine Danske u Srbiji, njegova ekselencija Anders Christian Hougård, koji je svečano otvorio događaj. Govoreći o trenutnom stanju na tržištu nekretnina u Danskoj, ambasador je skrenuo pažnju na održivost kao ključni prioritet u daljem širenju gradova, u smislu urbanog planiranja i samih arhitektonskih projekata. Kao primer naveo je najavljenu izgradnju veštačkog ostrva u Kopenhagenu koje će postati dom za 35.000 stanovnika. „Limitirani smo resursima i prostorom i zato održivost mora biti osnovna ideja vodilja. Ne možemo misliti i planirati samo pet do deset godina uanpred, već najmanje jednu generaciju unapred.“

Ukoliko pogledamo primer Dan-

# IZAZOV ZELENE GRADNJE U SRBIJI JE DOSTUPNOST MATERIJALA

ske, vlasti u ovoj zemlji su već sedamdesetih godina prošlog veka počele sa planiranjem kako će se u budućnosti postepeno povećavati energetska efikasnost u izgradnji.

„Jedan objekat u Danskoj danas troši 30% manje energije za grejanje, hlađenje, pripremu tople vode, rasvetu i ventilaciju, nego što je u Srbiji to standard samo za grejanje. Plan je da se do 2030. te cifre dodatno smanje tako da objekti budu skoro pasivni, odnosno da ne troše više energije nego što je objekat sam proizveo ili stavio u sistem. Edukacijom tržišta pravi se sinergija na način koji će ljudima omogućiti da efikasno stanuju, da njihovi računi budu što manji, ali se na isti način sprovodi i politika države koja ima za cilj da do 2050. godine u potpunosti prestane da koristi fosilna goriva“, istakao je Nenad Mitošević, trgovinski savetnik pri Ambasadi Kraljevine Danske, napominjući da je Kopenhagen jedan od prvih gradova koji je postavio cilj da do 2030. postane CO<sub>2</sub> neutralna prestonica u svetu.

Ako pak govorimo o kvalitetu gradnje u smislu energetske efikasnosti u rezidencijalnim objektima, i samoj zelenoj gradnji u Srbiji, kupci nisu dovoljno upoznati sa prednostima i uštedama koje im energetski efikasni objekti mogu doneti, naglašava Vladimir Šojić, direktor prodaje i marketinga kompanije Galens Invest. „Jako je bitna edukacija stanovništva, koju u ovom trenutku rade sami developeri, objašnjavajući potencijalnim kupcima šta znače energetski razredi, primena određenih materijala. Mnogi investitori i odustaju od primene ovih principa kvalitetne gradnje, jer im predstavlja problem da argumentuju nešto višu cenu kvadrata od prosečne tržišne.“



Održivost je faktor koji je veoma prepoznatljiv u Danskoj, dok je u Srbiji tek u povoju, istakla je Dragana Korica, izvršni direktor Saveta zelene gradnje Srbije. „U okviru komercijalnog sektora počinje da se prepozna zelena gradnja u Srbiji, dok je ona u rezidencijalnom sektoru još uvek u zatišju, ako izuzmemo energetsku efikasnost kao parametar.“

Pored lokacije i najpovoljnije cene, kupci stanova sve više obraćaju pažnju i na brojne dodatne elemente kao što su kvalitet završnih radova, materijali koji se ugrađuju, orientacija stanova. Među najbitnijim činocima koji će opredeliti potencijalnog kupca na kupovinu stana jeste dodatni sadržaj koji im pruža određeni koncept života, na šta ukazuje i sve veći broj kondominijuma koji se grade u Beogradu, istakao je Vladimir Popović, izvršni direktor kompanije West Properties.

Arhitekta Danilo Dangubić ističe da su se u Srbiji stanovi više od 50 godina „dobijali“ te da je koncept kupovine i tržišta relativno nov i da tek sada dostiže punu afirmaciju. „Ljudi su sve više informisani o kvalitetima i performansama koje arhitektura pruža i na pozitivan način zahtevniji kada je njihov budući životni prostor u pitanju. Tako da se ne bih složio da se radi o promeni profila korisnika već da svaki korisnik predstavlja jedinstven profil, a upravo ta raznolikost korisnika za koje projektujemo je potencijal da kreiramo inspirativne i inovativne prostore i objekte.“

Na činjenicu koliko je digitalizacija i promena načina i stila života uticala na sve oblasti biznisa, pa i sektora nekretnina, ukazala je i Zorana Ždrala Burlić, generalni direktor kompanije Delta Real Estate. „Danas šoping-molovi treba da pruže posetiocima mnogo više sadržaja, predstavljajući prostor za druženje, šetnju i zabavu, a ne samo za šoping. Formirao se i novi termin „retailtainment“ i posetiocima je neophodno pružiti doživljaj. Poslovni prostor takođe mora da omogući zaposlenima i oblast u kojoj mogu da se opuste i zabave, a ne samo

## STANDARD

Jedan objekat u Danskoj danas troši 30% manje energije za grejanje, hlađenje, pripremu tople vode, rasvetu i ventilaciju, nego što je u Srbiji to standard samo za grejanje



## KONCEPT

Među najbitnijim činiocima koji će opredeliti potencijalnog kupca na kupovinu stana jeste dodatni sadržaj koji im pruža određeni koncept života



ne kursa administrativne, birokratske i političke prirode, od presudnog su značaja za ispunjenje ciljeva koje je Danska postavila, istakao je Petar Stojanović, direktor kompanije CityPlanners, napominjući da bi Srbija u domenu planiranja trebalo da se vodi istim principima kao i Danska. „Eksponencijalni rast populacije Beograda i teritorijalnog širenja grada ne prati postojeća infrastruktura. Moramo da prepoznamo kriterijume i principe na osnovu kojih želimo da usvojimo koncepciju razvoja“, naveo je Stojanović, ukazujući na

trenutne trendove urbanog razvoja.

Srbija je zabeležila ekonomski rast od 4,9% zahvaljujući porastu u građevinskom sektoru od 26%, navela je Katarina Predić, partner u kompaniji Eurofast Global, i naglasila da je za dalji napredak građevinske industrije neophodno donošenje nacionalne strategije za građevinsku industriju, kao i uspostavljanje agencije za održivi razvoj i građevinarstvo.

Sanja Kočović, direktor odeljenja za finansijske institucije i usluge u KPMG-u, globalnoj mreži profesionalnih firmi koje pružaju usluge revizije i poreskog i finansijskog savetovanja, predstavila je najnovije rezultate deve te po redu KPMG publikacije Property Landing Barometar. Ključni parametar u rastu i razvoju finansiranja nekretnina u Evropi je makroekonomsko okruženje, a istraživanje pokazuje da se nalazimo u fazi stabilnog rasta.

Okrugli sto „Real Estate - Nova pravila“ organizovala je medijska kuća West Media World, uz institucionalnu podršku Ambasade Kraljevine Danske i Saveta zelene gradnje Srbije, koja je novi susret na temu kretanja sektora nekretnina i procesa realizacije građevinskih projekata najavila za oktobar 2019. godine.

## EKSPONENTIJALNI RAST POPULACIJE BEOGRADA I TERITORIJALNOG ŠIRENJA GRADA NE PRATI POSTOJEĆA INFRASTRUKTURA



## PREDSTAVLJANJA



U okviru okruglog stola kompanija Termonet predstavila je Kamstrup, dansku kompaniju koja je svetski lider u proizvodnji merila topotne energije, merila električne energije i vode.

Buildcon je predstavio softversko rešenje za upravljanje građevinskim projektima koje rešava neke od ključnih problema kao što su kašnjenje i veliki neplanirani troškovi.

Kompanija hiCad predstavila je više informacija o Building Information Modeling tehnologiji baziranoj na ARCHICAD, OPEN BIM konceptu i o životu zgrade u BIM-u.

# KVALITET KAO KONKURENTNA PREDNOST

Neće više biti bitna samo lokacija, već će kupci zahtevati i kvalitet izvođenja radova na višem nivou

TEKST | *Ivana Lakić*



**N**iske kamatne stope, realni manjak stanova naspram potražnje, doveli su do toga da Beograd kao prestonica eksplodira u segmentu nekretnina. To je prouzrokovano i povećanje cena kvadratnog metra i stambenih i poslovnih prostora. Opravdano povećanje cena uslovljeno je i povećanjem kvaliteta onoga što se gradi, mišljenja je Nikola Lazić, direktor kompanije Granit Invest.

„Strani i domaći investitori prisutni su i kod gradnje velikih blokovskih naselja par godina unazad, pa samim tim sa povećanjem broja izgrađenih kvadrata opet je građevinska industrija dospela na vodeće mesto u privredi, što

**NIKOLA LAZIĆ**

Vlasnik i direktor,  
Granit Invest

i zaslužuje. Dokle god su kamatne stope niske dотле će građevinska industrija u Srbiji biti na nivou na kome jeste“, ističe Lazić.

Vlasnik i direktor Granit Investa ukazuje da dolaskom stranih investitora i uvođenjem viših standarda u samoj građevinskoj industriji dolazi i do prirodne selekcije investitora, jer se, kako navodi, „ne toliko davno pokazalo da investitor može biti iz svake branje.“

„Tržište je bilo i još uvek je gladno stanova, odnosno sve je moglo da se proda. Selekcijom, na ovaj način, doći će do veće i kvalitetnije ponude, neće više biti bitna samo lokacija, već će i kvalitet izvođenja radova biti na višem nivou“, objašnjava naš sagovornik.

Granit Invest je porodična kompanija koja se upravo izdvaja odgovornim pristupom i kvalitetom pri realizaciji projekata, kao i znanjem i umećem. Oblikovanje poslovanja u ovoj kompaniji stvaralo se i stvara se već tri generacije unazad, a njihov kolektiv funkcioniše i radi kao jedna složna porodica.

„Naši saradnici i zaposleni svojim doprinosom u svakom pogledu grade kuću Granit Investa kao svoju. Opuštena, ali ujedno visokokvalitetna radna atmosfera donosi rezultate koji se mere isključivo realizovanim projektima o kojima svedoči više hiljada zadovoljnih klijenata, koji kod nas dolaze putem preporuka prijatelja, rođaka. Pristup klijentu postaje pristup prijatelju naše kuće, odgovoramo na zahteve, a tu smo kada zatreba i posle garantnog roka“, objašnjava Lazić osnove funkcionisanja ove renomirane kompanije.

Kada govorimo o projektima, Granit Invest trenutno radi na objektima na Dorćolu i Zvezdari.

Nakon završenog projekta Green Square u srcu Vračara, kod Hrama Svetog Save, novim projektima pristupili su sa još više pažnje i en-



tuzijazma, jer nije bilo lako osmeliti se i postaviti ciljeve koji treba da nadmaše postignuto.

„Bez lažne skromnosti, jako smo ponosni na Green Square, ali je podigao standarde koje očekujemo od sebe samih. Baš zbog toga, punom parom spremamo objekat na Dorćolu, na uglu ulica Mike Alasa i Braće Baruh, kojim ćemo, nadam se, opet ostaviti dubok trag u predstavljanju koncepta kojim

dan objekat visokog kvaliteta izgradnje sa dvadeset jednom stambenom jedinicom u prepoznatljivom stilu fasade od prirodnog granita.

Takođe, u ulici Matice srpske u toku je završetak objekta koji je po strukturi stanova upravo namenjen onima koji žele da, zahvaljujući dobroj ponudi banaka, konačno ostvare svoj san i kupe sebi nekretninu. Ništa manje kvalitetan, a opet za nijansu povoljn-



se jedan deo grada koji ima posebnu dušu, polako budi i osavremenjuje kroz naše objekte. Uklpljen u celinu, a opet dovoljno primetan, verujem da će moći da se poredi sa objektom na Vračaru. Veliku podršku ovom projektu imamo od strane našeg saradnika d.i.a. Milke Gnjato, Zabriskie Studio, koja svojim znanjem i umećem doprinosi da objekat bude ono što želimo“, objašnjava Nikola Lazić.

Zvezdara je staro jezgro Granit Investa gde su poznati po izgradnji visokokvalitetnih objekata. „Vodeći računa o tržišnim kretanjima i potrebama za stanovima, odlučili smo da na nekoliko minuta od samog centra grada, kod Vukovog spomenika, ponudimo još je-

**IZGRADNJOM  
GREEN SQUARE-A  
GRANIT INVEST  
JE PODIGAO  
STANDARDE  
KOJE SADA ŽELI  
DA NADMAŠI**



niji naišao je na dobar odziv kod kupaca koji su pokazali da je ipak kvalitet od presudnog značaja, jer su se za kupovinu ovih stanova odlučili iz dva razloga: firma i cena. Referenca je bitna, ali na nju se ne smemo oslanjati - mora da bude još bolja.“

Kroz razgovor o aktivnim projektima i planovima, Lazića smo upitali i šta vidi kao najveći uspeh koji je ova porodična kompanija sa tradicijom postigla tokom celokupnog poslovanja.

„Saradnja koja se ostvaruje sa kooperantima je takva da se jako dobro razumemo bez puno priče. Naravno da su ugovori i ponude veoma bitan elemenat u svakom poslu, ali mislim da je poverenje i ljudska reč i dalje ono što se najpre vrednuje. Ukoliko nemate saradnika koji će vas razumeti i pratiti vaše ideje u korak sa vama, onda ni projekat na kome radite ne napreduje onako kako je planirano“, navodi Lazić, ističući da je upravo obostrano poverenje i razumevanje ono što smatra okosnicom uspeha svake kompanije.

Što se tiče novih projekata Granit Investa, oni se još uvek razrađuju. „Nikada ih ne navljujemo unapred, ali radimo na njima. Možda je to ipak najduži i najteži posao. Izabrati, osmisli i uobičiti ideju tako da su svi zadovoljni. Jako je teško, ali se pokazalo kao jedino ispravno rešenje kada se donosi odluka šta je sledeće u planu.“

Razgovarajući o planovima, dotakli smo se i teme budućnosti građevinske industrije u Srbiji, za koju Lazić ocenjuje da svakako ima prostora za još veća napredovanja.

„Završavanje papirologije je zahvaljuju-



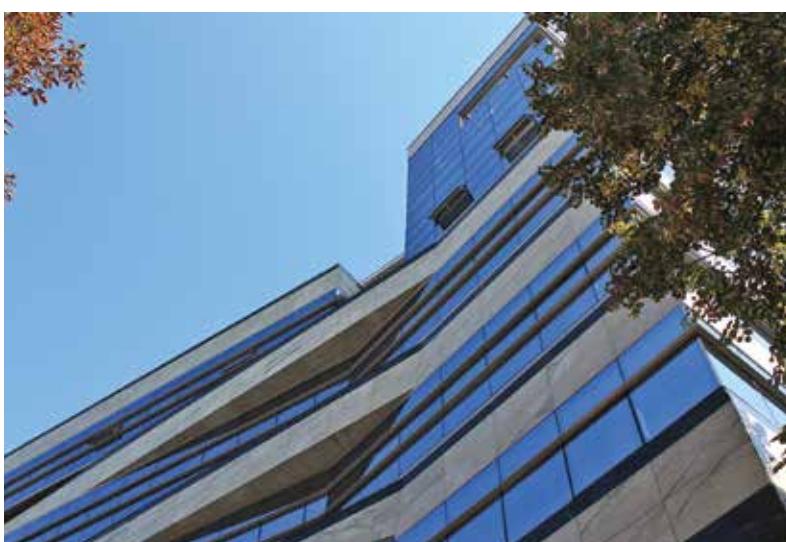
## PROCES

Izabrati, osmisli i uobičiti ideju tako da su svi zadovoljni je najduži i najteži posao, ali i jedino ispravno rešenje kada se planira novi projekat

ći uvođenju e-procedure poprimilo drugačiji oblik realizacije i finalizacije dobijanja građevinskih dozvola, jer rokovi i način dostave te dokumentacije učinili su smisleniji početak svakog novog građevinskog poduhvata. Međutim, imovinski deo priče koji se tiče raseljavanja takođe treba da dobije svoj oblik koji će omogućiti da prelepe lokacije Beograda dobiju svoju pravu sliku, a ne da budu stopirane od strane manjinskih vlasnika i njihovih nerealnih zahteva. Na zapadu je to svuda regulisano zakonom koji se odnosi na porez na imovinu, i to na način da svako ima pravo da ostane na parceli na kojoj je vlasnik, ali i obavezu da plaća porez na imovinu kao da je tu već izgrađen objekat. Na ovaj način bi se omogućilo, pogotovo u centralnim gradskim zonama, dobijanje sadržaja za stanovanje i poslovanje kakve Beograd zaslužuje.“

Pored ovih takoreći papiroloških problema, naš sagovornik ističe još jedan problem kojim je potrebno da se pozabave svi, kako oni koji su u građevinskoj industriji, tako i celokupna država, a to je veliki odliv građevinske snage ka zemljama koje su u Evropskoj uniji.

„Početkom 2019. godine se očekuje pojednostavljenje postupka odlaska naših ljudi u inostranstvo na rad, što će u velikoj meri doprineti da nećemo imati adekvatnu radnu snagu koju svakako treba čuvati“, upozorava Lazić.



# RITEJL TRŽIŠTE JOŠ IMA POTENCIJALA

Srbija je pionir u implementaciji koncepta ritejl parka koji se pretvorio u šoping centar na otvorenom

TEKST **Vladimir Mitić**

**S**vedoci smo ekspanzije šoping centara u Srbiji, a naše ritejl tržište je interesantno stranim investitorima jer je još uvek nedovoljno razvijeno u odnosu na tržišta u regionu, zbog čega postoji veliki potencijal, ocenjuje Mia Zečević, CEO Novaston real estate ritejl platforme, u okviru koje posluju firme Novaston Asset Management, Novaston Project Management, Novaston Facility Management i Novaston Marketing Consultancy.

„U poslednje vreme dešava se pravi „boom“ na domaćem tržištu, vidimo velike aktivnosti investitora koji razvijaju ritejl projekte, kako ritejl parkove, tako i šoping centre u većim gradovima. U slučaju Beograda, trenutna situacija na tržištu, kada govorimo o modernim šoping centrima, je da su samo u poslednje dve godine otvoreni veliki šoping centri (Big Fashion na Karaburmi, Rajićeva Shopping centar u centru grada). U fazi gradnje su i Ada Mall, BW Galerija, IPM, te će se s tim u vezi statistika povećati za oko 400,000m<sup>2</sup> modernog ritejl prostora, što je okvirno 230m<sup>2</sup> na 1.000 stanovnika. Ono što je izvesno je da će doći do smanjenja prosečnih renti, što će pokazati tržište. Doći će do „čišćenja“ tržišta zakupa modernog maloprodajnog poslovnog prostora nakon otvaranja novih šoping centara i nakon obnova ugovora o zakupu velikih zakupaca. Ovaj trend će se ispoljiti i na citavu Srbiju, samo sporije i na blaži način.“

**Čini se i da razvoj ritejl parkova ne posustaje i da preuzimaju primat u odnosu na šoping centre u Srbiji. Koliko je interesovanje investitora za Srbiju u ovom segmentu u odnosu na region?**

— Ideja izgradnje ritejl parkova generalno prati potrebu savremenog potrošačkog društva za modernizacijom, ali i trenutne prilike i kupovnu moć stanovništva. Nažalost, veliki broj



**MIA ZEČEVIĆ**

CEO, Novaston

gradova u Srbiji ne može opravdati investiciju kakvu zahteva tradicionalni šoping centar, ali to ne znači da stanovništvo u tim gradovima ne može da dobije moderan prostor za kupovinu i zabavu. Upravo zato je lakše i isplativije u takvim gradovima graditi ritejl parkove i pretvarati ih u zone zabave i povoljne kupovine. A to da su sekundarni gradovi sa nižim životnim standardom targeti za razvoj ritejl parkova potvrđuje i činjenica da je trenutni odnos između ukupne kvadrature za izdavanje šoping centra i ritejl parkova danas 55%:45% respektivno.

Ciljevi investitora u razvoju ritejl parkova su različiti i zavise od strategije koju imaju, ali se trenutno na tržištu isti mogu lako prepoznati. Pojedini investitori prosto izgrade objekat, izdaju prostor sa zaključenjem dugoročnih ugovora o zakupu, dobiju sve dozvole za rad i projekat

prodaju prema tržišnim uslovima. Postoje investitori koji ove objekte razvijaju, dugoročno izdaju, razvijaju asset i property management i jačaju svoje prisustvo na tržištu. Takođe, jako bitan podatak je da su ugovori o zakupu koji u proseku traju 5-7 godina počeli da se obnavljaju, što pokazuje da su zakupci kao glavni generatori prihoda prihvatali naše tržište i žele dalji razvoj. Naše iskustvo na projektima kojima upravljamo je da ritejl parkovi posluju odlično u gradovima u kojima postoje. Naša težnja je da u svim projektima kojima upravljamo oblikujemo ponudu na takav način da odgovara potrebama lokalnog tržišta, jer su samim tim rezultati koje smo do sada postigli odgovarajući.

#### **Koliko se i po čemu koncept ritejl parkova u Srbiji razlikuje od onih u Evropi?**

— Kada poređimo ritejl parkove u inostranstvu i kod nas, glavna razlika je u statusu koji ritejl park u tim zemljama ima. Oni su tamo organizovani kao mesta namenjena samo kupovini. Najčešće postoji jedan supermarket i nekoliko poznatijih brendova, cene su pristupačnije i veći je komoditet, u smislu parkinga, otvorenog prostora... Posetioci imaju samo jedan cilj, a to je brza, praktična i povoljna kupovina u inostranstvu poznata kao „stop and shop“. U skladu sa tim i ulaganja u marketing su vrlo niska ili gotovo i da ne postoje. Međutim, kod nas takav koncept „samo kupovine“ nije zaživeno na pravi način, jer građani vole da im se pruži i mogućnost dodatne zabave i zanimljivog sadržaja.

#### **Novaston je praktično razvio novi koncept ritejl parkova u Srbiji. U čemu je specifičnost ritejl parkova kojima upravljate i kako ste došli do ovog koncepta?**

— Krenuli smo od ideje da potrošači, osim kupovine, žele mesto na kome mogu da provedu kvalitetno vreme. Da ritejl park bude ono što je tržni centar u većim gradovima. Srbija je inače pionir u implementaciji koncepta ritejl parka koji se pretvorio u šoping centar na otvorenom. Reč je o specifičnom arhitektonskom uređenju koje uzima u obzir kretanje i potrebe potrošača, sa ciljem da im se olakša kupovina i stvari mesto za zabavu strateškim pristupom u raspoloku zakupaca. Da bi se to postiglo, u okviru parka se pozicioniraju i bioskop, kafići i dečija igrališta. Novina su i spoljašnje mobilne „kutiјe“ – jedinice sa modernim dizajnom, koje mogu

biti postavljene bilo gde u okviru svakog ritejl parka i mogu se koristiti za različite namene. Takođe, osim standardnih kampanja, uobičajnih za ritejl parkove u inostranstvu, naš marketing tim je uveo i dodatne aktivacije, kao što su obeležavanja rođendana ritejl parkova, različitih praznika, letnje sezone, kao i periodične šoping dane i vikende. Uspeli smo u tome da se danas ritejl parkovi u Srbiji od šoping centara razlikuju samo u smislu otvorenosti prostora, jer se ne nalaze „pod krovom“. U mnogim gradovima to su zapravo jedini ozbiljniji kupovni centri, ali i centri okupljanja građana.

#### **Novaston je danas kompanija koja klijentu nudi „ključ u ruke“ rešenje. Šta ovakav pristup podrazumeva?**

— Prednost naše kompanije, koja je inače nastala kao nezavisna real estate platforma, i jeste upravo u tome što nudimo kompletну uslugu u oblasti prodaje i upravljanja nepokretnosti (sa akcentom na moderne maloprodajne centre), tekućim i investicionim održavanjem nepokretnosti, projektima izgradnje i opremanjem modernog poslovnog prostora.

Kada je reč ovom poslu, možemo slobodno reći da ne postoji jedno najefikasnije rešenje koje bi se moglo primeniti u svim situacijama, već se projekti moraju osmisli i oblikovati prema zahtevima tržišta za koje su namenjeni. Upravo taj pristup, da svakom klijentu i svakom projektu pristupamo pažljivo i sa jedinstvenom analizom i optimalnim predlogom je ono što nas izdvaja i što naši klijenti od nas očekuju – da u svakoj fazi projekta (od samog koncepta, preko razvoja, izdavanja do upravljanja) primenimo najbolja rešenja koja će iskoristiti sav potencijal tržišta kome je projekat namenjen.

#### **Šta će prema vašem mišljenju obeležiti ulaz**



### ganja u nekretnine u Srbiji u narednim godinama?

— Teško je oceniti koje investicije će biti najprofitabilnije u narednom periodu. Sada su to definitivno rezidencijalni projekti, gde takođe po prvi put beležimo odstupanje od tradicionalnog stava da ovaj tip projekata razvijaju samo lokalne kompanije, jer se pojavilo nekoliko stranih investitora u ovom segmentu. Dodatno, razvoj kancelarijskog prostora u Srbiji je vrlo dinamičan, cena zakupa je na rekordnom nivou, ali prodaju nekretnina u ovom segmentu srećemo vrlo retko. Kada govorimo o Beogradu, ponuda modernog kancelarijskog prostora iznosi oko 350.000 m<sup>2</sup> - klase A. Trenutna stopa neizdatog prostora (vacancy rate) je oko 5%, a projekcija je da će u narednom periodu zbog ekspanzije nekretnina ovog tipa stopa porasti na nivo od 6%-9%. Prime zakupnine za klasu A poslovnog prostora, trenutno iznose EUR 16,5/m<sup>2</sup>. Očekivanje je da će cena zakupa ostati na ovom nivou i u 2019, ali da će nakon toga doći do smanjenja za evro po kvadratu, tako da će od 2020. prosek biti na nivou od EUR 15,5/m<sup>2</sup>.

### Koliko ste zadovoljni postignutim rezultatima u 2018. i koji su planovi za narednu godinu?

— Počeli smo kao Novaston Asset Management, nezavisna real estate retail platforma, sa sedam zaposlenih. Danas uz Novaston Asset Management, postoje još tri firme – Novaston Project Management, Novaston Facility Management, Novaston Marketing Consultancy, sa preko 40 zaposlenih. Na ovaj način smo upotpunili oblast delovanja i kompletirali usluge koje pružamo klijentima. Uspeli smo da za kratko vreme postanemo prepoznatljiv brend, kako na tržištu Srbije, tako i na tržištu regionala. Sarađujemo sa najvećim internacionalnim investitorima koji su prisutni na tržištu.



Nedavno smo finalizirali ugovor o poslovnoj saradnji sa kompanijom IKEA Srbija. Mi ćemo biti njihov dugoročni partner kada je u pitanju investicija u ritejl park koji grade pored njihove robne kuće u Bubanj potoku. Naša kompanija Novaston Asset Management će imati ekskluzivno pravo na izdavanje prostora, dok će Novaston Project Management obavljati konzultantske usluge vezane za dizajn i tehničke potrebe samog ritejl parka, kao i budućih zakupaca. Konsultantske usluge se obavljaju od najranijih faza razvoja IRPB-a, uključujući rad na razvoju prostorno tehničkog koncepta ritejl parka i nastaviće se dalje kroz sve faze projektovanja i izvođenja objekta. Cilj nam je da uspostavimo strateško partnerstvo sa IKEA na nivou svih firmi, da u kasnijim fazama uključimo marketing i da time budemo zaduženi za kompletno upravljanje budućim ritejl parkom.

Polako, ali sigurno, gradimo poziciju lidera na tržištu, iako nismo deo nekog većeg internacionalnog lanca. Naravno da me sve ovo čini vrlo ponosnom, ali ovo je samo početak. Glavni cilj je da nastavimo da i dalje rastemo kao kompanija. Nas vodi želja za kreativnošću i inovativnošću, a glavni cilj nam je da kroz proaktivni pristup i veliku posvećenost utičemo na brži i održiviji rast celog tržišta nekretnina. Iza ovog uspeha стоји profesionalnost i kompletna posvećenost našeg tima, a to nam daje sigurnost da verujemo da nas čekaju još veći uspesi u narednim godinama.

**NOVASTON JE  
ZA KRATKO  
VREME POSTAO  
PREPOZNATLJIV  
BREND, KAKO NA  
TRŽIŠTU SRBIJE,  
TAKO I NA  
TRŽIŠTU REGIONA**

**ŠOPING  
DESTINACIJA  
BUDUĆNOSTI**



„Trend koji je dominantan već neko vreme jeste personalizacija. Po svemu sudeći to će biti i dalje, pogotovo imajući u vidu da je i kod nas uveliko počela Industrija 4.0. Nove tehnologije danas omogućavaju direktno uključenje kupca u proces proizvodnje. On je u centru svega kao neko ko proizvod gradi, daje svoje mišljenje, odlučuje, utiče na kampanje. S druge strane, i dalje će se nastaviti trend rasta ulaganja u društvene mreže, koje već odavno uzimaju primat u digitalnom marketingu, a danas su i ključni deo marketing strategija.“

# NOVA INVESTICIJA

Ikea ulaže 50 miliona evra u izgradnju trgovackog centra

**M**alo više od godinu dana od otvaranja prvog prodajnog objekta u Srbiji, švedska kompanija Ikea otpočela je sa pripremama za početak izgradnje novog objekta – trgovackog centra u Beogradu.

Tim povodom ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture, Zorana Mihajlović, direktor za razvoj u kompaniji Ikea za jugoistočnu Evropu, Vladislav Lalić, i zamenik gradonačelnika Beograda, Goran Vesić, krajem decembra potpisali su sporazum o saradnji.

Novi investicioni ciklus u Srbiji vredan je 50 miliona evra, čime će ukupna ulaganja kompanije Ikea u našoj zemlji iznositi 120 miliona evra. Prema rečima Vladislava Lalića ritejl park će biti veći od sadašnje robne kuće koja ima više od 30.000 kvadrata i doprineće daljem unapređenju komercijalne zone Bubanj potok, s obzirom da će novi objekat biti sagrađen поред postojećeg. Početak radova na objektu najavljen je za proleće 2019. godine, dok se završetak očekuje tokom 2020. Iako je rekao da je još rano govoriti o brendovima koji će se naći u novom ritejl parku, Lalić je najavio da će se pojaviti mnoge robne marke koje sada nisu na tržištu Srbije.

Ikea se na novu investiciju odlučila jer očekuje dalji rast tržišta u Srbiji.



Završetak radova  
na novom Ikea  
trgovackom centru  
očekuje se tokom

# 2020.

Zanimljivo je da je prva velika investicija koja je dobila elektronsku građevinsku dozvolu u Srbiji bila upravo Ikeina za izgradnju robne kuće. Švedska kompanija je takođe tada među prvim dobila mentora za projekat unutar ministarstva građevinarstva, čime je obezbeđena veća podrška za realizaciju projekta.

Prilikom početka izgradnje prvog objekta u Srbiji, najavljeno je da će Ikea izgraditi ukupno pet prodajnih objekata, od čega dva u Beogradu i po jedan u Novom Sadu, Nišu i centralnoj Srbiji.

# ARHITEKTURA KREIRA POTRAŽNU

Na horizontu ponude kvadratnih metara izdvojiće se projekti koji će biti prepoznatljivi korisniku po svom konceptu i arhitektonskom dizajnu

**P**rema objavljenim podacima u godini koja nam predstoji predviđena je izgradnja od preko milion kvadratnih metara stambenog i komercijalnog prostora samo u Beogradu. Dolazimo do momenta kada visoka tražnja neće više prevashodno biti uslovljena slabom ponudom. Cena novca i cena gradnje je univerzalna za svaki projekat, a vrednost zemljišta unutar svake zone izbalansirana. U ovakvoj investicionoj klimi jedino što izdvaja jedan projekat od drugog je arhitektonska vrednost u svim svojim aspektima utkana u projekt. Jedinstvenost koncepta i dizajna je srazmerna potrebi za specifičnim životnim prostorom i jedinstvenim poslovnim ambijentima. Na horizontu ponude kvadratnih metara izdvojiće se projekti koji će biti prepoznatljivi korisniku po svom konceptu i arhitektonskom dizajnu.

## PERFORMANSE I ANALITIČNOST SVAKOG ASPEKTA ARHITEKTURE SU ATRIBUTI ODGOVORNOG PROJEKTA

Uspešni projekti su upravo oni koji su odgovorni u svakom svom aspektu, bez razlike da li se radi o društvenoj odgovornosti projekta, energetskoj ili finansijskoj odgovornosti. Po svojoj prirodi arhitektura nosi najveći deo te odgovornosti jer je integrator svih činilaca i procesa na jednom projektu. Performanse kao pojam i vrednost u svakoj sferi projekta su mer-



**DANILO  
DANGUBIĆ**

AA Dipl Arch RIBA,  
Danilo Dangubić  
Architects

ljive i nikada zahtevnije nego danas. Da li se radi o performansama dizajna ili performansama koje određuju energetski, finansijski ili drugi zahtevi, arhitektura mora da adresira svaki od njih sa izuzetnom preciznošću.

Dobar primer predstavlja izuzetan i jedinstven projekat Green Hill na Dedinju, na kome je arhitektonski biro Danilo Dangubić Architects angažovan u svojstvu izvršnog arhitekte i nadzora za postojeći projekt, gde smo sa investorom prošli proces redefinisanja koncepta, optimizacije prostora, racionalizacije konstrukcije i tehnologija i kreiranja vizuelnog identiteta projekta za tržište. Svi benefiti otvareni u odnosu na inicijalni budžet projekta vraćeni su podizanjem performansi projekta kroz nivo energetske održivosti i efikasnosti, uvođenjem pasivnih sistema komfora i mate-



## ARHITEKTONSKA VREDNOST

Jedinstvenost koncepta i dizajna je srazmerna potrebi za specifičnim životnim prostorom i jedinstvenim poslovnim ambijentima

nosa budžeta, tehnologije fasade i energetske efikasnosti. Omotač objekta koji kinetički kreira senilo i mikroklimat objekta smo razvili i proizveli kao jedinstven sistem čija je vrednost višestruko racionalnija od zbiru postojećih pod-sistemskih rešenja. Upravo ovakav pristup je omogućio objektu SK12 da bude konkurentan na tržištu čiji je kapacitet dvostruko manji u odnosu na tržište Beograda.

### ČETVRTA DIMENZIJA ARHITEKTURE JE POSTALA PRIORITETNA

Arhitektura konzumira ogromne količine vremena od faze koncept dizajna i izgradnje, preko podrške real estate-u i marketingu do upravljanja objektom. Pojam vremena u arhitektonskom delovanju predstavlja danas prvu dimenziju koja opredeljuje odluke u projektu. Arhitektura kojom se bavimo poseduje kapacitet da upravlja vremenom celokupnog projekta. Parametar vremena adresiran kroz pitanja postavljena u fazi koncept dizajna, kreirao je tehnologiju realizacije objekta u ulici Neznanog junaka u Beogradu, koja se ne oslanja na izgradnju, već na proizvodnju elemenata objekta, značajno skraćujući vreme realizacije na lokaciji, a ujedno podižući kvalitet konačnog proizvoda. Vođeni iskustvom da se sva pitanja koja se ne postave u fazi dizajna manifestuju kao odgovori o koje se saplićemo u fazi realizacije objekta, navodi nas na zaključak da se vreme investirano u inicijalnoj fazi projekta višestruko kompresuje u fazi realizacije. Odnos prema vremenu je pitanje intelekta i kulture, što su takođe atributi arhitekture.

rijala izuzetnog kvaliteta. Istrajali smo u tome da svaki detalj projekta iznese koncept harmonije luksuza i prirode.

BUDŽET JEDNOG PROJEKTA JE RELEVANTAN PARAMETAR DIZAJNA KOLIKO I NJEGOVA FUNKCIONALNOST

Naša polazna pozicija u svakom projektu je da sve parametre koji ga opredeljuju sagledamo kao potencijale i da se na izvestan način oportunistički odnosimo prema problemu. Postoji set parametara u odnosu na koje se svi drugi parametri ravnaju, a oni se uglavnom tiču budžeta, vremena, energetske efikasnosti, kompatibilnosti tehnologija i funkcionalnosti. Upravo na stambeno poslovnom objektu SK12 u Pančevu smo razvili svojevrsni koncept od-



# DOM JE TAKO BLIZU

Mirno okruženje i komforan životni prostor na Vračaru

**R**azvoji na izgradnji trenutno najvećeg pojedinačnog stambeno-poslovnog kompleksa na području jedne od najpopularnijih beogradskih opština u završnoj su fazi, a useljenje prvih stanara uslediće početkom 2019. godine.

Projekat u skladu s trendovima koje diktira moderan koncept života u gradu, dobra lokacija i praktična rešenja osmišljena tako da olakšaju svakodnevne obaveze budućih stanara, izazvao je veliko interesovanje kupaca. Stoga je u okviru Kapija Vračara jako mali broj stambenih jedinica ostao na raspolaganju, od ukupno 250 stanova različitih struktura.

Kako bi se obezbedio vrhunski kvalitet stanovanja, svaka lamela Kapija Vračara projektovana je tako da omogući prodror što veće količine prirodnog svetla svakoj stambenoj jedinici.

Upotrebom materijala visokog kvaliteta postignuta je i izuzetna energetska efikasnost objekta – od fasade koja je projektovana kao kombinacija fasadne opeke i sistemske fasade savremenih materijala, sa visokim termičkim koeficijentom, preko fasadne bravarije aluminijum-drvo, do termoizolovanih, aluminijumskih roletnih kojima se upravlja na elektromotorni pogon, što daje dodatnu udobnost stanovanja.

Stambeno-poslovni kompleks podeljen je u tri lamele, koje su na strani Južnog bulevara medusobno povezane u zoni prvog sprata atraktivnim pasarelama kao svojevrsna atrakcija celog kompleksa.

Pored planiranih zelenih površina, pešačkih staza i dečijih igrališta, u okviru kompleksa budućim stanarima biće dostupni i supermarket, drogerija, apoteka, fitnes centar, kafeterije i restorani.

Na ovaj način kompleks je u potpunosti stavljen u službu krajnjeg korisnika, pružajući mu ugodaj i lepotu kulture stanovanja, mirno okruženje, komforan životni prostor, koji je u blizini značajnih objekata i gradskih sadržaja.

## KONTAKT

West Properties  
Tel: +381 11 4320 500 · +381 60 071 9269  
E-mail: [kapijavracara@westproperties.rs](mailto:kapijavracara@westproperties.rs)

## DETALJI

Svaka lamela Kapija Vračara projektovana je tako da omogući prodror što veće količine prirodnog svetla svakoj stambenoj jedinici





**OBEZBEDITE  
NOVI DOM KOJI  
POŠTUJE SVE  
FUNKCIONALNE  
POTREBE  
SAVREMENE  
PORODICE**



MILJAMA ISPRED

# SUPREME S700

S700 je najbolje rangirani podizno-klizni sistem koji predstavlja novu generaciju ALUMIL naprednih sistema. Ovaj sistem je kreiran da u potpunosti iskoristi široke rasponе uz minimalni dizajn uz najnoviju tehnologiju.

S700 je svojstven sistem sa jedinstvenim karakteristikama koje ga jasno razlikuju od konkurencije. Što ga čini jednim od najnaprednijih sistema u svojoj kategoriji.

**Ultimativni dizajn  
i energetska efikasnost**





- / Maksimalna preglednost sa malom širinom aluminijuma od samo 47 mm na profilu preklapanja krila za visine do 3.00 m
- / Specijalni anti-distorzioni poliamidi, za izbegavanje mogućih problema usled velikih temperaturnih razlika spolja i unutra
- / Odlična topotna izolacija sa  $U_w=1.1 \text{ W/m}^2\text{K}$  (za dimenzije  $5.00 \times 2.50 \text{ m}$ ) i  $U_g=0.7 \text{ W/m}^2\text{K}$
- / Inovativni dizajn termički izolovanog niskog praga
- / Pametni sistem drenaže vode, koji garantuje nepropusnost usled veoma jakih pljuskova



MIRYA RESORT & SPA CRIMEA  
Architect: Norman Foster  
Europe's Leading New Resort 2015 (World Travel Awards Winner)  
Europe's Leading Leisure Resort 2016 (World Travel Awards Winner)

[www.alumil.rs](http://www.alumil.rs)  
[projektbiro@alumil.com](mailto:projektbiro@alumil.com)

**PROJEKTNI BIRO – IZLOŽBENI SALON**  
GTC Square  
Milutina Milankovića 11b  
11070 Novi Beograd  
T: 011/ 614 92 10  
F: 011/ 614 92 11





# REKORDNE BROJKE

Od sprovodenja reforme u građevinarstvu i uvođenja elektronske građevinske dozvole u Srbiji kontinuirano se povećava broj aktivnih gradilišta

TEKST Iva Mihajlović

U trećem kvartalu 2018. izdato je

**5.550**

građevinskih dozvola

**O**aktivnosti sektora nekretnina u Srbiji najviše govore statistički podaci prema kojima je samo u oktobru 2018. godine izdato 2.237 građevinskih dozvola, što je za 16,8% više nego u istom mesecu prošle godine. Indeks predviđene vrednosti radova u oktobru 2018. veći je za 2,3% u odnosu na oktobar 2017, kažu podaci Republičkog zavoda za statistiku.

Ovo je inače najviši broj izdatih građevinskih dozvola u jednom mesecu tokom ove godine. Kada je u maju 2017. izdato 1.607 dozvola za gradnju, bili su oborenici svi mesečni rekordi u prethodnih 11 godina, odnosno od kad statistika meri te podatke.

Najviše se grade stambeni objekti, što potvrđuje podatak da je 82,7% od 2.237 dozvola izdato za zgrade, od kojih se 68,5% odnosi na stambene objekte.

Prema dozvolama izdatim u oktobru 2018. u Srbiji je prijavljena izgradnja 2.093 stana sa prosečnom površinom od 80,7 m<sup>2</sup>. Broj stanova veći je za 20,9% u odnosu na isti period prethodne godine. Od ukupnog broja stanova u novogradnji 11% biće u zgradama sa jednim stanicom, s prosečnom površinom od 156,2 m<sup>2</sup>, a 87,7% biće građeno u zgradama sa tri i više stanova, a njihova prosečna površina je znatno manja i iznosiće 70 m<sup>2</sup>.

Predviđena vrednost radova novogradnje u oktobru 2018. iznosi 75,6% od ukupno predviđene vrednosti radova. Posmatrano prema oblastima najveća

građevinska aktivnost je u Beogradu – 24,5% od predviđene vrednosti novogradnje. Inače, od početka 2018. godine do polovine decembra u Beogradu su izdate građevinske dozvole za 1.002.015 kvadratnih metara. Glavni grad izdao je 222 građevinske dozvole, kao i 933 lokacijska uslova pa se može očekivati da se ovaj trend nastavi i tokom 2019.

Podaci pokazuju i da se od sprovodenja reforme u građevinarstvu i uvođenja elektronske građevinske dozvole u Srbiji kontinuirano povećava broj aktivnih gradilišta koji je u prethodne tri godine gotovo utrostručen. Na kraju 2015. godine bilo je 12.800 aktivnih gradilišta, dok ih je u septembru 2018. bilo više od 33.000.

Oblast izdavanja građevinskih dozvola jedina je priznata reforma na ovogodišnjoj Doing business listi, s obzirom da je u odnosu na prethodnu godinu smanjen broj dana za izdavanje svih potrebnih dozvola, smanjenje i trošak na cene nepokretnosti, a povećan je kvalitet gradnje. U prvoj polovini 2018. izdato je 45.000 građevinskih dozvola, što je za 13,2% više u odnosu na isti period 2017.

Cene stanova u Srbiji u toku prve polovine 2018. godine porasle su za 6,7 odsto u odnosu na prosečne cene stanova u drugoj polovini prethodne godine. U pojedinim delovima Beograda cene su skočile i do 40 odsto u prethodne tri godine. Najtraženija je novogradnja na Novom Beogradu, Stariom gradu i na Vračaru.

# KAKO ODABRATI ODGOVARAJUĆI PROZOR?

Korisni saveti pri izboru stolarije

**O**dabir pravih prozora za vaš dom nije jednostavan zadatak. Bilo da je vreme za zamenu postojećih ili ugradnju u nov objekat, uvek je bitno da odaberete odgovarajuće, a Alumil je tu da vam pomogne.

Najčešće se prvo pitate da li da se opredelите za aluminijumske ili PVC prozore.

PVC pruža dobre termičke performanse, koje postižu rasporedom i brojem komora u preseku profila, što utiče na ukupnu dimenziju profila povećavajući je, a time znatno smanjujući staklenu površinu i pogled kroz prozor. Samim tim PVC profili su glomazniji i teže uklopivi u trendove dizajna.

Aluminijumska stolarija izrađuje se od legura aluminijuma, a umetanjem termoprekida izrađenog od plastičnih masa, sprečava se propvodljivost toplove, odnosno hladnoće. Kombinacijom geometrije profila i termoprekida, sa aluminijumskom stolarijom moguće je postići standard za visokoenergetski efikasne pasivne kuće. U Srbiji po važećem zakonu i propisima traženi UW za prozor/vrata na stambenom objektu iznosi 1.5 W/m<sup>2</sup>K.

Pored odličnih mehaničkih performansi, aluminijumska stolarija pruža korisnicima mnogo veću mogućnost kombinovanja oblika i boja, čime se u unutrašnjosti postiže mnogo svedenija vidljiva širina aluminijuma i povećava prirodno osvetljenje.

Uvreženo je mišljenje da su PVC prozori daleko jeftiniji od aluminijumskih, ali kada se uzmu u obzir performanse i uštede u energiji koje nastaju ugradnjom aluminijumskih prozora tada se ta razlika smanjuje. Ukoliko se klijent opredeli za PVC stolariju sa folijama u boji, cena se povećava za oko 30% čime se ušlo u cenovni rang aluminijumske stolarije srednje kategorije.

Važni faktori o kojima morate da vodite računa su širine raspona, raspoloživog unutrašnjeg prostora i performanse prozora.

Konceptualno gledano, postoje okretno-nagibni prozori, klizni, podizno-klizni prozori i harmonika vrata.

Okretno-nagibni prozori pružaju odličan nivo termičke izolacije, zvučne izolacije i ne-propustljivost prema vazduhu i vodi. Međutim, ne mogu da pokriju velike širine preko dva metra, pa su za veće raspone pogodniji klizni i podizno - klizni prozori i vrata.

Možemo da biramo između različitih tipologija kliznih ili podizno-kliznih prozora. Takođe postoji i ugaona opcija bez stuba, kao i opcija klizanja u zid („džep“).

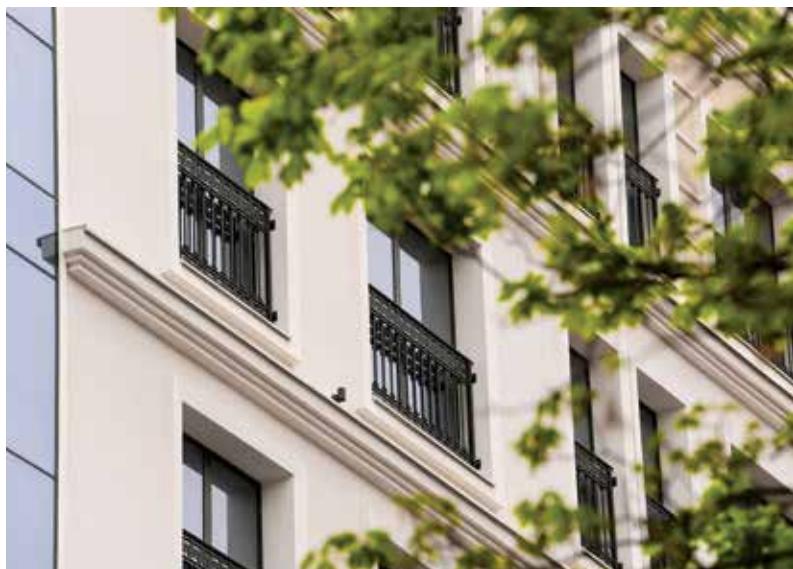
Harmonika vrata ili prozori predstavljaju sklopivi sistem pogodan za zastavljanje širokih raspona gde je u određenim periodima godine potrebno u celosti otvoriti prostor.

Najbolji pratić aluminijumskih prozorskih sistema su aluminijumske roletne koje su zbog svojih mehaničkih svojstava manje podložne deformacijama tokom vremena. Savremene tehnologije omogućavaju širok izbor boja kao i oblika lamelica.

Pored navedenih karakteristika još jedna od prednosti aluminijumske stolarije je što ne zahteva neko specijalno održavanje. Važno je samo da se ne čiste neprimerenim hemijskim materijama.

U slučaju da imate još pitanja za nas možete nam se obratiti na marketing.srbija@alumil.com.

**ALUMINIJUMSKA  
STOLARIJA  
PRUŽA ODLIČNE  
MEHANIČKE  
PERFORMANSE  
I MNOGO VEĆU  
MOGUĆNOST  
KOMBINOVANJA  
OBЛИKA I BOЈА**



# AIRBNB POČINJE DA GRADI NEKRETNINE?

Početak testiranja prototipa novih stambenih jedinica najavljen je za jesen 2019.

TEKST Vladimir Mitić

**S**amo u Sjedinjenim Američkim Državama dnevno se započne izgradnja oko 3.300 novih stanova. Način na koji se grade objekti je zastareo i stvara ogromnu količinu otpada. Kako bi se ispunili zahtevi budućnosti, bilo da se radi o klimatskom raseljavanju ljudi ili migracijama između ruralnih i urbanih sredina, neophodno je evoluirati dom i razmišljati unapred. Ovim objašnjenjem Airbnb, platforma za iznajmljivanje smeštaja koja u svom vlasništvu nema ni jednu nekretninu, najavila je novi segment poslovanja i ulazak u sektor gradnje sa projektom „Backyard“. Prema rečima suosnivača kompanije, Džoa Gebije, ovaj projekat ne predstavlja samo poslovnu priliku, već mnogo više od toga – društvenu odgovornost.

Iako naziv projekta koji u prevodu znači „dvorište“ možda implicira da kompanija želi da se bavi gradnjom pomoćnih stambenih jedinica, koje su često pratioci velikih prigradskih kuća i koje se često iznajmjuju putem Airbnb platforme, to nije slučaj. Iako kompanija nije tačno navela o kakvima se tipovima nekretnina radi, projekat bi mogao da podrazumeva i male montažne stanove, ali i samostojeće kuće, kao i komplekse sa više jedinica.



**NOVI PROJEKT  
PREDSTAVLJA  
STAMBENI SISTEM  
KOJI SE MOŽE  
PRILAGODITI  
ODREĐENOM  
KONTEKSTU, A NE  
VIZIJI SAVRŠENOOG  
DOMA**

Testiranje prototipa novih domova najavljeno je za jesen 2019. godine. Inicijativa dizajnerskog studija Samara, koji je deo Airbnb-a, podrazumeva identifikovanje alternativnih načina za dizajniranje i izgradnju nekretnina, a kako bi se zadovoljile potrebe za deljenjem prostora, dok bi ujedno bile i održive i prilagodljive.

Očekuje se da će ovaj potez ojačati tržišno učešće Airbnb-a i broj nekretnina prisutan na platformi. Ova kompanija je praktično osporila konvencionalni način razmišljanja kada je u pitanju rentiranje prostora i pokrenula potpuno novu industriju. Naveli su ljudi da aktiviraju nedovoljno iskorišćeni prostor, od spavaće sobe ili kućice na drvetu, pa do njihovih domova u periodu kad su odsutni i izgradili zajednicu ljudi širom sveta.

Polazeći od osnovne ideje samog Airbnb-a i



preispitivanja potencijala prostora, ideja je da projekat „Backyard“ preispita ideju doma vodeći se infomacijama Ujedinjenih nacija da će se globalna izgradnja nekretnina u narednih 40 godina povećati neviđenom stopom. Tačnije, da će do 2060. godine u svetu biti izgrađeno oko 230 milijardi kvadrata novih stambenih jedinica.

Koristeći podatke tokom deset godina svog poslovanja koji se tiču načina na koji pojedinci putuju, žive i dele svoje nekretnine, Airbnb se nada da će kroz novi projekat preispitati postojeće modele življenja i pružiti odgovore kroz ekološki prihvatljive građevinske materijale i montažne kuće. Novi projekat predstavlja stambeni sistem koji se može prilagoditi određenom kontekstu, a ne viziji savršenog doma, a biće dostupan i onima koji nisu registrovani kao domaćini na Airbnb platformi.

Ujedinjene nacije  
predviđaju da  
će u svetu do  
2060. godine biti  
izgrađeno

**230**  
milijardi kvadrata

## IDEJA

Inicijativa dizajnerskog studija Samara, koji je deo Airbnb-a, podrazumeva identifikovanje alternativnih načina za dizajniranje i izgradnju nekretnina, a kako bi se zadovoljile potrebe za deljenjem prostora

Postoje određena praktična pitanja na koja još uvek nije odgovoren:

- Kojim delom procesa izgradnje će se Airbnb baviti?
- Da li će te nekretnine biti u potpunosti prilagodljive potrebama potencijalnih kupaca ili će oni na raspolaganju imati nekoliko modela za izbor?
- U čijoj nadležnosti će biti pribavljanje građevinskih dozvola za ove nekretnine?
- Da li će za potrebe izgradnje novih nekretnina Airbnb ujedno raditi i na novim tehnologijama za njihovu izgradnju ili će koristiti tradicionalne sisteme?
- U kojim regionima će početi najavljena gradnja?

Airbnb, čija se vrednost procenjuje na 38 milijardi dolara, ima preko pet miliona aktivnih oglasa za iznajmljivanje nekretnina na svojoj platformi u gotovo 200 zemalja. Od svog osnivanja 2008. godine kompanija je preoblikovala ugostiteljsku industriju, ali i privukla gnev određenih lokalnih vlasti širom sveta koje tvrde da se na ovaj način pogoršava nestaćica stambenih objekata i olakšava nezakonito kratkoročno iznajmljivanje. Gradovi poput Njujorka, Vašingtona i Boston-a počeli su da donose propise koji za cilj imaju ograničavanje Airbnb ponude. Pojedini smatraju da je novi projekat jedan od načina da se u budućnosti zaobiđu ova ograničenja.





# POVLAČENJE KINESKIH INVESTITORA

Nekada najveći kupci nekretnina u SAD, sada su postali najveći prodavci

TEKST **Iva Mihajlović**

**T**okom trećeg kvartala 2018. godine kineski investitori su prodali imovinu vrednu više od milijardu dolara. Kineska vlada pooštala je kontrolu kapitala i time ugorzila akvizicije kompanija u inostranstvu. Kao rezultat tih odluka, kineski investitori prodali su svoju imovinu i smanjili obim poslovanja.

Nasuprot njima, američki konglomerati, osiguravači i drugi domaći investitori kupili su imovinu vrednu 231 milion dolara.

Ovo je drugi put da su kineski investitori najveći neto prodavci imovine u Sjedinjenim Američkim Državama tokom jednog kvartala.

Kineski investitori  
su u periodu od 2010  
- 2015. u nekretnine  
na američkom tlu  
uložili više od

110

milijardi dolara

Po prvi put to se desilo 2008. godine kada je Ping An osiguravajuća grupa prodala trinaestospratnicu u Bostonu za 450 miliona dolara.

U potrazi sa sigurnim ulaganjima u inostranstvu kineski investitori su u periodu od 2010 - 2015. godine u stambene i komercijalne objekte u SAD-u uložili više od 110 milijardi dolara. Upravo su ove investicije pogurale američko tržište nekretnina nakon krize koja je započela 2006. godine i kasnije eskalirala u ekonomsku. U ovom periodu kineski kupci uložili su više od 17 milijardi dolara u komercijalne nekretnine u Americi, pri čemu je polovina tog iznosa uložena samo tokom 2015. Tokom ovih pet godina u kupovinu stambenih nekretnina Kinezi su uložili čak 93 milijarde dolara.

Neretko su plaćali cenu mnogo veću od tržišne. Tako je posebnu pažnju 2015. privukla kupovina njujorškog hotela Waldorf Astoria, koju je Anbang osiguranje kupilo za dve milijarde dolara, što je bila najviša cena ikada po kojoj je neki hotel prodat na američkom tlu.

Nekada najveći inostrani investitori u nekretnine u SAD-u najviše su kupovali na najsuklpljim tržištima poput Njujorka, Los Andelesa, San Franciska i Sijetla. Motivi su im pri tom bili različiti – od kupovine druge nekretnine, preseljenja u SAD, do ulaganja u nekretnine radi iznajmljivanja i preprodaje.

# SPOJ LOKALNOG I MODERNOG



Arhitektonski tvorci internata na ivici Amazona vešto su iskoristili bogate prirodne resurse lokacije i to na inovativan način, promovišući ekonomsku i ekološku održivost

TEKST Ksenija Mijatović

Foto: Leonardo Finotti

**K**ompleks „Dečije selo“ smešten u tropskoj prašumi severnog Brazila, delo arhitektonskih kompanija Aleph Zero i Rosenthal, nagrađen je prestižnom RIBA nagradom za najbolju građevinu na svetu, priznanje koje dodeljuje Kraljevski institut britanskih arhitekata.

## VEZA

Objekat je izgrađen od zemljanih blokova, čineći zgradu ekonomičnijom i održivom, ali dodatno predstavljajući vezu ljudi i mesta

Dom za više od 500 mališana predstavlja svojevrstan spoj lokalne kulture i modernog dizajna, odnosno savremenu interpretaciju tradicionalnih načina gradnje u ovoj brazilskoj oblasti. Izgradnja kompleksa veličine gotovo 25.000 kvadratnih metara trajala je 14 meseci.

U želji da kreira prostor koji će poboljšati kvalitet života dece koja poхађaju Kanuansku školu, arhitektonski tim koristio je metodologiju koja je uključivala otvorenu i intenzivnu saradnju sa lokalnom zajednicom, nastavnicima, administracijom, a posebno decom. Proces je prolazio kroz faze istraživanja i saradnje, kako bi razumeli probleme i došli do mogućih rešenja i dijaloga između savremenih tehnika i bogatog lokalnog znanja. Ideja prati viziju upotrebe arhitekture kao



„alata za društvenu transformaciju“. Prostor olakšava interakciju između privatnog i javnog, prirode i pojedinca, ponovno povezivanje dece i mlađih sa njihovim poreklom i okolnim ekosistemom.

Škola se sastoji od dva identična kompleksa, jednog za devojčice i jednog za dečake. Objekti su raspoređeni oko tri dvorišta, sa spavaćim sobama u prizemlju i zajedničkim prostorijama na spratu. Objekat je izgrađen od zemljanih blokova, čineći zgradu ekonomičnijom i održivom, ali dodatno predstavljajući vezu ljudi i mesta, s obzirom da se radi o lokalnom građevinskom materijalu i načinu gradnje.

Kompleks definiše limeni krov koji



podržava mrežu elegantnih detalja od lameliranih greda eukaliptusa i stubova, što je vrlo neuobičajen građevinski materijal za Brazil. Objekat je posebno pohvaljen zbog spajanja savremene estetike sa tradicionalnim tehnikama gradnje i upotrebe lokalnih resursa. Upravo krovna konstrukcija koja dominira zdanjem predstavlja jedan od načina kojim se ublažava uticaj visokih temperatura, jer omogućava strujanje vazduha i pruža hlad.

Krov se naginje sa zapada na istok, stvarajući prostor na prvom spratu, iznad spavaonica. Kišnica sa krova spušta se obojenim vodovima sve do ribnjaka unutar centralnog dvorišta, koja u danima sa dosta padavina teče dalje



Izgradnja kompleksa veličine gotovo 25.000 kvadratnih metara trajala je

14

meseci

do obližnje reke. Dvorišta su kreirana sa ciljem okupljanja, ali i kao sredstvo za smanjenje toplote i kontrolu vlage u vazduhu.

Skulpturalno stepenište na zapadnoj strani vodi do gornjeg nivoa sa šetalištima i balkonima, sa kojih se pruža pogled preko dvorišta. Ovaj otvoreni prostor namenjen je rekreativnoj upotrebi, opremljen nameštajem i pozornicom. Pregrade od lameliranog drveta definišu tri zatvorena prostora: radnu sobu sa velikim stolom, dok se ostale prostorije koriste za opuštanje. Zajedničke prostorije za interakciju, TV sobe, prostorije za čitanje, balkoni i mesta za igranje, kreirani su zajedno sa učenicima kako bi se poboljšao njihov kvalitet života i njihova veza sa školom.

Na istočnoj strani ispod krova su smeštene široke staze. Uređena otvorena dvorišta unutar kompleksa dodatno naglašavaju ujedinjenost objekta sa svojom ruralnom lokacijom, dok celokupan kompleks odiše relaksiranom atmosferom.

Svaku od spavanoica, koja je namenjena za smeštaj šestoro dece, odlikuju jedinstveno oblikovana vrata. Nameštaj za ove prostorije je posebno dizajniran, a proveravaju se pomoću perforiranih zidova, koji su izrađeni na licu mesta od zemljanih blokova.

## DIZAJN OVOG KOMPLEKSA IMAO JE ZA CILJ POVEĆANJE SAMOPOŠTOVANJA DECE, INDIVIDUALNOSTI, OSEĆAJA PRIPADNOSTI

Konačno, dizajn ovog kompleksa imao je za cilj povećanje samopoštovanja dece, individualnosti, osećaja pripadnosti, odgovornosti za životnu sredinu i ukupnih akademskih performansi, kroz dijalog sa lokalnim znanjem i konstruktivnim potencijalom.

Arhitekte iza ovog projekta planiraju naredni, takođe namenjen malih školama koji imaju ograničen pristup školama, ali ovog puta u močvarnom regionu Pantanal, takođe u Brazilu.

Međunarodna RIBA nagrada dodjeljuje se na svake dve godine najinspirativnijim i najznačajnijim projektima u svetu. Takmičenje je otvoreno za sve kvalifikovane arhitekte, objekte bilo koje veličine, obima i budžeta u bilo kojoj zemlji, pod uslovom da su završeni u poslednje tri godine. Kriterijumi koji se uzimaju u obzir uključuju demonstraciju „dizajna izvrsnosti, arhitektonske ambicije i dostizanja značajnog socijalnog uticaja“.



# ITALIJANSKI OSEĆAJ ZA LEPO

Scavolini kuhinje od sada i u Beogradu

TEKST *Ksenija Mijatović*



**V**odeći italijanski brend kuhinja Scavolini konačno nas je obradio otvaranjem svog najvećeg prodajnog objekta u regionu. Ekskluzivni salon Scavolini Store Beograd nalazi se u poslovnom kompleksu Airport City, na Novom Beogradu.

Scavolini Store Beograd čini tim stručnjaka i vodećih brendova specijalizovanih za opremanje kuhinja, koji donosi potpuno svež koncept na našem tržištu – slika idealnog prostora klijenta se pažljivo prevodi u jasan plan koji rezultira stvaranjem unikatnih i funkcionalnih prostora.

„Scavolini nosi slogan: Italijanski osećaj za lepo. I to nije samo fraza na papiru. Tu se krije



**MILAN JEREMIĆ**

Izvršni menadžer,  
Scavolini Store Beograd

filozofija ovog renomiranog italijanskog proizvođača koja govori o tome da je lepa kuhinja ona koja je savršeno funkcionalna – njena jedinstvenost leži u tome što je oblikovana po meri čoveka“, objašnjava Milan Jeremić, izvršni menadžer Scavolini Store Beograd.

Osnovni zadatak kuhinje je da smisleno prati prostor i podsvesno kretanje čoveka. Funkcionalnost nesporno ima prednost nad idealom lepote, a kompromis ove dve vrednosti stvara idealnu kuhinju. U tome se krije glavna prednost velikih proizvođača kuhinja, kao što je Scavolini. U svaku kuhinju je uloženo neuporedivo više znanja, testiranja i iskustva. U razvoj samo jedne kuhinje ulaze se više godina.



**OSNOVNI ZADATAK  
KUHINJE JE  
DA SMISLENO  
PRATI PROSTOR  
I PODSVEŠNO  
KRETANJE ČOVEKA**

Zbog toga Scavolini postavlja trendove, a njegov kvalitet se najviše vidi kada počnemo da koristimo kuhinju.

Scavolini Store Beograd neguje poseban pristup klijentima. Tokom godina rada naučili su da postavljanje realnih okvira i rokova za svaki korak u procesu, kao i striktna kontrola, predstavljaju ključ u procesu opremanja prostora.

„Potrebno je uzeti dovoljno vremena da se formiraju jasne želje. Tu je naš dizajner kao ključna osoba koja pomaže u oblikovanju želje u idejni koncept. Da bi se dostigao željeni rezultat, dizajner je odgovoran da poveže sve stručnjake u smislenu celinu“, objašnjava naš sagovornik.

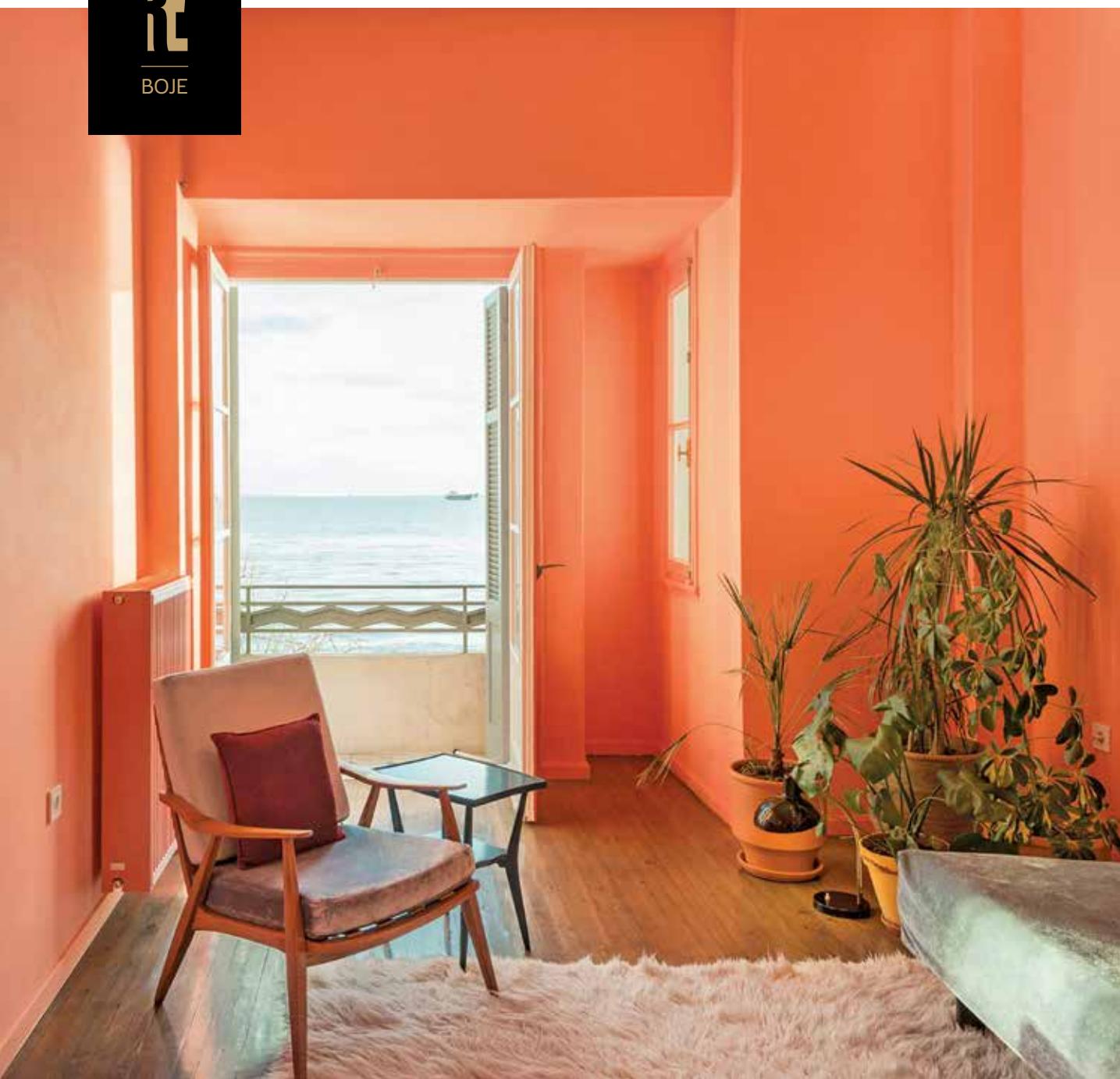
Da bi inspiracija u kuhinji bila potpuna, potrebno je dobro odabrat i kućne aparate. „Naša vodilja kod projektovanja kuhinje je da ne dozvoljavamo da bilo šta ometa kuhinjske ideje naših klijenata. Ponosan sam na to što smo u okviru Scavolini Store Beograd povezali odlične

specijaliste: Scavolini - vodeći brend kuhinja, sa vrhunskom kontrolom proizvoda i procesa, najbolje proizvođače bele tehnike - Gaggenau i Bosch, Kenwood kada su mali kućni aparati u pitanju, odlične Blanco sudopere i slavine sa jedne strane, te iskusnu ekipu montažera sa druge strane“, ističe Jeremić. „Na taj način naši dizajneri enterijera nemaju puno prepreka da projekat dovedu do uspešnog kraja za svog klijenta. Kad kažem uspešnog, mislim u dogovorenom roku, za dogovorenu cenu i dogovoreni kvalitet.“



**POSETITE  
SCAVOLINI ►  
STORE BEOGRAD**

Airport City, Omladinskih brigada 90d, zgrada Camellia  
+381 11 42 40 980, +381 64 800 5 008  
[info@scavolinistore.rs](mailto:info@scavolinistore.rs)  
[www.scavolinistore.rs](http://www.scavolinistore.rs)  
Facebook @scavolinibeograd  
Instagram @scavolinibeograd



# SIMBOL RADOŠTI

Living Coral, svetla koralna nijansa, proglašena je za boju 2019. godine

TEKST Iva Mihajlović

**Ž**ivopisna nijansa narandžaste, sa zlatnim podtonom, predstavlja boju bezbrižne sreće i simbolizuje našu urođenu potrebu za optimizmom. Prilikom izbora boje godine Pantone institut za boje, koji ovu praksu sprovodi već 20 godina, razmatra nijanse koje će najbolje prikazati duh vremena nastupajuće godine i onoga čemu ljudi teže.

Kako smo danas sve više okrenuti

digitalnim iskustvima, koja mogu biti hladna i izolovana, nijansa Living Coral (Pantone 16-1546) simbolizuje privlačnost uspostavljanja veza, želi vam dobrodošlicu, optimistična je i intimna. Inspiraciju je pronašla u jednom od najbogatijih ekosistema na zemlji – koralnim grebenima koji pružaju sklonište raznovrsnom kaleidoskopu morskog života, i ujedno ukazuje na neophodnost očuvanja životne sredine.

Izbor Pantone boje godine do

sada je imao veliki uticaj na razvoj proizvoda i odluke o kupovini u više industrija, uključujući modu, opremanje kuće i industrijski dizajn. Kada govorimo o primeni ovih boja u domu i dizajnerskom prostoru, ponekad su Pantone boje godine korištene samo u vidu detalja. Living Coral, s druge strane, može naći mnogo širu primenu u enterijeru.

Idealna je za zidove u pojedinim prostorijama, poput hodnika ili kupatila, gde će hrabro naglasiti prostor. Ukoliko se odlučite za neki komad nameštaja u ovoj nijansi, njen živopisan, ali ujedno mirna nijansa narandžaste, sa zlatnim podtonom, obojiće narednu godinu vedrinom

## EFEKAT

Živopisna,  
ali ujedno  
mirna nijansa  
narandžaste, sa  
zlatnim podtonom,  
obojiće narednu  
godinu vedrinom



Ukoliko dom obojite ovom nijansom, sigurno je da će vas podsećati na leto tokom čitave godine. Ipak, jednako je efikasna tokom svih godišnjih doba. Idealan je uvod u detalje terakota nijansi koje vezujemo za jesen.

Koralna se savršeno uklapa u monohromatskim enterijerima, a najviše će doći do izražaja sa kontrastnim plavim nijansama.



**KORALNA NIJANSA  
MOŽE NAĆI  
ŠIROKU PRIMENU  
U ENTERIJERU**



# LEPOTA NESAVRŠENOSTI

Enterijer kao šarmantan spoj minimalizma i prirodne uređenosti

TEKST Iva Mihajlović

Wabi-Sabi je japanska filozofija nastala još u 15. veku, kao reakcija na tada dominantne trendove koji su se oslanjali na raskoš i upotrebu retkih materijala. I danas je oličenje suprotstavljanja ideji modernog estetskog savršenstva.

Označava nešto što je jednostavno, nematerijalno, skromno i u skladu sa prirodom. Osnovni principi koji definišu suštinu Wabi-Sabi estetike su da ništa nije trajno, ništa nije konačno i ništa nije savršeno. Stoga se lepota pronalazi u prirodi i njenim nepravilnostima, odnosno „prirodoj uređenosti“.

Kao trend uređenja enterijera odavno je prisutan, a bio je posebno istaknut kao pravac koji će obeležiti 2018. godinu kojom je skandinavski minimalizam nastavio da vlada. Stoga se dizajneri enterijera nadaju da će biti mnogo



Jednostavnost je ključna za kreiranje Wabi-Sabi stila, stoga elementima enterijera pružite dovoljno prostora da „dišu“ i birajte isključivo funkcionalne komade, čak i kada se radi o dekorativnim predmetima.

Ne mora sve uvek da bude „pod konac“. Prihvataljem nesavršenosti u našem enterijeru, odnosno osnovnih postulata Wabi-Sabi-ja, možete kreirati harmonična okruženja koja vam žele udobnu dobrodošlicu.

## WABI SABI

Označava nešto  
što je jednostavno,  
nematerijalno,  
skromno i u skladu  
sa prirodom

više prihvaćen tokom 2019. jer se više fokusira na funkcionalnost i nosi dozu nonšalantnosti koja kreira udobnu atmosferu u prostoru.

Kao i skandinavski stil, Wabi-Sabi je takođe inspirisan minimalizmom, ali nosi i estetiku tragova vremena. Istovremeno je skroman i sofisticiran, sa jakim prirodnim elementima.

Karakterišu ga prirodne teksture materijala, organski oblici i motivi, grube i nejednakne površine. Wabi-Sabi se može naći u čudesnim detaljima starog posuđa, ručno rađene keramike, starog nameštaja, drvenim podovima grube završne obrade, kamenu, koji će savršeno dočarati ušuškanu atmosferu ovog stila.

Iz prirode dolazi i paleta boja u vidu prigušenih i zemljanih tonova, pa enterijer u ovom stilu prate i prigušena svetla koja kreiraju osećaj mira.



**WABI-SABI JE  
INSPIRISAN  
MINIMALIZMOM,  
ALI NOSI I  
ESTETIKU TRGOVA  
VREMENA**





INOVACIJE

# EVOLUCIJA RADIJATORA

Dizajn, funkcionalnost i kvalitet

TEKST Vladan Mitić



**T**ower radijator nedvosmisleno definiše elegantan, upadljiv, ali i jednostavan i vitak oblik. U pitanju je prvi samostojeći radijator koji je razvila italijanska kompanija Antrax IT u saradnji sa dizajnerima Matteom Thunom i Antoniom Rodrigezom.

Oblik koji podseća na čeličnu gredu ovom proizvodu daje skulpturalni karakter, dok mu bezvremenski dizajn sa prijatnom estetikom omogućava da se uklopi u arhitekturu različitih objekata. Ovo su neki od razloga kojima je žiri obrazložio odluku da T Tower ponese Nemačku nagradu za dizajn 2019. u kategoriji energetike.

Prestižno međunarodno priznanje svake godine dodeljuje nemački Savet za dizajn kompanijama i pojedincima koji su putem svojih proizvoda uspeli da izraze originalnost, kvalitet i funkcionalnost.

T Tower predstavlja evoluciju radijatora serije T, zadržavajući sofisticiran dizajn sa modernim obrtom. Serija T zahvaljujući jednom aluminijumskom profilu omogućava kreiranje višestrukih toplih i iznenađujućih konfiguracija. Moguće ga je priključiti i na toplovod, a postoji i električna verzija koja je opremljena posebnom okruglom podlogom od nerđajućeg čelika.

Kao izuzetna skulptura T Tower će pobolj-



**T TOWER JE PRVI SAMOSTOJEĆI RADIJATOR SAVRŠENOG DIZAJNA KOJI ĆE SE UKLOPITI U ARHITEKTURU BILO KOG OBJEKTA**

šati izgled svakog dnevnog boravka, a pretvara se i u savršen dizajnerski radijator u kupatilu zahvaljujući posebnom nosaču za peškir savremenog oblika.

Dostupan je u preko 200 standardnih varijanti boja koje naglašavaju njegovu dekorativnu vrednost, uz vrhunske performanse grejanja koje poseduje, kao i uštedu energije koju pruža.



# LED KAO IMPERATIV

Jedan od trendova koji će obeležiti 2019. je održivost

TEKST | Iva Mihajlović

**B**ez obzira na dizajn, materijale i detalje koji će vladati u industriji rasvete u nastupajućem periodu, LED sijalice će imati ključnu ulogu. Naime, istraživanja su pokazala da loše osvetljenje ima negativan uticaj na san, raspoloženje i da generalno može uticati na zdravlje ljudi. Stoga se održivi dizajn nameće se kao imperativ i kada je rasveta u pitanju.

U tom smeru krenuo je i britanski brend Plumen. Redizajnirali su svoj model sijalice 001, za koji su 2011. godine dobili nagradu za dizajn godine, i uz pomoć patentirane LED konstrukcije zamenili su prethodnu kompaktnu fluorescentnu tehnologiju. Uprkos promeni, model je zadržao svoju prepoznatljivu formu duple petlje. Nova LED sijalica ima vek trajanja od 20.000 sati, što je ekvivalent prosečnoj upotrebi od 20 godina. Pored toga, redizajnirana 001 sijalica nudi znatno veću efikasnost, bolji kvalitet svetlosti u odnosu na prvobitnu verziju i tehnologiju, i u potpunosti je podložna reciklaži. Dostupna je u tri temperaturne boje: super toploj, toploj i hladnoj

**LED TEHNOLOGIJA  
NUDI VEĆU  
EFIKASNOST,  
BOLJI KVALITET  
SVETLOSTI IIMA  
DUŽI ŽIVOTNI VEK**



Foto: Charles Emerson



Nova LED sijalica  
ima vek trajanja od

**20.000**  
sati





DIZAJN



# VLADAR ZIMSKIH ENTERIJERA

Kako zadovoljiti funkcionalne i estetske kriterijume pri izboru kamina

TEKST *Ksenija Mijatović*

**N**ijedan drugi način zagrevanja prostora ne može da pruži osećaj tople atmosfere kao kamin. Stoga se češće biraju upravo zbog svoje estetske funkcije i osećaja udobnosti koji kreiraju u enterijeru.

Cena kamina zavisi od brojnih faktora – od njegove snage, kvaliteta ognjišta, vrste spoljašnje obloge, do načina ugradnje. Ipak, ukoliko je ugrađen na kvalitetan način i redovno se održava, odlikuje ga dug životni vek, što opravdava investiciju, a znatno će povećati i vrednost same nekretnine.

**OBLIK KAMINA  
ODREĐUJE NAČIN  
KORIŠĆENJA  
SAMOG  
PROSTORA U KOM  
SE NALAZI**





## SAVREMENA REŠENJA

Postoje modeli sa dvostrukim komorama za sagorevanje koji predstavljaju ekološka rešenja koja pružaju visoku toplotnu efikasnost

Kakav kamin odabratи u širokoj ponudi dizajna, materijala i vrste energetika koje koriste, prevashodno zavisi od tipa stambenog prostora, namene prostorije i životnog stila korisnika. Predstavljamo vam osnovne kriterijume pri izboru odgovarajućeg tipa kamina.

## FUNKCIONALNOST

Da li ćete kamin koristiti za grejanje doma ili samo za uživanje? Ovo je prvo pitanje na koje treba odgovoriti pri izboru idealnog modela za određeni prostor. Ukoliko želite da vam ovo bude primarni izvor grejanja obratite pažnju na veličinu prostora, shodno čemu ćete odabratи i veličinu kamina. Ukoliko se instalira u već izgrađenom objektu, neophodno je proveriti i da li postojeći dimnjak ispunjava zahteve za povezivanje određene vrste kamina, pogotovo ukoliko instalirate ovakav tip grejnog tela po prvi put.



## NAJATRAKTIVNIJI U PROSTORU SU SAMOSTOJEĆI KAMINI, ALI UJEDNO ZAHTEVaju i PROSTORije VELIKIH POVRŠINA

Ukoliko objekat nema dimnjak na raspolaganju je izbor kamina na bioetanol koji imaju samo estetsku funkciju jer ne greju, kao i kamini na električnu energiju koji mogu služiti kao izvor topote.

### LOKACIJA

Sledeća stvar koju treba uzeti u obzir je gde ćete u vašem domu postaviti kamin? Pri tome treba voditi računa da li bi kamin trebalo da ima gornji ili zadnji izlaz za dimnjak, koju težinu može da toleriše pod, kao i udaljenost od zapaljivih materijala. Postoje jasna pravila koliko peć mora da bude udaljena od zida obloženog drvetom na primer. Lokacija je posebno bitna pri izboru vrste peći, odnosno da li će ona biti ugradna ili samostojeća.

### DIZAJN

Oblik kamina određuje način korišćenja sa-  
mog prostora u kom se nalazi.

Jednostrano orijentisane kamine treba po-  
staviti nasuprot garnituri za sedenje, nagla-  
šavaju zid na kome se nalaze, a u zavisnosti  
od tipa materijala i dizajna neophodno ih je  
uskladiti sa drugim elementima nameštaja.  
Kamini na bioetanol lako mogu biti smešteni



### SAVET

Ukoliko želite da  
vam kamin bude  
primarni izvor  
grejanja obratite  
pažnju na veličnu  
prostora, shodno  
čemu ćete odabrati  
i veličinu kamina

u okviru efektnih slobodnih zidova. Modeli sa otvorenim prednjim i zadnjim frontom sjajno će podeliti prostor za dve različite namene, po-put trpezarije i dnevnog boravka.

Najzahtevniji za pozicioniranje su kamini sa ugaonom orientacijom, jer bočni izražaj kamina zahteva i otvaranje prostora u tom smeru. Ovakvi modeli će sjajno povezati dva prostora.

Najatraktivniji u prostoru su samostojeći kamini, ali su ujedno i najzahtevniji. Neophodne su im veće površine i veoma dobra organizacija prostora koju treba usmeriti ka kaminu.



RE

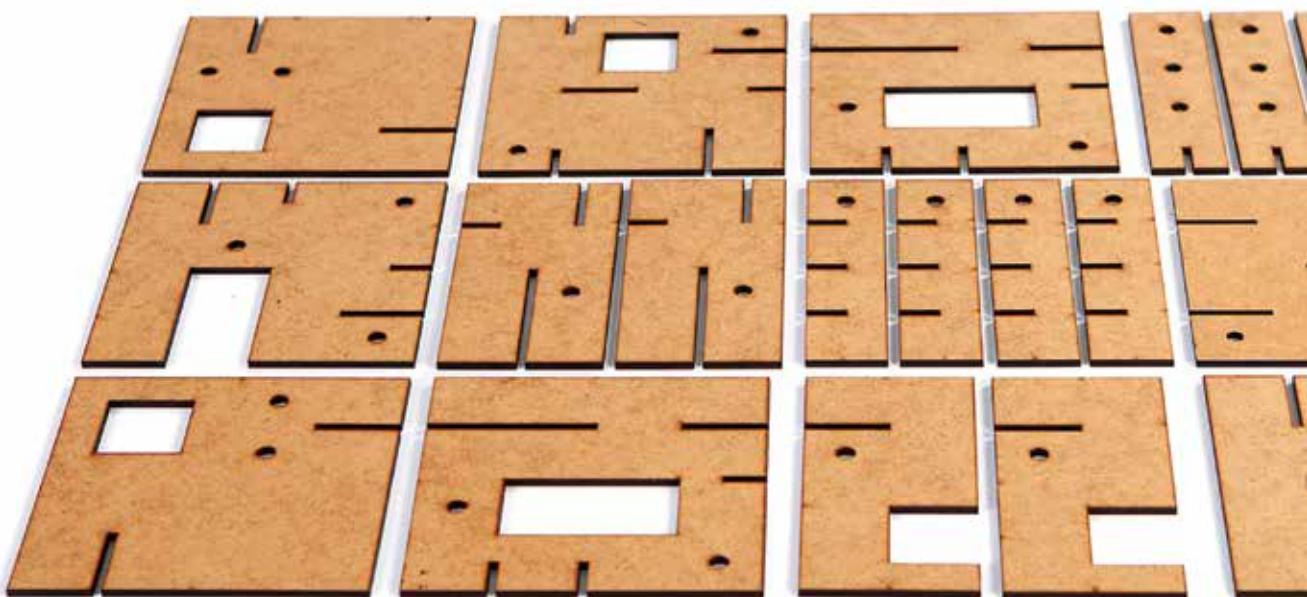
# STIL ŽIVOTA

Osvežite svoja čula, krenite na  
nezaboravno putovanje, uplovite u  
svet mode



Strane

74-86



# IGRA JE OZBILJAN POSAO

Iako se svakodnevna igra čini kao dečja zanimacija, u njoj se krije prava magija

TEKST *Ivana Lakić*

N

ajveća briga svih roditelja je kako da pripreme svoju decu za budući svet. Obrise tog novog sveta možemo da nasluzimo, a pored vrednosti koje im treba utkati u sve ono što nose iz roditeljskog doma, nabolji recept za ovu pripremu je naučiti ih da razmišljaju stvaralački – kreativno! Time ste im dali alat za opstanak i napredak.

Jedan od načina razvoja kreativnog razmišljanja je igra i to ne bilo kakva. Tu na scenu stupa ArchiPLAY, hrabri domaći brend iza koga stoje arhitekte, edukatori i roditelji, bračni par Branković.

Otvoren koncept ArchiPLAY igračaka podrazumeva veću aktivnost deteta, nego



 **BILJANA  
I BRATISLAV  
BRANKOVIĆ**

ArchiPLAY

kod igre sa usmerenim rezultatom. Ta sloboda otvara bezbroj mogućnosti za kreativnost, ali i prilika za razvoj.

„Naše igračke su nastale kroz edukativni proces, na njima su osim arhitekata radili i pedagozi, učitelji, defektolozi i sa ponosom ističemo da imaju visok razvojni potencijal. On se ostvaruje kroz podsticaj razvoja fine motorike nizom složenih pokreta sastavljanja elemenata. Zatim razvija kreativno mišljenje kroz neu-smerenu igru koju dete istražuje. Dalje, razvija prostornu logiku tako što dete manipuliše elementima u prostoru ili na papiru, a takođe po-





spešuje rešavanje problema jer nizom pokušaja, uz učenje, dete uči kroz dragocene greške”, objašnjavaju nam Biljana i Bratislav.

Igračke koje kreiraju rezultat su višegodišnjeg rada na arhitektonskoj edukaciji dece.

„Imali smo sreću da budemo pozvani od strane Beogradske internacionalne nedelje arhitekture da osmislimo i vodimo arhitektonske radionice i edukativne programe za decu. Tokom osam godina edukativnog rada, dizajnirali smo i izradili mnogobrojna sredstva za rad koja smo koristili da deci približimo tematiku prostora, grada, arhitekture, oblikovanja. U jednom trenutku shvatili smo da u njima postoji tržišni potencijal, i odlučili da napravimo brend koji će ponuditi visoko estetizovane proizvode za učenje kroz igru.“

Prvi crtački set napravili su 2012. godine i predstavili ga kolegama na jednom kongresu u Hrvatskoj. Reakcije su bile jako dobre, odmah su dobili i sugestije za unapređenje, i to im je bilo dovoljno da se upuste u dalji razvoj koncepta igre, kao i u razvoj proizvoda.

„Najveći izazov je bio tržišni aspekt posla – kako sopstveno shvatanje dizajna pripremiti i upakovati za tržište? Kako preneti poruku? Kako vizuelno komunicirati? Prošli smo razne faze i mnogo naučili o tome kako želimo da nas kupci percipiraju i kako da to i postignemo“, objašnjavaju nam Biljana i Bratislav put razvoja ArchiPLAY brenda.

## **IGRAČKA JE PROCES U KOM JE DETE AKTIVNI UČESNIK**

Igračke se, zavisno od načina upotrebe i edukativnog cilja, izrađuju od punog drveta, furnira, pločastih materijala na bazi drveta - šper ploče i lesonita, pleksiglasa, kartona.

ArchiPlay igračke možemo podeliti na konstruktorske i crtačke setove. Za sada postoje dva konstruktora – osnovni – koji je sloboden za igru i kreativno istraživanje, bez usmeravanja rezultata, i Winda – tematski set pomoću kog se grade tri različite vetrenjače. Postoji nekoliko proizvoda na temu crtanja – od piši/briši kućica, preko blanko slagalica i kartonskih kućica, do šablonu za crtanje.



Na koji način ove igračke podstiču i neguju kreativnost, najlakše je objasniti na primeru. ArchiPATTERN čine različiti arhitektonski, geometrijski i prirodni oblici koji su raspoređeni na tri šablonu. Igra počinje posmatranjem ovih oblika i idejom šta se od njih može napraviti. Uloga roditelja je u iniciranju i podsticanju pitanjima kao što su: „Kako bismo mogli da napravimo kuću za žirafu? Možemo li od ovih oblika napraviti grad?“

Ova igra podstiče kreativnost na elementarnom nivo, zbog čega je namenjena deci uzrasta od četiri i više godina. Nudi osnovne oblike i beskrajne mogućnosti njihovog kombinovanja u nove slike i kompozicije.

Na pitanje da li je svaki set prilagođen određenom uzrastu dece, Biljana objašnjava da je donja granica za archiGRAFFITI piši/briši kućice po kojima se crta kredama dve godine. „Konstruktor setovi su namenjeni uzrastu od četiri godine i više, a praksa je pokazala da se setovi za gradnju aktivno koriste sve do kraja osnovne škole. Mnogi roditelji nam pišu da se i sami igraju ili čak i da kupuju setove za sebe!“



## ARCHIPLAY IGRAČKE MOŽEMO PODELITI NA KONSTRUKTORSKE I CRTAČKE SETOVE

Ovo samo potvrđuje činjenicu da je igra univerzalna stvar, koja oplemenjuje odrastanje i život, a Biljana i Bratislav svoju misiju vide u tome da igru učine višestruko korisnom. „To je, ispostavilo se, veoma ozbiljan i naporan posao, ali jedan od onih koji vam regeneriš energiju, umesto da je crpe“, zaključuju osnivači ArchiPLAY igračaka.





# NEOBIČNA LEDENA BAJKA

Mesto za otkrivanje tišine, Aurore Borealis, blistavih šuma prekrivenih snegom...

TEKST Ksenija Mijatović

Foto: Asaf Kliger

**I**z godine u godinu ledeni hotel smešten u malom švedskom selu reinkarnira se s početkom nove zime još od davne 1989. Smešten 200 kilometara severno od Arktičkog kruga, Ledeni hotel u mestu Jukkasjärvi, prvi je ove vrste izgrađen u ovoj skandinavskoj zemlji, a danas važi za jedan od najvećih hotela izgrađenih od snega i leda.

Ogromni ledeni blokovi težine i po dve tone se pažljivo skupljaju iz reke Torne i čekaju umetnike koji krajem novembra dolaze kako bi svoje ideje pretvorili u stvarnost, izgradili hotel i kreirali svoja umetnička dela.

Polovinom decembra otvoren je 29. sezonski ledeni hotel. Trideset i tri umetnika iz 13 zema-



**POLOVINOM DECEMBRA  
OTVOREN JE 29. SEZONSKI  
LEDENI HOTEL**



lja bili su glavni graditelji 15 unikatnih soba.

Pored sezonskog hotela, pre dve godine kreiran je i poseban Icehotel 365, kao stalni objekat koji vam omogućava da iskustite ledeno carstvo bez obzira na doba godine, zahvaljujući solarnim panelima koji ga tokom letnjih meseci hlade. Svaku od 20 hladnih soba ovog objekta krasiti jedinstveni dizajn.

Temperatura unutar hotela je između minus pet i minus sedam stepeni Celzijusa. Zbog toga se spava u vrećama koje su posebno testirane na ekstremno niske temperature, uz obavezan termo veš, kapu, čarape i rukavice, a ukoliko vam je hladno nešto od tople odeće možete pozajmiti na recepciji.

Prilikom pakovanja za ovakvo putovanje

ključno je da mislite na slojevito oblačenje. Spakujte odeću od prirodnih materijala, od vune pre svega, kako biste telu omogućili da diše i kako biste izbegli znojenje. Preporuka su takođe kreme na bazi ulja, kao i da preskočite jutarnje tuširanje kada imate planirane dnevne aktivnosti na otvorenom.

U okviru hotela postoji i kompleks sa 70 topnih soba gde ćete biti smešteni tokom boravka, s obzirom da bi boravak u ledenim dvoranama trebalo svesti na jedno noćenje – najbolje na početku ili samom kraju odmora. Hrabe posetioci koji se odluče za spavanje u ledenim sobama, ujutru dočekuje toplo piće, sauna, a dodatno se mogu ugrejati i uz topao kamin.

Kako je ovo švedsko mestašce udaljeno od većih gradova, njegova loka-



**NOĆNO NEBO  
JE KRISTALNO  
JASNO I NUDI  
NEOMETAN  
POGLED NA  
SPEKTAKLARNU  
AURORU  
BOREALIS**



cija je idealna za posmatranje severne svetlosti. Noćno nebo je kristalno jasno i nudi neometan pogled na spektakularnu Auroru Borealis.

Hotel raspolaže ledenim barom, ceremonijalnim prostorom, restoranom. Obavezno se pridružite i času pravljenja ledenih skulptura sa jednim od kreatora ovog neobičnog objekta. Kada su u pitanju dodatne aktivnosti kojima možete upotpuniti svoj odmor tu su sankanje sa psima, skijanje ili vožnja motornim sankama tokom zimskih meseci; ili rafting na reci i biciklizam koji će vam obezbediti neverovatan način da doživite Arktik.



**PERIOD OD  
DECEMBRA  
DO FEBRUARA  
OBEZBEDIĆE VAM  
NAJINTENZIVNIJU  
DOŽIVLJAJ  
ARKTIČKE ZIME**

Ukoliko razmišljate o idelanom go-dišnjem dobu za posetu ovom jedinstvenom zdanju, period od decembra do februara obezbediće vam najintenzivniji doživljaj arktičke zime, sa ekstremno niskim temperaturama i kratkim danima. Tokom marta, aprila i početkom maja vlada arktičko proleće sa dužim, osunčanim danima i temperaturama između minus deset i deset stepeni. Leto je kratko i vrlo blago, ali sa konstantnim dnevним svetlom zahvaljujući „ponoćnom suncu“. Sezona Aurore Borealis i zlatna jesen počinju u septembru.

**ZA HRABRE**

U okviru hotela postoji i kompleks sa 70 toplih soba, s obzirom da bi boravak u ledenim dvoranama trebalo svesti na jedno noćenje



# POMERANJE GRANICA VINSKOG TURIZMA

U toku je izgradnja luksuznog hotelskog kompleksa koji će funkcionišati u sklopu vinarije PIK Oplenac

**Z**a vinariju PIK Oplenac se definitivno može reći da je deo istorije vinarstva u Šumadiji, sa tradicijom dužom od 60 godina. Sve je počelo 1948. godine kada je u okviru čuvenog preduzeća Navip osnovana vinska kuća Oplenac. Svojim kapacitetima i kvalitetom našla se na samom vrhu Balkana zajedno sa nadaleko poznatim proizvodima kao što su: Rajnski rizling, Zlatna Oplenk, Oplenački crni biser, Crni burgundac, Smederevka, Leoni...

Sredinom 2014. godine, PIK Oplenac postaje privatno vlasništvo. Tada nastaje i vizija koja pokreće novu vinsku priču - širenje vinskih puteva Šumadije, ali i cele Srbije putem proizvodnje vina vrhunskog kvaliteta, a sve uz poštovanje i čuvanje tradicije i kulture oplenačkog kraja. Stari podrum rekonstruisan je iste godine, kada je obnovljeno i zdanje vinarije u centru Topole, čime je otvoreno novo poglavlje u njenoj istoriji. Nakon značajnih investicija tokom četiri godine, rezultati ulaganja su očigledni.

PIK Oplenac danas može da se pohvali najmodernijom opremom i višemilionskim kapacitetom, kao i velikim assortimanom proizvoda koji su već našli put do ljubitelja i poznavalaca vina. Vodeći računa o svim potrošačima, napravili su vina za svačiji džep, pa tako postoji linija Tron nižeg cenovnog ranga, potom linija Villa i Monarh, kao i linija novih barikiranih vina Constanta. Krunu assortimenta predstavlja prva selekcija, crveno vino Monarh S.



**NAHRANITE  
SVOJA ČULA  
ISTANČANIM  
NOTAMA  
VINARIJE PIK  
OPLENAC**





Ono što ovu vinariju čini posebnom je svakako nesvakidašnji spoj tradicije i modernog, koji se ogleda u jedinstvenom ambijentu. Gosti koji se odluče da posete ovaj autentični objekat, neće ostati ravnodušni pred umetničkim slikama, bronzanim skulpturama i brojnim antikvitetima koji krase unutrašnjost vinarije. Oni koji su to i učinili, kažu da je jedinstven doživljaj ispijanja vina na mestu gde se ono rađa.

Ljubav prema vinu bila je inspiracija i pokrećuća snaga za nove projekte i na polju vinskog turizma. U toku je izgradnja luksuznog hotel-skog kompleksa koji će funkcionišati u sklopu vinarije, a koji će u ponudi imati preko 60 raskošno opremljenih soba, deset apartmana, konferencijsku salu, restoran, lobby bar, bazen i jedinstveni wine spa. Poznato je da se u

grožđu nalazi dosta antioksidanata, te će se u ponudi naći i razne vinske terapije koje doprinose celokupnoj revitalizaciji kože. Posebnu draž vinskoj prestonici Srbije daće i apartmansko naselje koje se gradi u blizini vinarije, kao i novi vinski podrum, čime će biti upotpunjena ugođaj svim posetiocima.

U toplom i raskošno opremljenom ambijentu vinarije, dočekaće vas nasmejano i stručno osoblje, čija će ljubaznost vaš ugodaj učiniti potpunim. Bićete u prilici da osetite duh istorije Topole, vinarije, da uživate kraj kamina, uz čašu vina, gledajući na snegom prekrivene vinograde. Sigurni smo da će vas sveukupna ponuda očarati i da će se ova vinarija naći na vašem spisku nezaobilaznih i omiljenih mesta za odmor i duše i tela.



## JEDINSTVENI AMBIJENT

Ono što vinariju PIK Oplenac čini posebnom je svakako nesvakidašnji spoj tradicije i modernog



# ODA AZIJSKOJ MITOLOGIJI

Bogate boje i složeni šabloni nove  
Balmain kolekcije

TEKST *Iva Mihajlović*



vremenu kada svi pokušavaju da shvate gde ide moda, Olivije Rusten, kreativni direktor brenda Balmain, odlučio je da nas podsjeti zašto je moda relevantna.

Kako je naveo, veoma je važno razumeti šta ljudi danas žele, „a žele da budu stvarni, ali i da su u mogućnosti da maštaju“. U pred-jesenjoj kolekciji za 2019. Rusten je maestralno prikazao ovu dualnost.

Ženska kolekcija inspirisana je azijskom kulturom i mitologijom, kreirajući arhitektonске, trodimenzionalne haljine, istaknutih naramenica. Poseban fokus stavljen je na rukave koji su postali prototip zmajeva iz istočne mitologije. Ukršteni su vezenim šablonima japanskih likova, elemetnima prirode i mitološkim motivima koji su proizašli iz tradicionalnih tetovaža sa ovog područja. Modele krase preuveličani piramidalni i kružni oblici, motivi koji su se pojavili još u prolećnoj kolekciji francuskog brenda.





**KOLEKCIJU  
KRASE RAZLIČITE  
TEKSTURE OD  
SOMOTA, PREKO  
KOŽE I SATENA, DO  
TEKSASA**



## DETALJI

Poseban fokus stavljen je na rukave koji su postali prototip zmajeva iz istočne mitologije

Kolekciju takođe krase različite teksture – od somota, preko kože i satena, do teksasa. Crne jakne u kontrastu sa oštrim reverima i velikim manžetnama ističu se kao šik interpretacija 80-ih godina, naročito u paru sa teksas komadima.

Majice, kaiševi i torbe na kojima se ističe redizajnirani logotip Balmaina, inicijali osnivača ove modne kuće Pjera Balmaina, potez je kojim je Rusten krenuo da stvara novu eru brenda. „Pariska moda dugo pokazuje svoju žudnju za proslavom drugih kultura, a upravo ova otvorenost ka novim i raznovrsnim uticajima nam pomaže da istaknemo modnu kuću Balmain“, rekao je Rusten.



# KOMADIĆ SVEMIRA NA RUČNOM ZGLOBU

TEKST *Iva Mihajlović*

**A**ltiplano model nastao je pre 62 godine i praktično predstavlja ikonu švajcarskog brenda Piaget. Najnovije izdanje poznatog modela koje će biti predstavljeno na predstojećem sajmu elitnog časovničarstva u Ženevi krasice kućište od meteorita.

Piaget se još 60-ih godina izdvojio smelim brojčanicima od poludragog kamenja poput oniksa, tirkiza i tigrovog oka. Zanimljivo je da jedinstvene šare novih modela, poznate i kao Vidmanštetenove strukture, nastaju u trenutku kada meteorit ulazi u atmosferu.

Kućište modela Altiplano Tourbillon Meteorite je prečnika 41 milimetar i visine 7,4 milimetra. Roze zlato od kojeg je sačinjeno kućište, ovisno dijamantima daje dramatičan i elegantan kontrast brojčaniku od plavog meteora i kaiša od kože aligatora u istoj nijansi. Ovaj model poseduje i turbijon koji predstavlja demonstraciju vrhunskog časovničarskog umeća. Serija je limitirana na svega 28 primeraka, a cena ovog remek dela iznosi 110.000 švajcarskih franaka.

Postoji i svedenija verzija Altiplano Automatic koju krasiti za nijansu manje kućište (40 mm) čija je visina 6.5mm, takođe od roze zlata sa brojčanikom od sivog meteorita. Cena ovog modela iznosi 24.500 franaka i izrađen je u seriji od 300 primeraka.

Altiplano assortiman  
sa dodirom  
„kosmičke prašine“



**METEORIT NA VAŠEM ZGLOBU  
DEFINITIVNO DODAJE GALAKTIČKU  
DIMENZIJU VREMENU**



# LUX NEKRETNINE

Ukoliko tražite ekskluzivnu nekretninu, bilo za iznajmljivanje ili kupovinu,  
West Properties vam može ponuditi širok izbor.

Naše profesionalno i ljubazno osoblje pomoći će vam i predložiti najbolju soluciju koja odgovara  
vašim zahtevima, postaraće se da dobijete potpunu informaciju, sa svim relevantnim detaljima o  
kupovini ili prodaji nepokretnosti.

Pridružite se poznatim imenima, uspešnim stranim i domaćim kompanijama i prepoznatljivim  
brendovima, koji su nam već ukazali svoje poverenje.

Kontaktirajte nas:  
**WEST PROPERTIES**

Reg.br. 416 • Baba Višnjina 38 • 11000 Beograd • +381 11 32 43 275  
[www.westproperties.rs](http://www.westproperties.rs) • [office@westproperties.rs](mailto:office@westproperties.rs)



Strane

88-97

## GAJEVA



## INFO

Odličan stan na poslednjem spratu luksuzne zgrade. Ovo je retka prilika da izaberete stan izuzetnog kvaliteta. Sve u stanu i samoj zgradi je na najvišem mogućem nivou, od nameštaja, preko završnih materijala, do enterijera i eksterijera samog objekta. Moderno namešten stan ima dve spavaće sobe, veliki otvoreni prostor sa dnevnim boravkom, kuhinju i trpezaru, kao i dva kupatila. Sa terase se pruža panoramski pogled. Uz stan dolazi i garažno mesto.

Lokacija  
**Vračar**

Površina  
**105 m<sup>2</sup>**

Sobe  
**3**

Kupatila  
**2**

Cena/mesečno  
**1.800 €**



#### INFO

Excellent apartment on the top floor of a luxury building. This is a rare opportunity to choose the apartment of this quality. Everything about the apartment and the building itself is of the highest possible level, from furniture, through materials that are used, all the way to the building and its interior and exterior. This modernly furnished apartment has two bedrooms, a large open-space with living room, kitchen and dining room, as well as two bathrooms. There is a panoramic view from the terrace. There is also a garage place that comes with the apartment.

Location  
**Vračar**

Size  
**105 Sq m**

Rooms  
**3**

Bathrooms  
**2**

Price/per month  
**1.800 €**



# VAJARA ĐOKE JOVANOVIĆA

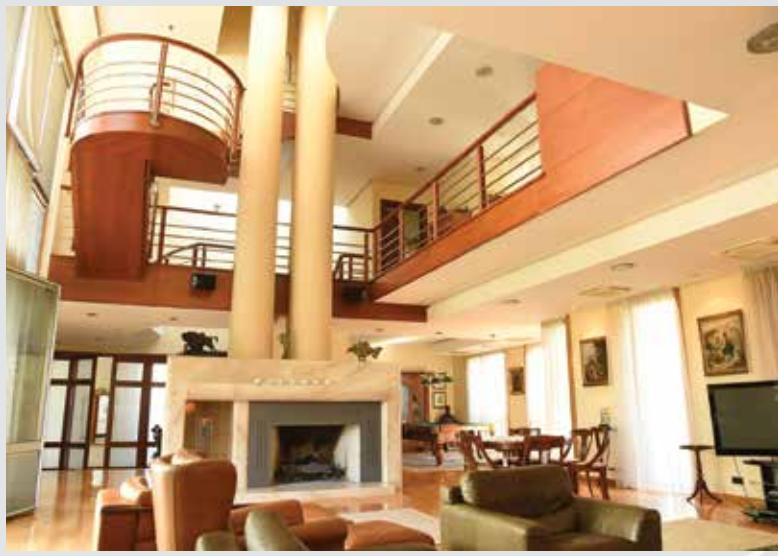


## INFO

Vila se nalazi na Dedinju, u zoni diplomatskih predstavništava, na jednoj od najboljih lokacija u gradu. Prostire se na 4 nivoa, a izdvaja je impozantan otvoren prostor od 230 m<sup>2</sup> sa velikim prozorima, koji prizemlju kuće daju mnogo svetlosti. Ovaj prostor može služiti kao prijemni deo ili velika dnevna soba koja ima izlaz u dva dvorišta. Spavači blok poseduje 4 sobe, od kojih svaka ima svoje kupatilo i nalazi se na drugom spratu, dok je poslednji sprat rezervisan za hobij ili radnu sobu, sa izlazom ne veliku terasu sa koje se prostire predivan pogled na Košutnjaku šumu. Izuzetan kvalitet opreme i savremen dizajn posebno ističe ovu nekretninu.

Zatvoren bazen urađen u mozaiku, zaokružuje ovaj savršen spoj luksuza i komfora.

Lokacija	Površina	Sobe	Kupatila	Prodajna cena	Mesečna renta
Dedinje	900 m <sup>2</sup>	6	7	4.500.000 €	10.000 €

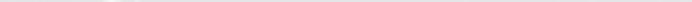


#### INFO

The villa is located in Dedinje, in the zone of diplomatic missions, on one of the best locations in the city. It extends to 4 levels and features an impressive reception area of 230 Sq m with large windows that give the ground floor a lot of light. This room can serve as a reception area or a large living room that has an exit to two courtyards. The sleeping block has 4 bedrooms, each of which has its own bathroom and is located on the second floor, while the last floor is reserved for a hobby or study room, with access to a large terrace with a beautiful view of Košutnjak forest. Exceptional equipment quality and modern design especially highlights this property. An indoor pool, made in a mosaic, rounds up this perfect blend of luxury and comfort.

Location	Size	Rooms	Bathrooms	Price for sale	Rent price
Dedinje	900 Sqm	6	7	4.500.000 €	10.000 €

## LOZNIČKA



## INFO

Ovaj komforan stan od 146 m<sup>2</sup> smešten je u ekskluzivnom stambenom objektu u najlepšem delu Vračara. Poseduje prostan dnevni deo u sklopu koga se nalazi kuhinja, četiri spavaće sobe, tri kupatila i dve terase. Sam objekat izgrađen je prema najvišim standardima. Iskoristite priliku i priuštite sebi besprekoran i bezbedan dom na Vračaru.

Lokacija  
**Vračar**

Površina  
**146 m<sup>2</sup>**

Sobe  
**4**

Kupatila  
**3**

Cena  
**450.000 €**



#### INFO

This comfortable apartment is located in an exclusive building in the most beautiful part of Vračar. With 146 Sq m it has a spacious living room with a kitchen, as well as four bedrooms, three bathrooms, two terraces. The building itself is built to the highest standards. Seize this opportunity and treat yourself to a perfect and safe home in Vračar.

Location

Vračar

Size

146 Sq m

Rooms

4

Bathrooms

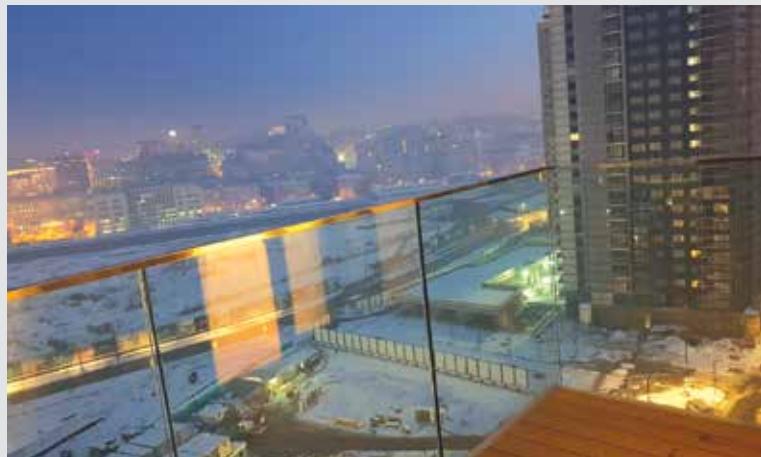
3

Price

450.000 €



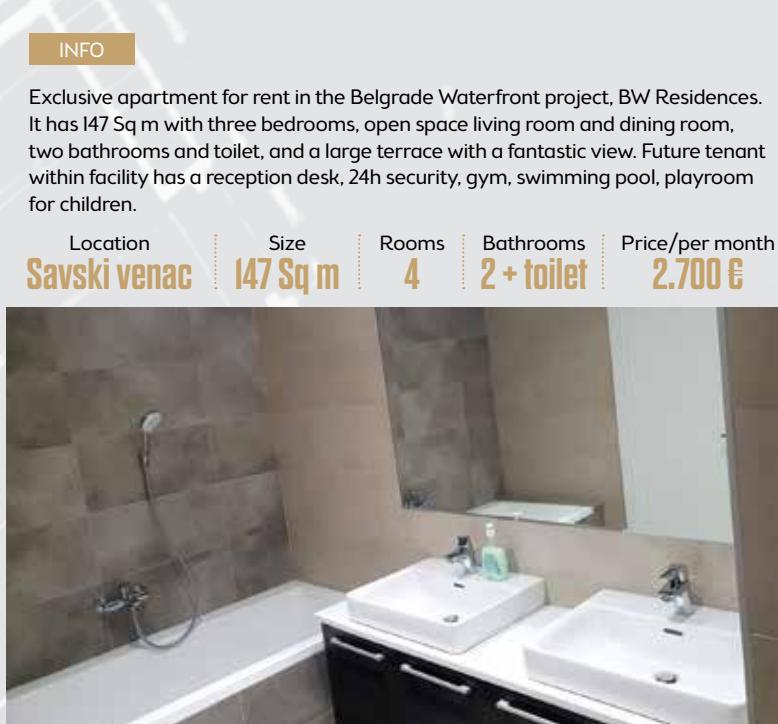
# HERCEGOVAČKA


**INFO**

Ekskluzivan stan za rentiranje u projektu Belgrade Waterfront, BW Residences. Stan veličine 147m<sup>2</sup>, posjeduje tri spavaće sobe, open space dnevnu sobu i trpezaru, dva kupatila i toalet, kao i veliku terasu sa fantastičnim pogledom. Budućem zakupcu su na raspolaganju recepcija, 24h obezbeđenje, teretana, bazen, igraonica za decu.

Lokacija	Površina	Sobe	Kupatila	Cena/mesečno
<b>Savski venac</b>	<b>147 m<sup>2</sup></b>	<b>4</b>	<b>2 + toalet</b>	<b>2.700 €</b>





#### INFO

Exclusive apartment for rent in the Belgrade Waterfront project, BW Residences. It has 147 Sq m with three bedrooms, open space living room and dining room, two bathrooms and toilet, and a large terrace with a fantastic view. Future tenant within facility has a reception desk, 24h security, gym, swimming pool, playroom for children.

Location **Savski venac** | Size **147 Sq m** | Rooms **4** | Bathrooms **2 + toilet** | Price/ per month **2.700 €**

# STARI KOŠUTNJAK



## INFO

Jedinstvena kuća sa potpisom čuvenog i nagrađivanog arhitekta, koji je spojio estetiku i funkcionalnost u toplu notu doma sa ognjištem, i dozvolio mašti da kombinuje elemente železnice i brodarstva kroz materijale kao što su metal, drvo i kamen, čime je postignuta kreacija svetske klase u domenu porodične gradnje. Kuća se nalazi na centralnom delu placa od 10 ari, okružena zimzelenim biljkama i drugim raznolikim rastinjem koje daje utisak mirne oaze. Ručno su radena vrata, okrugli i polukružni prozori, kamin u metalnom okviru. Podno grejanje na platou ispred kuće i spoljnem stepeništu, centralni vakuum usisivač, centralno hlađenje, termalna pumpa koja drastično snižava troškove

grejanja na minimum, samo su neke od praktičnih rešenja ove kuće. Tri nivoa kuće egzistiraju kao ambijentalna celina, a istovremeno pružaju mogućnost da po potrebi funkcionišu i potpuno samostalno. Plato ispred kuće je delimično prekriven nadstrešnicom uokvirenog kovanim gvožđem i gvozdenim stubovima, čime je dobijen prostor za sedenje i druženje i u vreme kada pada kiša ili sneg. Garaža od 50m<sup>2</sup> je komforna za dva veća vozila ili tri vozila srednje veličine. Nad garažom je formirana terasa koja se može uređiti kao tematska celina prema želji. Ova kuća je namenjena estetama, ljubiteljima umetnosti i arhitekture, hedonistima i onima koji traže visok kvalitet života u kući.

Lokacija  
**Stari Košutnjak**

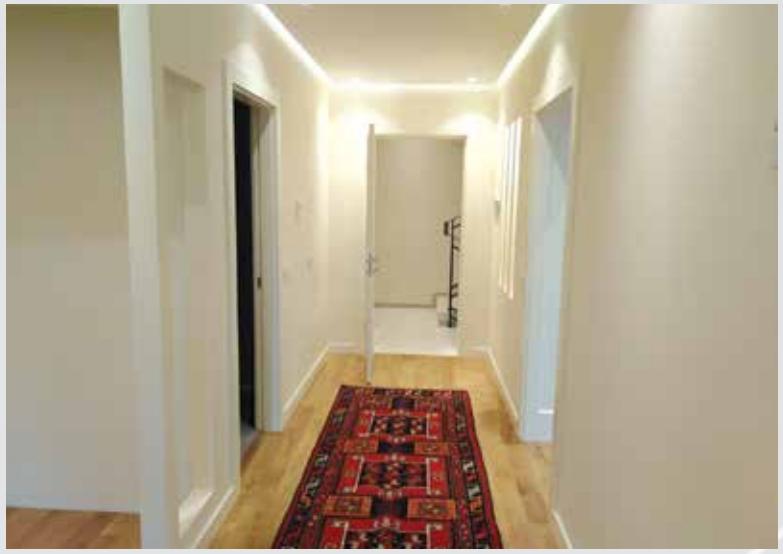
Površina  
**360 m<sup>2</sup>**

Sobe  
**8**

Kupatila  
**3**

Cena  
**830.000 €**





#### INFO

A unique house with the signature of a famous and award-winning architect, who combined esthetics and functionality in a home with a warm atmosphere, and allowed the imagination to combine elements of rail and shipbuilding through materials such as metal, wood and stone, thus achieving the creation of a world class in the domain of family building. The house is located on the central part of the 10 acres of land, surrounded by evergreen plants and other diverse plants that give the impression of a peaceful oasis. Manually made doors, round and semicircular windows, fireplace in metal frame. Floor heating on the plate in front of the house and outside stairs, central vacuum cleaner, central cooling, thermal pump that

drastically reduces heating costs to a minimum are just some of the practical solutions of this house. The three levels of the house exist as an ambient unit and at the same time provide the possibility to function independently, if necessary. The plateau in front of the house is partially covered with a canopy framed with wrought iron and iron pillars, which gives space for sitting and socializing and at times when it rains or snow. The garage of 50 Sq m is comfortable for two larger vehicles or three medium-sized vehicles. Above the garage is a terrace that can be arranged as a thematic unit according to desire. This house is intended for esthetes, art lovers and architecture, hedonists and those who are looking for a high quality of living in the house.

Location	Size	Rooms	Bathrooms	Price
Old Košutnjak	360 Sq m	8	3	830.000 €



MI ĆEMO BITI SVE BOLJI, ŠTO I VAMA ŽELIMO!

*Srećno!*



DIVLJINA NAS JE STVORILA.



## JEEP RENEGADE. BORN TO BE WILD.

Ko god da si, kao i svi mi vučeš korene iz divljine. Baš kao i Jeep koji u tvoj urbani život donosi potrebnu dozu avanture.

Jeep® je zvanično registrovani znak FCA US LLC.

**Jeep**  
THERE'S ONLY ONE

### OVLAŠĆENI DILERI:

- FIAT CENTAR: Bulevar Despota Stefana 12, 011/30 30 923, Beograd • AK KOLE: Cara Dušana 209, 011/31 68 701, Zemun • AK KOMPRESOR: Žorža Klemansoa 19, 011/71 555 81, Beograd • AK STOJANOV: Zrenjaninski put 14, 021/442 371, Novi Sad • NIKOM-AUTO: Lepenički bulevar 33, 034/355 810, Kragujevac • AUTO GARANT: Ibarski put bb, Preljina, 032/38 00 50, Čačak

# LIFE CONCEPT

životno osiguranje

## Čuvaj sebe, voli život!



NutriFit  
(nutrigenetička  
DNK analiza)



Redovna  
provera  
zdravstvenog  
stanja



Finansijska  
nadoknada  
za teže bolesti

Kontakt centar:  
011 222 0 555

generali.rs



GENERALI