

# REAL ESTATE

MAGAZIN O SVETU NEKRETNINA

THE ART OF  
COMFORTABLE  
LIVING

VOLUME 12 | GODINA 2019.

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



ARHITEKTURA SVETA

## MODERNIZAM TRADICIONALNOG NASLEDA



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

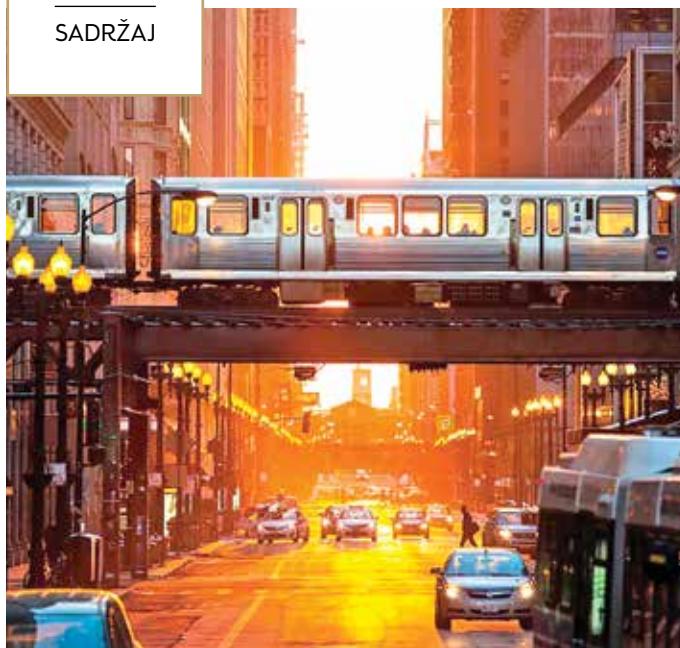


MIRYA RESORT & SPA CRIMEA  
Architect: Norman Foster  
Europe's Leading New Resort 2015 (World Travel Awards Winner)  
Europe's Leading Leisure Resort 2016 (World Travel Awards Winner)

[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





# 24 UDAR NA STAKLENE FASADE

U fokusu



## 10 Povratak kupaca

Tržiste

## 12 Tražnja gura cene

**Dejan Ilić**

CFO, West Properties

## 16 Podiže li metro cenu kvadrata?

**Filip Leskaroski**  
FinMedia Investments

## 37 Temelji kvaliteta

Specijalno izdanie

## 67 Modernizam tradicionalnog nasleđa

Arhitektura sveta

## 72 Tropski raj

Enterijer

## 76 Kad se slože kockice

Keramika

## 77 Jedinstvena igra balansa

Nameštaj

## 78 Svetlosni internet signal

Tehnologija

## 92 Kraljica mora

Nautika

## 96 Dama iz Rima

Fragrance

# 32

## Inovacije i standardi kao temelj kvaliteta

Okrugli sto



MAGAZIN

VOLUME 12 | GODINA 2019.

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

## PROJECT MANAGER

**Katarina Vidicki**

katarina.vidicki@realestate-magazin.rs

## 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****Ivan Grujić**

## NASLOVNA FOTOGRAFIJA

“Panonian house”

Autor: **ArchiDuo Studio**

## DISTRIBUCIJA

**WpeopleX**

wpeoplex@gmail.com

## ŠTIMPA

**Zlatna Knjiga Jagodina**

Bagrdanski 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 (2016) ... Beograd : West Media World,  
2016. (Jagodina : Zlatna knjiga). - 28 cm

Tromesecno

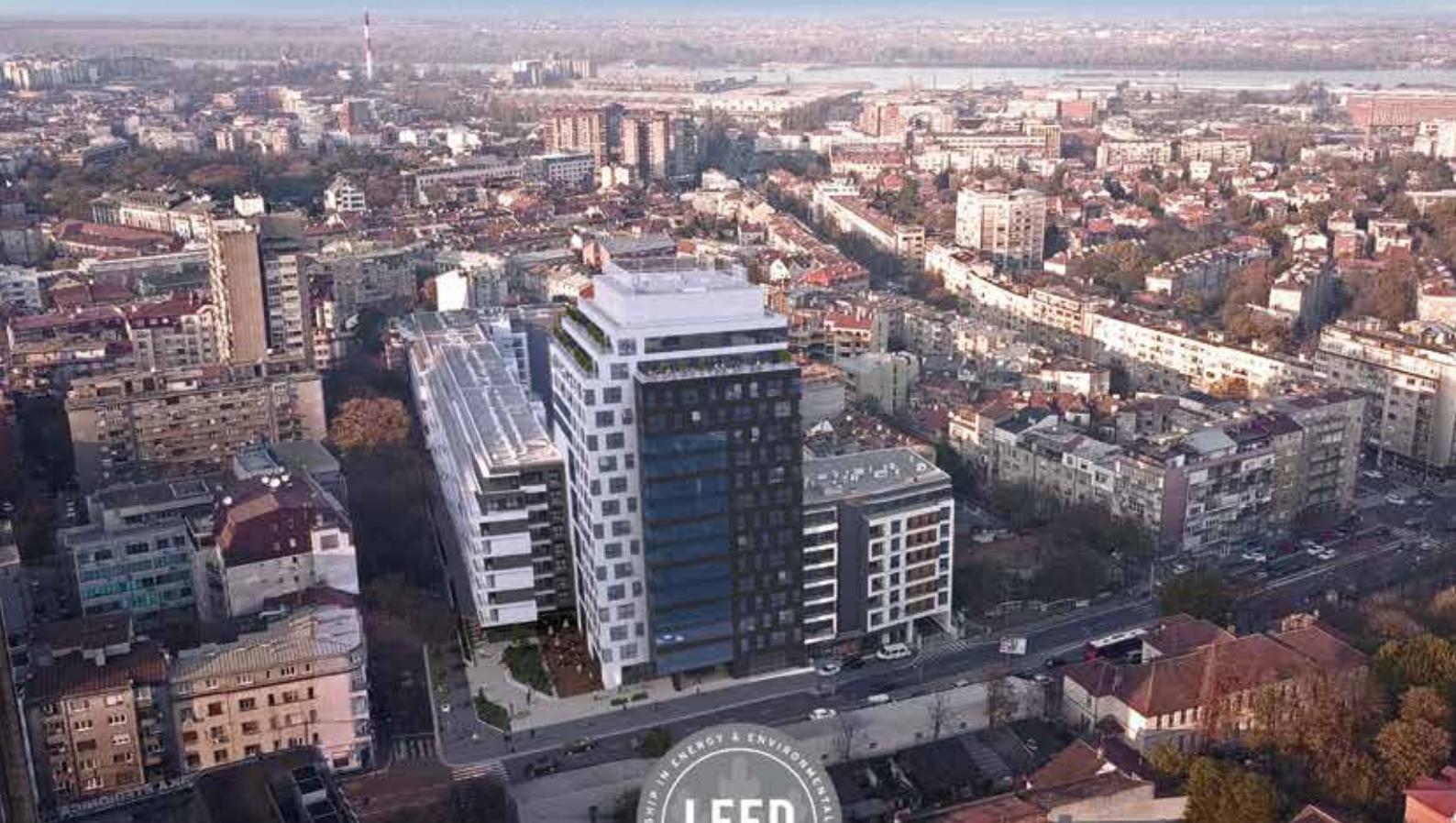
ISSN 2466-4170 - Real Estate magazin

COBISS.SR-ID 222705952



BUSINESS  
GARDEN  
YOUR NEW OFFICE CENTER

**FOR RENT**



**WHILE THINKING ABOUT OFFICE SPACE,  
THINK ABOUT BELGRADE CITY CENTER**

**065 22 73 383**

**011 22 58 777**

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

Developed by



Exclusive Leasing Representative





# KRAJ POST-KRIZNOG BUMA

Rastuće neravnoteže u najvećim metropolama sveta otvaraju nova pitanja dostupnosti nekretnina znatnom delu stanovništva

TEKST Vladimir Mitić

K

ada je kineska kompanija Greenland Group pokrenula svoj projekt Spire u istočnom Londonu 2016. godine, obećali su da će stambeni neboder od 67 spratova biti novi orijentir na londonskom horizontu. Zakriviljena staklena kula od 800 miliona funti trebalo je da obuhvati skoro 800 luksuznih apartmana, spa centar na 35. spratu, koktel bar, fontane i liftove koji bi putovali brzinom od šest metara u sekundi. Međutim, nakon što je postavljanje šipova završeno pre oko godinu dana, gradilište kule Spire je utihnulo. Projekat je podvrgnut reviziji obzirom da se rezidencijalni sektor u Londonu poprilično promenio od 2014. godine kada je ovaj projekat koncipiran. Cene kvadrata od 2014. godine pale su za više od 20 odsto.



Hong Kong

Da bi u Hong Kongu  
kupili stan od 60  
kvadrata lokalni  
stanovnici moraju  
da rade

22  
godine

nekretnine u okviru Equity Commonwealtha, 3,9 milijardi dolara vrednog investicionog fonda za nekretnine.

Prošlo je jedanaest godina od finansijske krize u kojoj su nekretnine odigrale glavnu ulogu. Tržišta su danas dosta drugačija od onih pre krize. Nivoi dugovanja su niži, regulacija hipoteke čvršća, dok je špekulativna izgradnja dosta smanjena. Cene nekretnina u velikim gradovima sveta više su za 45% u odnosu na prethodni vrhunac koji su imale u 2007. godini. Zatvoreni fondovi za nekretnine podigli su nivo neraspoređenog kapitala na rekordnu sumu od 342 milijarde dolara. Tok novca upravo dovodi do straha od pucanja balona.

Priliv kapitala i pokušaj da se rasporedi uzrokovao je rast cena u određenim nišama tržišta i „alternativnim“ oblicima nekretnina poput studentskih smeštaja, stanovanja za starije i zdravstvenih ustanova.

Pojedini ukazuju da su investitori koristili preoptimistične projekcije budućeg rasta cena zakupa kako bi pravdali plaćanje sve viših renti, ne uzimajući u obzir efikasnije korišćenje kancelarijskog i maloprodajnog prostora, što znači da i pored jakog ekonomskog rasta pojedine kompanije su redukovale svoje troškove. A cene rente kancelarijskog prostora su prevazišle očekivane trendove na pojedinim tržištima. Čuvena radnja Lord & Taylor, njujorška znamenitost smeštena na Petoj aveniji u Njujorku u 2017. godini rešila je da proda svoju zgradu kompaniji za iznajmljivanje co-working prostora WeWork i to za 850 miliona dolara kako bi isplatili svoje dugove. Akvizicija zatvorena ranije ove godine

Gotovo napušteno gradilište vraća sećanja na finansijsku krizu kada su širom dobrog dela planete do pola izgrađeni projekti bili zaustavljeni kolapsom tržišta, nedostatkom finansijskih sredstava i nesolventnošću developer-a. Ovakav prizor u Londonu za mnoge je jedan od znakova da se globalni bum u sektoru nepokretnosti polako završava. Kao još jedan predznak moguće krize je i sve više zatvorenih prodavnica u njujorškoj Petoj aveniji, jer maloprodajni sektor trpi zbog porasta e-trgovine. Ostali delovi tržišta, poput poslovnih zgrada u većim gradovima, ostali su na relativno zdravim nogama.

Sam Zell, čikaški milijarder koji je stekao bogatstvo na tržištu nekretnina, poznat po svojoj prodaji portfelja poslovnih nekretnina od 36 milijardi dolara uoči finansijske krize, ponovo je povukao sličan potez. Prodao je gotovo sve



Sidnej





Čikago

Zatvoreni fondovi za nekretnine podigli su nivo neraspoređenog kapitala na rekordnu sumu od

**342**  
milijarde dolara

najbolji je primer kako se menja upotreba poslovnih objekata.

Rizik od „pučanja balona“ najveći je u Hong Kongu obzirom da su nekretnine najviše precenjene i pod rizikom od kolapsa tržišta, ukazuju podaci istraživanja Global Real Estate Bubble Index koju je sproveo UBS. Na sličnoj teritoriji nalaze se i Minhen, Toronto, Vankuver, London i Amsterdam, a velike neravnoteže na tržištu postoje i u Stokholmu, Parizu, San Francisku, Frankfurtu i Sidneju.

„Cenovni baloni“ su redovna pojava na tržištu nekretnina, a sam termin „balon“ odnosi se na suštinsko pogrešno vrednovanje imovine, čije postojanje nije moguće dokazati sem ukoliko taj isti balon ne pukne. Ali istorijski podaci otkrivaju određene obrasce tržišnih ekscesa. Tipični znakovi koji upućuju na postojanje „balona“ uključuju disbalans cena u odnosu na lokalne prihode, neravnotežu u realnoj ekonomiji, kao što je prekomerna kreditna aktivnost.

Podaci UBS-a ukazuju da je srednja vrednost cene prema dohotku višestruko uvećana u većini gradova i to sa 5,5 koliko je vrednost iznosila u 2008. godini na 7,5 danas. Prosečna cena stana od 60 kvadratnih metara u većini svetskih gradova prevazišla je prosečne godišnje prihode zaposlenih u visoko kvalifikovanom sektoru usluga. Tako da bi u Hong Kongu kupili stan od 60 kvadrata lokalni stanovnici moraju da rade 22 godine, a pre samo deset godina za kupovinu istog stana u azijskoj metropoli morali su da rade 12 godina.

U Frankfurtu je tokom prošle go-

dine zabeležen rast cena od 15 odsto, što je najveći rast od svih gradova koji su obuhvaćeni studijom UBS-a, dok su cene u Londonu za poslednje četiri godine pale za deset odsto. U Njujorku je zabeležena najviša cena rente prostora koja iznosi oko 700 dolara po kvadratu. Procenjuje se da su cene najma u Parizu u poslednjih 15 godina porasle više od 50 odsto, pa su ovdašnje vlasti ponovo uvele kontrolu cena zakupa stambenih nekretnina kako bi zaustavile snažan rast troškova života u francuskoj prestonici. Sličan zamah postoji i u drugim velikim evropskim gradovima usled kamatnih stopa koje su na istorijskom minimumu, dinamičnog ekonomskog rasta, ali i znatnog uticaja koji imaju



London

## CENE NEKRETNINA U VELIKIM GRADOVIMA SVETA VIŠE SU ZA 45% U ODNOŠU NA PRETHODNE REKORDNE VREDNOSTI

novi sistemi za kratkoročno iznajmljivanje nekretnina poput Airbnb platforme.

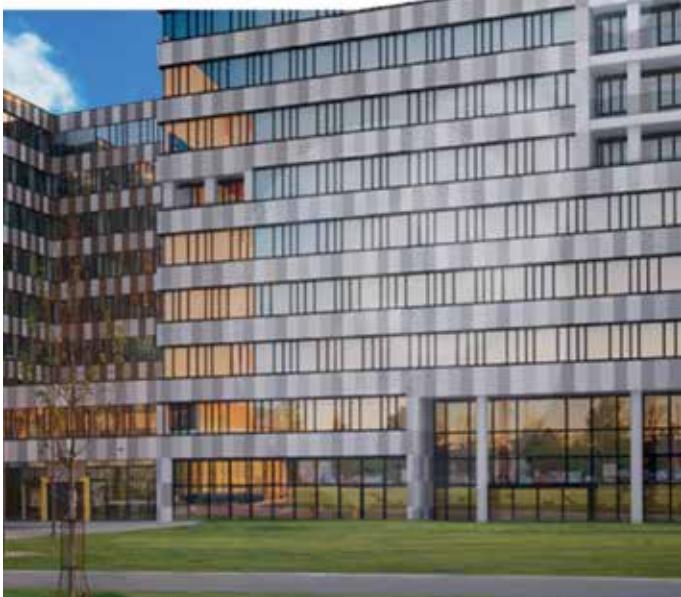
Slična situacija je i u pojedinim nemačkim gradovima poput Minhenia i Hamburga gde cene zakupa stanova rastu munjevitom brzinom, pa renta od 15 evra po kvadratnom metru više nije retkost. Stoga i Nemačka pokušava da ukroti cene donošenjem akcionog plana kojim građanima želi da omogući lakši pristup stanovima sa umerenom cenom.

Cene stanova i u srpskoj prestonici beleže vrtoglavivi skok i kreću se od 1.600 evra za starogradnju, pa do 4.500 - 5.000 evra za luksuznije objekte na ekskluzivnim lokacijama u Beogradu. Ukoliko cene uporedimo sa regionom, Beograd je prestigao Zagreb, Sarajevo i Skopje i približava se svetskim metropolama. Rast cena stanova zabeležen je i u Beču u poslednjih pet godina gde za kvadrat treba izdvojiti 6.000 evra, dok se u centralnim zonama Pariza cene kreću od 9.000 pa do vrtoglavih 40.000 evra po kvadratu. Prema rečima stručnjaka, na srpskom tržištu potražnja i dalje nadmašuje ponudu što uslovjava rast cena.

Iako se kolaps tržišta koji se sve češće pominje u svetskim krugovima ne može očekivati u razmerama kao prethodnog puta, evidentno je da se post-krizni bum tržišta polako bliži kraju. Rastuće neravnoteže u najvećim metropolama sveta otvaraju nova pitanja dostupnosti nekretnina znatnom delu stanovništva. Pojedini industrijski giganti, koji su i sami prouzrokovali ovakvu situaciju pokušavaju da problem reše izdvajanjem sredstava i ulaganjem u izgradnju pristupačnih stanova, ali će ovim problemima morati da se pozabave i same države.



WE CREATE  
MORE SPACE  
FOR YOUR  
SUCCESS



SIRIUS PHASE II  
COMING Q2/2020  
Additional 10,000 m<sup>2</sup>  
of Class A office space

developed by



+381 (0)60 100 100 7  
[www.siriusoffices.com](http://www.siriusoffices.com)  
[office@siriusoffices.rs](mailto:office@siriusoffices.rs)



TRŽIŠTE

# POVRATAK KUPACA

Iako italijansko tržište nekretnina nije u potpunosti u stagnaciji, pojedini sektori utiču na ukupnu negativnu stopu rasta

TEKST *Ksenija Mijatović*



**T**rebalо je nekoliko godina kako bi tržište nekretnina u Italiji osetilo efekte globalne ekonomskе krize. Tržište je tako svoju najnižu tačku dostiglo 2016. i 2017. godine. Cene su od 2010. postepeno padale što je rezultiralo ukupnim smanjenjem i do 30 odsto. I najvećim ljubiteljima Italije bile su neophodne godine kako bi se odlučili za kupovinu nekretnine u ovoj zemlji, a strateški investitorи u

Cene kuća sa vinogradima kreću se od tri do

**20**

miliona evra

nekretnine posebno su je izbegavali nakon izbijanja krize. Situacija je u poslednjih 12-18 meseci počela da se menja.

Oživila je kako prodaja stanova u gradovima, tako i zemljišta u područjima poput Toskane i Umbrije. Cene su počele da se vraćaju na period pre krize i očekuje se njihov rast tokom nadne godine. Eksperti ističu da postoje velike cenovne razlike za različite vrste nekretnina. Kratkoročne cene zakupa su u porastu, a no-

vogradnja takođe beleži rast. U trećem kvartalu 2018. godine vrednost novogradnje porasla je za 1,2 odsto u odnosu na isti period prethodne godine. Nekretnine koje gube na vrednosti su starije kuće i upravo ovaj segment utiče na ukupnu negativnu stopu rasta celokupnog tržišta Italije, iako ono nije u potpunoj stagnaciji.



Jedan od glavnih pokretača tržišta je i novi poreski sistem koji pojedincima koji su privili prebivalište u Italiji određuje fiksni godišnji porez u iznosu od 100.000 evra na dohodak zarađen u inostranstvu. Ovakav potez doveo je do povećanja interesovanja za italijanske nekretnine od čak 17 odsto prema određenim proračunima. Novi poreski sistem izazvao je interesovanje stranaca, ali i Italijana koji žive u inostranstvu. Ove godine vlada je proširila



## **JEDAN OD GLAVNIH POKRETAČA TRŽIŠTA JE I NOVI PORESKI SISTEM**

ove mere sa ciljem da privuče inostrane penzionere, posebno u region južne Italije.

Sa investicionog stanovišta za ulaganje u nekretnine najbolja su gradska tržišta koja uživaju najjači rast, poput Rima i Milana. Stručnjaci kažu da italijanski gradovi još uvek imaju dosta prostora za rast i razvoj tržišta.

Italija je odavno poznata po seoskim vilama i vinogradskim imanjima. Kada govorimo o ovoj vrsti nekretnina najtraženija oblast ostaje Toskana. Cene se kreću od 3.000 do 5.000 evra po kvadratu, odnosno oko million i po do dva miliona evra za kuću sa okućnicom i eventualno bazenom. Cene kuća sa vinogradima kreću se od tri do 20 miliona evra, dok neka od veleprodnih arhitektonskih zdanja dostižu cene i od 50-60 miliona evra. Većina kupaca luksuznih kuća dolazi iz Nemačke, Velike Britanije, Francuske, Švajcarske, Belgije, Holandije i skandinavskih zemalja.

Ne samo da su porezi na imovinu u Italiji znatno niži od susednih zemalja, poput Francuske, već poreske stope neće biti ni podizane u skorije vreme.



# TRAŽNJA GURA CENE

Čeka li nas nagli pad tržišta nekretnina u Srbiji?

TEKST *Ivana Lakić*

**D**a li je srpsko tržište nekretnina dostiglo maksimum jedno je od najčešćih pitanja koje se može čuti u poslednje vreme. Evidentan rast cena par godina unazad, kao i zvanični podaci da su cene novogradnje u Srbiji u prethodnoj godini porasle za 12,8 odsto u odnosu na 2017, odnosno za 14,7 odsto u Beogradu, gde je ove godine kvadrat u pojedinim delovima grada dostigao i vrtoglavih 5.000 evra, uvode sumnju da se približavamo scenariju kolapsa tržišta od pre deset godina.

„Prema podacima kojima raspolažemo veliki projekti još uvek nisu zadovoljili potražnju za nekretninama na našem tržištu, što je sva-kako jedan od faktora koji utiče na rast cene kvadrata“, ističe Dejan Ilić, finansijski direktor kompanije West Properties. „Primetan je i trend među investitorima koji iz godine u godinu povećavaju kvalitet gradnje, kao i kvalitet pratećih usluga, sadržaja i tehničkih rešenja što takođe doprinosi rastu cena.“

Kako objašnjava naš sagovornik, cene su raznolike, a različiti faktori opredeljuju kupce na kupovinu određene nekretnine. „Kupci su najvećim delom građani koji jeftinim stambenim kreditima i stabilnim kursum dinara žele da reše svoje stambeno pitanje. Međutim nije zanemarljiv ni broj kupaca koji iz sopstvenih sredstava kupuju nekretnine i to uglavnom na ekskluzivnim lokacijama“, napominje Ilić. Beograd, kao regionalni centar ovog dela Evrope, sve više budi interesovanje i stranih investitora. Novogradnja je i dalje najtraženija kao i tip modernih kompleksa koji svojim sadržajima nude viši nivo kvaliteta života. Dodatno, na potražnju novogradnje utiče i mogućnost povraćaja PDV-a za one koji ispunjavaju za to date uslove.



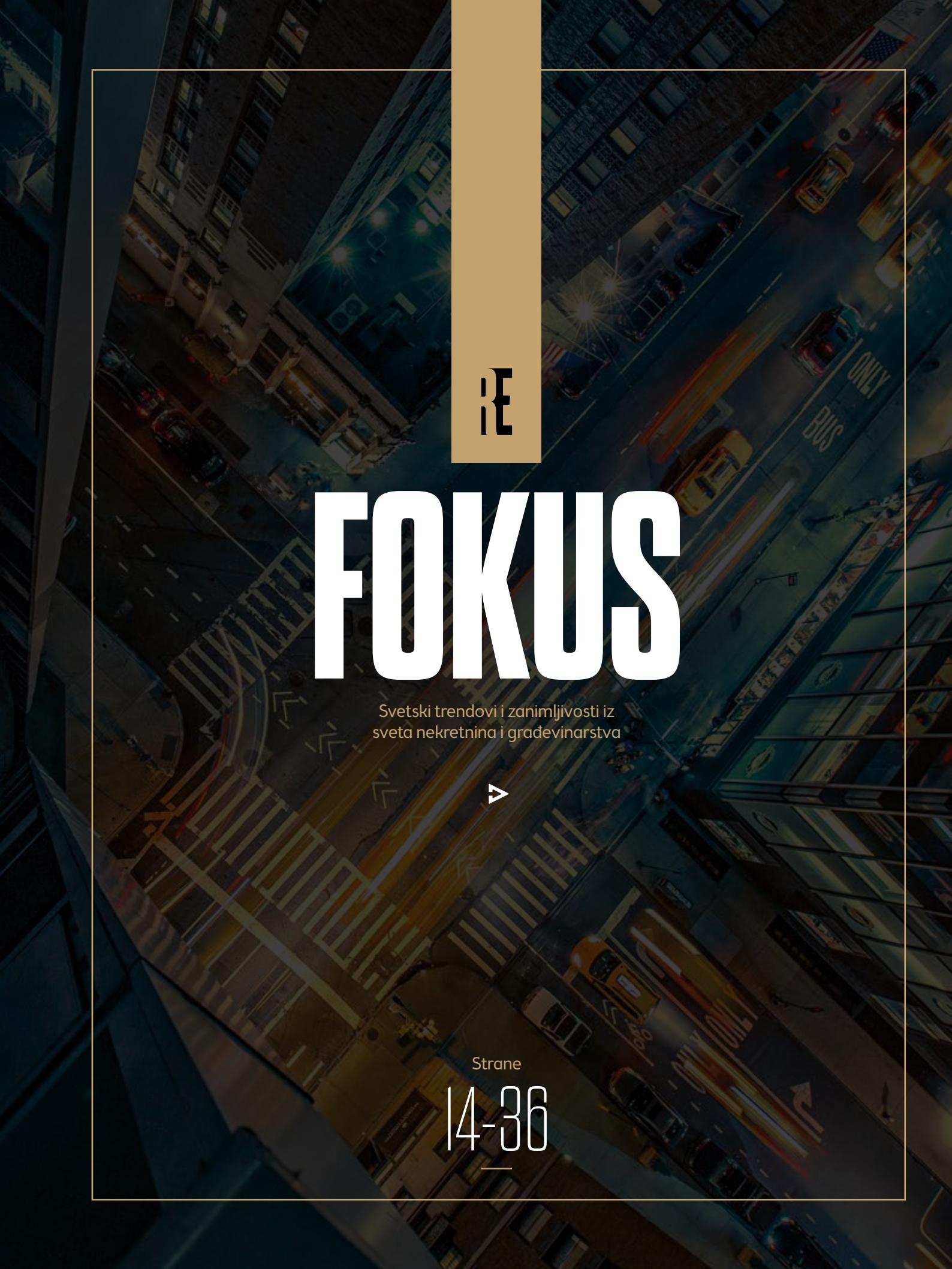
DEJAN ILIĆ

CFO, West Properties

Imajući u vidu interesovanje kupaca, Ilić ne očekuje značajne promene trendova na tržištu u skorije vreme. „Ukoliko se osvrnemo na projekte koje kompanija West Properties, kao ekskluzivni zastupnik prodaje, priprema u ovom trenutku i čija će prodaja početi u narednim mesecima, kao i na broj investitora sa kojima smo trenutno u pregovorima, možemo zaključiti da će pojedine lokacije u Beogradu tek početi da se razvijaju. Ipak, u jakoj tržišnoj utakmici bitno je kupcima ponuditi projekat koji će odgovoriti na sve njihove zahteve za modernim stanovanjem. Upravo u tome leži značaj kompanija za promet nekretnina, poput West Properties-a koji svojim konsultantskim uslugama investitorima pruža ključne informacije o tome šta je najbolje graditi na određenoj lokaciji, finansijske analize izvodljivosti i isplativnosti projekta, vođenje projekta tokom procesa izgradnje, pa sve do pružanja usluga profesionalnog upravljanja nekretninom i procesom njenog održavanja“, navodi Ilić koji inače ima 16 godina iskustva u bankarstvu, gde se bavio poslovima korporativnog i projektnog finansiranja, u okviru kojih je sarađivao sa investitorima i stekao know-how koji se odnosi na procese i problematike finansijskog, regulatornog i izvođačkog aspekta same gradnje. U West Properties-u je zadužen za odnose sa investitorima i bankama, projektni menadžment za investitore i developerе, razvoj lokacija i budžetiranje projekata.

Na pitanje kada se ipak može očekivati zasićenje tržišta, Ilić ističe da svako, pa i tržište nekretnina, ima svoje cikličnosti. „Ono što нико ne ističe je da svaka tržišna kontrakcija za sobom nosi intenzivniji privredni rast koji kompenzuje svojim efektima gubitke koji su nastali u krizi. Danas cena kvadrata vredi više nego što je vredela i pre i nakon 2008. tako da smo dugoročno gledano opet u plusu. Strahovi koji se javljaju u tom smislu su veći, čini se, od efekata koji se mogu desiti.“, zaključuje Ilić.

**POJEDINE  
LOKACIJE U  
BEOGRADU ĆE  
TEK POČETI DA SE  
RAZVIJAJU**



RE

# FOKUS

Svetski trendovi i zanimljivosti iz  
sveta nekretnina i gradevinarstva

V

Strane

|4-36

# TRIANGL STAMBENE ARHITEKTURE BEOGRADA

Između investitora, arhitekata i zakonske regulative



Urbanistički razvoj Beograda u poslednjih par godina u građevinskom sektoru, pored svih ostalih fenomena i kontroverzi, u najvećoj meri obeležava bum stanogradnje. Začudo, ova je oblast u stručnim krugovima, izuzev u domenu projekcija rasta cena i potražnje za stanovima, ponajmanje analizirana i istražena.

U poslednjih desetak godina skoro da nije bilo stambene zgrade u Beogradu koja je dobita neko od priznanja na Salonu arhitekture,

**VLADIMIR  
DORIĆ, D.I.A.**

Partner, konsulting direktor, Zabriskie d.o.o.

kao najvažnijoj arhitektonskoj smotri u Srbiji. Štaviše, dobre realizacije, koje je stručna javnost evidentirala, bile su van Beograda npr. u Kragujevcu (Studio Simović) i Nišu (Alterno) ili u domenu socijalnog stanovanja (na bazi sprovenih arhitektonskih konkursa). Razlozi za to su složeni, a nalaze se u trianglu odnosa arhitekata, investitora i zakonske regulative u Beogradu. Nažalost, u poslednjih nekoliko godina, nije bilo ozbiljnije javne debate na temu stanogradnje i arhitekture stambenih objekata. U regionu je situacija ipak drugačija. Dani zagrebačke arhitekture su ove godine u potpunosti bili posvećeni temi projektovanja i gradnje stambenih objekata, uz učešće ne samo arhitekata već pre svega developera, predstavnika vlasti, real estate konsultanata, a sve uz predstavljanje najnovijih tendencija na temu stanogradnje u Evropskoj uniji.

Najbitnija karakteristika u domenu stanogradnje u Beogradu je nedostatak slobodnih i iskoristivih lokacija za gradnju. Iako je dosta pomaka napravljeno donošenjem Plana generalne regulacije grada, utisak je da će u narednom periodu morati da dođe i do primene nekih urbo-ekonomskih metoda i reforme poreskog sistema kojima bi se oporezivanje imovine ubuduće vršilo u skladu sa urbanističkim parametrima, a ne u skladu sa stanjem na terenu. Na taj način bi se ogroman broj zapuštenih i neiskorišćenih parcela, po sili ekonomije, stavilo u promet. U ovom trenutku, skoro da nema primera da se neki investitor svesno odrekao maksimalne površine objekta u korist kvaliteta objekta ili funkcionalnosti stanova. Naprosto, cena zemljišta učestvuje sa preko 40% u ukupnoj investiciji, i u poređenju sa tim, trošak za naknadu za uređenje građevinskog zemljišta je skoro zanemarljiv.

U takvim tržišnim okolnostima, arhitekte su u najvećem broju slučajeva investitorima postale servis za dobijanje građevinske dozvole. Proces projektovanja je zanemaren, a rokovi za izradu projekata postaju sve kraći. Pitanje arhitekture se stavlja u drugi plan i tek nakon najracionalnijeg pakovanja stanova u maksimalnu površinu objekta. Uspostavljanje autoriteta struke i revalorizacija njenog uticaja na razvoj i dobrobit društva, ključno je pitanje za samu struku.

Međutim, struka u ovakvoj nemoćnoj poziciji i sa sveštu da je neophodan iskorak, stoji u mestu, optužujući tržište, zakon, vlast, vrlo če-

sto i samooptužujući se, kreirajući tako za sebe mat poziciju. Investitor i takozvana investitorska arhitektura su u užim stručnim krugovima termini koji imaju pežorativno značenje. Da li postoji arhitektura koja nije investorska? Stručna javnost bi morala da prepozna i podrži investitore koji su spremni da eksperimentišu i upuste se u hrabrije poteze kako u domenu materijalizacije, tako i u domenu arhitektonskе forme ili tipologije stanova. Ne samo to, već je i deo naše odgovornosti kao arhitekata što investitori u većini ne prepoznaju ili isključuju benefite koje njihovoј investiciji donosi dobra arhitektura, dobro postavljen objekat, koji komunicira sa okruženjem, dobro funkcionalno artikulisan prostor, racionalno iskorišćen, savremen u arhitektonskom izrazu i u tehnološkoj opremljenosti. Nužna je dakle interakcija i obostrano prepoznavanje, razumevanje ili dijalog. Trenutno je situacija takva da se ni na jednoj web prezentaciji stambenih investicija u Beogradu ne pominje ko je autor, a sa druge strane nigde se u stručnoj javnosti ne pominje ili afirmiše investitor koji je gradio nagrađeni objekat.

Planska regulativa i zakonske procedure su još rastegljive za tumačenje, tako da je čest slučaj da se u jednoj ulici u nizu od desetak objekata pojave potpuno šareni, stilski i pojavno neusaglašeni objekti. Pojava tzv. neoklasicizma je sve prisutnija, naprsto ne postoje planske ili zakonske prepreke kojima bi se stalo na put ovoj kakofoniji. Neki od načina regulisanja bi mogli biti sledeći: da se u planskim dokumentima ja-snije razrade oblikovne i stilске karakteristike,



## **U OVAKVIM TRŽIŠNIM OKOLNOSTIMA, ARHITEKTE SU U NAJVEĆEM BROJU SLUČAJEVA INVESTITORIMA POSTALE SERVIS ZA DOBIJANJE GRAĐEVINSKE DOZVOLE**



koje bi korespondirale sa definisanim urbanističkim celinama kao i da se striktno zabrani primena anahronih, stilskih mutant obrazaca. Takođe, čest je slučaj da se u toku gradnje odstupa od projekata i da se u realnosti izvedu samo gabariti i otvori na koje se kasnije nalepe različite aplikacije... Ovome se može stati na put i izvesnim unapređenjem podzakonskih akata koji tretiraju tehnički pregled objekata, a koji trenutno ne uzimaju u obzir stilske i pojavnne karakteristike projektovanih objekata, već samo gabarite i otvore...

U pozitivne tendencije na tržištu stambene izgradnje svakako se mogu ubrojati i pojava ozbiljnih stranih investitora (Izrael, Češka, Emirati...), kao i nekih novih tipologija koje do sada nisu bile poznate (kondominijumi, zatvorenii kompleksi i sl.). Ove okolnosti su dovele do toga da se upristoji i postigne bolja funkcionalnost stana, da se povećaju prosečne površine stambenih jedinica i da se sveukupno poboljša standard i kvalitet novogradnje.

Iako je činjenica da se stambena arhitektura i problemi u ovoj oblasti nalaze u pomenutom trianglu, smatram da je neophodno da kao arhitekte prvo postavimo pitanje šta možemo da uradimo da bi se desila makar i mala promena.

Često je rešenje i najkompleksnijih problema samo neučestvovanje u njima. Pa hajde zato da probamo da se istinski pogledamo u oči sa investitorima i sa državom, da pokušamo da shvatimo šta oni hoće od nas i da ih za promenu razumemo. Tako im zaista možemo ponuditi, a oni možda i prihvati vrednosti znanja koje podrazumeva arhitektonska stuka, korak po korak podižući time svest investitora o svrsi tog znanja. Samo tim putem Beograd može postati bolje mesto za život, sa više kvalitetnijeg prostora za ulaganja, više posla za investitore i za državu, a time i sa dugoročnjim benefitema za vlast, nezavisno od toga ko je sprovodi.

# PODIŽE LI METRO CENU KVADRATA?

Gradnja metroa trebalo bi da počne 2020. godine i to u Železniku. Kako bi ovaj veliki projekat mogao da utiče na cenu nepokretnosti u Beogradu?

TEKST *Filip Leskaroski, FinMedia Investments*

**F**rancuska kompanija Egis završila je generalni projekat i prethodnu studiju opravdanosti za dve linije metroa u srpskoj prestonici, a gradska Komisija za sprovođenje izgradnje metroa prihvatala je i finalni izveštaj u vezi sa projektom.

Egis je uradio studiju tražnje transportnih zahteva, predlog urbane integracije metroa i povezivanja sa drugim vidovima gradskog, prigradskog i međugradskog saobraćaja (voz, BG voz, tramvaj, autobus, trolejbus) na osnovu Smart plana iz 2016. godine i dodatnih informacija od javnih komunalnih preduzeća.

Prva deonica, odnosno Linija 1 od Železnika do Mirijeva, biće dugačka 21.3 kilometra i imaće 23 stanice: Železnik, Ranžirna, Makiš, Žarkovo i Bele vode, Trgovačka, Požeška, Pijaca Banovo brdo, Most na Adi, Sajam, Petlja Mostar, Palata pravde, Savski Trg, Trg republike, Francuska, Luka Beograd, Dunav stanica, Pančevački most, Železnička stanica Karaburma, Diljska, Višnjička, Mirijevski bulevar, VII gimnazija i Mirijevu.

Linija 2 spajaće Zemun i Mirijev trasom od 19.2 km i 20 stanica: Mirijev, Ustanička, Mite Ružića, Cvetkova pijaca, Vojislava Ilića, Šumatovačka, Maksima Gorkog, Makenzijeva, Manjež, Savski trg, Sava centar, Arena, Merkator, Opština Novi Beograd, Aleksandra Dubčeka, Senjski trg, Stadion Zemun, Filipa Višnjića, Novi novosadski put, Železnička stanica Zemun.

Prema informacijama kompanije Egis, u prvoj fazi radova bi se verovatno gradio deo Linije 1 od Železnika do Karaburme. Dve linije bi se ukrštale i imale podzemne stanice na Savskom trgu, gde bi bio omogućen prelaz putnika sa jedne na drugu. U Mirijevu bi postojale takođe paralelne stanice za obe linije, a predviđen je i tunel ispod Save za Liniju 2.

Kakav bi uticaj početak gradnje i eventualni završetak radova na prvoj trasi metroa mogao da ima na cenu nekretnina? Koji su mogući efekti kada govorimo iz ugla investicija u nepokret-



nost? Možda se najbolji zaključci mogu izvući ako se pogledaju istraživanja koja govore baš o sličnim investicijama u tri veoma različite države: Čileu, Italiji i Finskoj.

**ŠTO JE  
METRO LINIJA  
PROMETNIJA I ŠTO  
JE NEKRETNINA  
BLIŽA STANICI  
LINIJE, UTICAJ  
NA VREDNOST  
NEKRETNINE JE  
VEĆI**

## PRIMER SANTJAGA

*Najveći porast cena pored stanica*

Iako je veoma teško izmeriti direktni uticaj izgradnje metroa na cenu nekretnina u Beogradu i uporediti sa gradovima gde su linije izgrađene znatno ranije u 20. veku i kasnije samo razvijane, određena paralela se može povući među pomenutim mestima.

Kada govorimo o izgradnji nove metro linije 4 u čileanskoj prestonici Santjagu, koja je počela sa radom 2005. godine, možemo slobodno reći da je doprinela promenama na tržištu nekretnina koje su i empirijski potvrđene istraživanjem Univerziteta u Čileu.

Podaci kažu da je prosečna cena stanova porasla između 4.1% i 7.9% nakon objavljivanja početka radova na metrou ili između 3.9% i 5.4% posle objavljanja tačnih lokacija stanica.

Autor istraživanja dodaje važan podatak da porast cena nije raspoređen ravnomođno, već da je najviše zavisio od udaljenosti stanova od najbliže metro stanice.

Analiza je urađena na osnovu ukupnog broja transakcija između prodavaca i kupaca nekretnina u široj oblasti Santjaga između 2000. i 2004. godine (dakle, nekoliko godina pre puštanja nove linije u promet), što bi se moglo samo približno uporediti sa trenutnom fazom izgradnje beogradskog metroa.

Najveći rast cena nekretnina u Santjagu bio je u periodu posle objavljinjanja početka rada i to na 200 metara od stanica – skok vrednosti nekretnina na tim lokacijama bio je 7.4%.

Trend sporijeg rasta cena primetan je sa približavanjem početka rada na izgradnji i udaljavanjem od stanica više od 800 metara.

## NAPULJ

*Samo visokofrekventne linije imaju uticaj na cene*

Ako pogledamo dodatna istraživanja u Evropi i svetu, geografski (ne istorijski) nešto bliži primer može se naći u južnoj Italiji, tačnije u Napulju. Naime, podaci nešto drugačijeg istraživanja sa Univerziteta u Rimu donose veoma interesantne činjenice.

Rezultati kažu da samo visokofrekventne metro linije imaju značajniji uticaj na cenu nekretnina, dok manje prometne trase metroa i



linija autobusa ne doprinose primetnom uticaju na cenu nepokretnosti.

Rezultati u Napulju su pokazali da je uticaj na cenu nekretnina značajan, doprinoseći visokoj korelaciji između vrednosti nekretnine i prometnosti trase metroa.

Tačnije, što je metro linija prometnija i što je nekretnina bliža stanicama linije, uticaj na vrednost nekretnine je veći. Napulj je inače najveći grad u južnom delu Italije, sa blizu milion stanovnika i glavni je grad regiona Kampanja.

Najveći rast cena nekretnina u Santjagu bio je u periodu posle objavljinjanja početka rada i to na 200 metara od stanica metroa

# 200

metara od stanica metroa

## HELSINKI

*Potpresa prepostavke „lokacija, lokacija, lokacija“*

Još jedno istraživanje o uticaju metroa na cenu nepokretnosti može se analizirati na Univerzitetu Alto u Finskoj. Studija koja je urađena govori o pripremi tržišta nekretnina (rastom cena) u finskoj prestonici Helsinkiju na početak funkcionisanja zapadne linije metroa.

Preciznije rečeno, stanovi koji su u krugu od 800 metara od novih metro stanica, gde je ujedno i najveći uticaj na pokretnost ljudi, zabeležili su porast cene od 4% čak i pet godina pre početka rada linije koja je puštena u promet krajem 2017. godine.

Dodatni zaključak ovog istraživanja kaže da prilikom razmišljanja o uticaju izgradnje metroa na nepokretnosti treba uzeti u obzir širu perspektivu i indirektne efekte na cene, kao i na stambeno okruženje delova grada kroz koje trasa prolazi.

Neke od pozitivnih indirektnih karakteristika jesu razvoj tih delova grada putem naseljavanja novih stanovnika i dolazak novih uslužnih delatnosti koje dovode do porasta atraktivnosti određene lokacije.

Sa druge strane, na stambeno okruženje može negativno uticati veliki broj novih stanara u određenom kvartu ako to dovodi do većih gužvi ili više stope kriminala oko stanica.



# IDEALNA MIRNA OAZA

Green Hill Dedinje predstavlja savršeno mesto za vaš dom iz snova



**SVAKI KUTAK  
KREIRAN JE TAKO  
DA ZADOVOLJI I  
NAJISTANČANIJI  
UKUS**

Arhitektonsko rešenje na Dedinju koje je u skladu sa principima održivosti osmišljeno da novi rezidencijalni kompleks uklopi u prirodno okruženje i na taj način stvori komunikaciju materijala, boja i tekstura, poprima svoje konačne obrise. Green Hill Dedinje svoje prve stanare, koji će uživati u harmoniji luksuza i prirode svog novog doma, očekuje već u septembru.

Glavna odlika stanova u rezidencijalnoj zoni koja prati trendove luksuznog stanovanja je maksimalna iskorijenost prostora kreirana po principu „prostora koji teče“ (flowing space). Projektovanjem prostorija dnevног boravka, kuhinje i trpezarije u jedinstvenu celinu stvoren je efektan doživljaj prostranstva koji posebno naglašavaju panoramski prozori.

Maksimalna osvetljenost i prozračnost, kao i terase orientisane ka dvorištu omogućavaju da ovaj prostor bolje komunicira sa spoljnjim okruženjem, stvarajući jedinstvenu atmosferu u domu. Za ljubitelje otvorenog prostora idealni su stanovi u prizemlju koje, pored svega pomenutog, krase i pripadajuće uredene baštne.

Ukoliko tražite mirnu oazu, Green Hill Dedinje predstavlja savršeno mesto za vaš dom iz snova!

## 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)



J

edna od najvećih svetskih kuća za upravljanje privatnim kapitalom, Blackstone, preuzeala je američki portfelj sklađista singapske kompanije Global Logistics Properties (GLP) za 18,7 milijardi dolara, što je najveća privatna transakcija nekretnina na globalnom nivou. Ugovor je sklopljen u trenutku kada investitori troše milijarde dolara kako bi proširili svoju imovinu na logističkom tržištu nekretnina, obzirom da elektronska trgovina podstiče potražnju za ovim tipom nekretnina.

Kako je u prvih mesecima ove godine zabeležen porast online kupovine od 3,6 odsto u odnosu na poslednje mesece 2018. godine, s ukupnim prometom od 137,7 milijardi dolara, i ostale investicionne kuće priključuju se ovom trendu. Uspon kompanija za internet trgovinu, u želji da prošire svoje digitalne operacije i skrate rokove isporuke, značajno je povećao potrebu za logističkim centrima i time uticao na rekonfiguraciju lanca

snabdevanja. Sama potražnja za ovim tipom nekretnina posebno je visoka u okolini velikih gradova, gde je ovaj način kupovine najbrže prihvaćen.

Uključujući i ovaj ugovor koji se odnosi na 16,6 miliona kvadratnih metara, Blackstone je od 2010. godine proširio svoje logističke kapacitete na više od 86 miliona kvadrata na globalnom nivou.

GLP je u protekle četiri godine proširoj svoje poslovanje u Sjedinjenim Američkim Državama i postao drugi najveći logistički igrač, nakon kompanije Prologis Inc. Među klijentima singapske kompanije nalaze se zakupci poput Amazona, Walmarta, Adidas-a i L'Oreal-a.

Iako će GLP zadržati određeno prisustvo na tržištu Sjedinjenih Američkih Država, svoj fokus prebacice na Aziju, imajući u vidu da se aktivnosti finansiranja u sektoru logistike u ovom području povećavaju, a u ovom delu sveta već poseduje gotovo 20 miliona kvadrata u Kini i preko pet miliona kvadrata u Japanu.

## TRANSAKCIJA REKORDNE VREDNOSTI

Elektronska trgovina menja logističko tržište nekretnina

Na globalnom nivou

Blackstone je proširio svoje logističke kapacitete na više od

86

miliona kvadrata

# NOVA PRESTIŽNA POSLOVNA ADRESA

Predstavljena najsavremenija poslovna zgrada u centru Beograda



**B**usiness Garden, najsavremenija poslovna zgrada A klase u samom centru Beograda, svečano je otvorila svoja vrata na događaju organizovanom za predstavnike medija, partneri i saradnike. Tokom neformalnog druženja, prisutni su imali priliku da se upoznaju sa svim benefitima jedinstvene hi-teh zgrade na raskrsnici ulica Starine Novaka i Kneza Danila, koja je početkom maja dočekala prve zakupce.

Nakon obilaska prostora i virtuelne prezentacije, prisutnima su se obratili Gili Dekel, partner investitor i domaćin događaja, koji je sa ponosom predstavio sve prednosti koje Business Garden nudi sadašnjim i budućim zakupcima, zamenik gradonačelnika Beograda Goran Vesić i Nj.E. Ambasador Izraela Alona Fišer Kam.

„Sa ponosom vam predstavljam projekat Business Garden čijom realizacijom je sprska prestonica dobila jedinu modernu poslovnu zgradu na prestižnoj lokaciji u samom centru. Velike inostrane kompanije izabrale su Business Garden kao svoju novu poslovnu adresu pa već početkom jeseni očekujemo da će gotovo cela zgrada biti popunjena. Dobar odziv za-

kupaca nimalo ne iznenađuje, imajući u vidu sve pogodnosti ovog poslovnog kompleksa koji će, između ostalog, biti i jedan od retkih LEED sertifikovanih u Srbiji. Odlična povezanost sa svim bitnim institucijama i saobraćajnicama, kao i fleksibilnost prostora koji se prilagođava potrebama i korporativnim vrednostima, u velikoj meri doprineće uspešnosti poslovanja kompanija smeštenih u Business Garden-u. Ne smemo zanemariti ni podzemni parking za zaposlene, kapaciteta od čak 220 mesta, koji na centralnoj gradskoj lokaciji predstavlja retku i značajnu prednost“, istakao je Gili Dekel, Partner investitor.

Kompanije „AFI Europe“ i „Shikun & Binui Group“ dugo su prisutne na srpskom tržištu sa nizom uspešno realizovanih projekata kao što su prvi i jedini biznis park Airport City Belgrade, kondominijumi Central Garden, Voždovice kapije i Wellport i kompleks Skyline čija izgradnja je u toku. Ekskluzivni zastupnik za izdavanje novog poslovnog prostora je vodeća konsultantska kuća za nekretnine u Srbiji CBS International, deo Cushman & Wakefield grupe.

**POČETKOM JESEN  
OČEKUJE SE DA  
ĆE GOTOVО CELA  
ZGRADA BITI  
POPUNJENA**



# DOBRO DOŠLI U ML 27

Otkrijte spoj švajcarskog kvaliteta i luksusa u jednom od najperspektivnijih delova Beograda

**N**ovi stambeno-poslovni objekat ML 27 – Swiss Apartments nalazi se u najlepšem delu Južnog bulevara, nadomak Neimarskog parka. Celokupan objekat predstavlja spoj švajcarskog kvaliteta i luksusa u jednom od najperspektivnijih delova Beograda.

ML 27 odlikuje se visokim stepenom privatnosti, imajući u vidu ukupno 15 stambenih jedinica u okviru objekta, uz izuzetan nivo bezbednosti zahvaljujući potpuno kontrolisanom ulasku u objekat uz pomoć kodiranih ključeva, sigurnosnih ulaznih vrata, video interfona i video nadzora.

Na svakom spratu nalaze se po dva četvorosobna stana sa terasama, dok je na poslednjem, povučenom spratu smešten penthouse sa pripadajućom velikom terasom.

Stanovi su dvostrano orijentisani i organizovani u dve funkcionalne celine. Spavaći blok okrenut je ka dvorišnoj strani što pruža neophodan mir, dok su kuhinja, trpezarija i dnevni boravak okrenuti ka Južnom bulevaru obezbeđujući prodror južnog svetla u ovaj deo stanova i dobru osvetljenost za dnevne aktivnosti.

Dodatnu pogodnost pri kupovini stanova predstavljaju potpuno opremljene kuhinje i vešernice rešenjima renomiranih brendova.

Stanarima je na raspolaganju i parking kome se pristupa putem auto-lifta što omogućava potpuno kontrolisani pristup kako podzemnim etažama garaže, tako i dvorišnom, pokrivenom parkingu.

ML 27 projektovan je tako da pruži maksimalan komfor i funkcionalnost svojim stanarima, uz visok nivo kvalitete zahvaljujući upotreti vrhunskih materijala modernog i urbanog dizajna, a svaki detalj usmeren je ka unapređenju vašeg kvaliteta života.

## KONTAKT

Ekskluzivni zastupnik prodaje

West Properties

Tel: 063 300 355

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





ML 27 odlikuje se visokim stepenom privatnosti, imajući u vidu ukupno

15

stambenih jedinica



# UDAR NA STAKLENE FASADE

**Novi zakoni u Njujorku razmatraju zabranu staklenih fasada ukoliko ne ispunjavaju energetski efikasne standarde**

TEKST **Vladimir Mitic**

**M**ešavina različitih stilova gradnje jedna je od osnovnih odlika njujorskog horizonta. Od čuvenog Empire State Building-a, Chryslera nebodera u art-deco stilu do čitavog eklektičnog assortimana novijih zgrada čije fasade reflektuju sunčeve zrake. Baš ove zgrade, odnosno njihovo grejanje i hlađenje, zaslužne su za gotovo 70 odsto emisije gasova sa efektom staklene bašte, a gigantski neboderi su najveći zagađivači u ovom gradu, navodi se u studiji koju je grad sproveo 2017. godine.

Identifikacija problema je jedno, a popravljanje situacije potpuno druga stvar. U vremenu kada globalne velesile deluju uglavnom nezainteresovano da se pozabave smanjenjem štetnih gasova koji doprinose klimatskim promenama, uprkos popularnoj podršci za takve promene koju daju isključivo „na papiru“, sve se svodi na manje političke subjekte, odnosno regione i gradove. Njujork u trenutku pisanja ovog teksta deli samo jedan potpis od usvajanja najambicioznijeg klimatskog cilja u celim Sjedinjenim Američkim Državama.

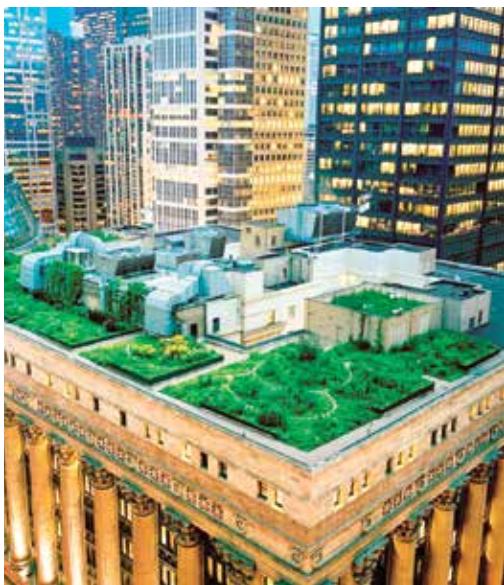
Mere koje donosi New Green Deal, odnosno novi zeleni sporazum, trebalo bi da eliminiše zagađenje vazduha ekvivalentno onom koje proizvede čak milion automobila, a rok za to je 2030. godina. Set zakona dobrom delom utiče na građevinsku industriju. Tako je prateći stopе Toronto, Denvera, San Franciska, Portlanda i Oregonia, Njujork postavio uslov da svi novi



**129**  
zgrada sa  
staklenom fasadom  
izgrađeno je u  
Njujorku od 2015.  
godine

stambeni i poslovni objekti u gradu moraju da imaju zelene krovove, sa solarnim panelima i mini-turbinama na vetar. Na investitorima je da odluče da li će implementirati jedan od ova tri sistema ili pak kombinaciju sva tri.

Iako se čini da je promena strukture krova tek mali korak, globalni uticaj ove promene je impresivan. Prema podacima Nacionalnog istraživačkog veća Kanade zeleni krov veće površine može da smanji dnevne potrebe zgrade za klimatizacijom čak do 75 odsto. Zeleni krovovi hlade užarena gradska jezgra, apsorbuju zagađenja iz vazduha, obezbeđuju zvučnu izolaciju, promovišu biodiverzitet i smanjuju troškove za proizvodnju energije. Novi zakon se odnosi na zgrade čija gradnja tek treba da počne, ali i na postojeće objekte koji prolaze kroz ozbiljniju rekonstrukciju. Zahtevi koje propisuje zakon prilagođeni su za manje objekte i razmatra se



**NJUJORK JE  
POSTAVIO USLOV  
DA SVI NOVI  
STAMBENI I  
POSLOVNI OBJEKTI  
U GRADU MORAJU  
DA IMAJU ZELENE  
KROVOVE**

način postepenog uvođenja ove promene kako bi se izbegao njen negativni uticaj na fizička lica koja su vlasnici kuća, kao i vlasnike manjih preduzeća.

Cilj donošenja zakona je da objekti smanje emisiju gasova sa efektom staklene baštne za 40 odsto do 2030. godine ili će se suočiti sa višemilionskim kaznama i to na godišnjem nivou. Ovo se pre svega odnosi na objekte veće od 2.000 kvadrata.

Posebnu pažnju izazavala je izjava gradonačelnika Njujorka, Bila de Blasija, da će grad doneti zakone kojim će „zabraniti nebotičare od stakla i čelika koji su izuzetno doprineli globalnom zagrevanju“. Naznake da ovakve građevine više nisu dobrodošle u američku metropoli i da ne bi trebalo ni da postoje igde u svetu, uznenimire su mnoge lidere iz sveta građevinske industrije i arhitekte koji su postavili pitanje



da li ambicije gradonačelnika mogu da koegzistiraju sa zahtevima klijenata i komercijalnih zakupaca.

Nakon De Blasijeve izjave i natpisa u medijima koji su preneli da je došao kraj staklenih fasada, reagovali su i gradski zvaničnici koji su istakli da još uvek nisu izrađeni nikakvi zakoni tog tipa i da neće biti direktnе zabrane za staklo i čelik kada je u pitanju novogradnja, već da postoje određeni energetski efikasni standardi koje će novi objekti

kom ventilacijom.

Njujork novim zakonima postavlja uslov za izdavanje građevinskih dozvola, ali pravi izazov predstavlja i činjenica da je neophodna rekonstrukcija stogodišnjih, arhitektonski jedinstvenih zgrada u ovom gradu. Rušenje ovih objekata dodatno bi povećalo emisiju gasova sa efektom staklene baštе, a procenjuje se da je za njihovo dovođenje na zahtevani energetski nivo neophodno ulaganje od četiri milijarde dolara.



morati da ispune, čije specifičnosti pak još uvek nisu jasno definisane.

Staklo inače predstavlja vrlo izazovan građevinski materijal, upravo zbog činjenice što je u zastakljenom prostoru jako teško kontrolisati temperaturu. Stakleni eksterijeri počeli su da osvajaju gradove onda kada je ostvaren napredak sistema klimatizacije, uz pristup jeftinoj energiji. No, problem leži u tome što određene studije pokazuju da je emisija ugljenika iz klimatizovanih poslovnih prostora u proseku za 60 odsto veća od emisije u objektima sa prirodnom ili mehanič-

# 70%

emisije gasova sa efektom staklene baštе proizilazi iz grejanja i hlađenja objekata, u čemu posebno prednjače neboderi



## PREPREKA ZA PTICE



Staklene fasade naše su se na udaru i zbog činjenice da prouzrokuju smrt između 100 miliona i milijardu ptica godišnje u Sjedinjenim Američkim Državama. Objekti koji imaju minimum 2,3 kvadratna metra neprekidne zastakljene površine na svojim fasadama predstavljaju ozbiljan rizik za ptice. Stoga su pojedini gradovi pokrenuli mnogobrojne inicijative u cilju spašavanja ptica selica. Radi se na izradi vodiča za izgradnju novih objekata i adaptaciju postojećih, kako bi što manje ometali let ptica kroz gradove. Jedna od preporuka je da fasade budu izvedene od stakla koje reflektuje ultraljubičastu svetlost.

# ARHITEKTE PREUZIMAJU ODGOVORNOST

Prvi biro koji će svoje objekte projektovati sa nultom emisijom ugljenika

**B**ritanski Foster+Partners prvi je arhitektnoski biro koji se obavezao da će sve svoje buduće objekte projektovati kao potpuno održive sisteme. Potpisivanjem takozvanog Net Zero Carbon Buildings Commitment sporazuma, renomirani biro prihvatio je obavezu da će do 2030. godine sve nove zgrade sa njihovim potpisom imati nultu emisiju ugljenika, a do 2050. isto će važiti i za sve prethodno projektovane objekte.

Sporazumu su se pridružila 23 grada, uključujući Njujork, London i Tokio, u želji da sprovedu misiju smanjenja uticaja izgrađenog okruženja na klimatske promene. Po prvi put sporazum je predstavljen na svetskom samitu o klimatskim promenama koji je Svetski savet zelene gradnje (WGBC) održao u septembru prošle godine.

## PLAN

Do 2030. sve nove zgrade sa potpisom Foster+Partners biće ekološki neutralne

Ukazujući na postojanje problema i neoprhodnost njegovog rešavanja Kraljevski institut britanskih arhitekata (RIBA) proglašio je stanje klimatske krize čime je formalno priznata uloga koju arhitekte imaju u izazivanju klimatskih promena i njihovom ublažavanju. RIBA je usvojila petogodišnji plan koji za cilj ima da uspostavi standard održive prakse unutar britanske arhitektonske industrije.

Inače, Foster+Partners su prošle godine osvojili nagradu Sterling za projekat londonskog sedišta kompanije Bloomberg, koja je proglašena za najodrživiju poslovnu zgradu na svetu. Ovaj arhitektonski biro trenutno radi na nekoliko projekata u čijem fokusu je održivost, poput karbonski neutralnog tehnološkog grada u Abu Dabiju i održivog glavnog grada u Indiji.



Foto: Amaravati masterplan, Foster+Partners

# PRVA BLOCKCHAIN PRODAJA

Vila u Parizu ušla je u istoriju kao prva evropska nekretnina koja je u potpunosti prodata putem blockchain transakcije



Leksuzni objekat je putem nove tehnologije za 6,5 miliona evra prodat francuskim kompanijama za promet nekretnina Sapeb Immobilier i Valorcim. Prvi proces blockchain transakcije u Evropi odvio se tako što je vlasništvo nad objektom prvo preneto na akcionarsko društvo Sapeb i zatim podeljeno na 100 tokena kako bi se jednako distribuiralo novim vlasnicima. Svaki od ovih tokena dalje se može podeliti na 100.000 jedinica, što znači da se pojedinačni ideo u ovoj nekretnini može kupiti ili prodati za samo 6,5 evra.

Kupoprodajni posao, kojim je upravljala francuska blockchain investiciona kompanija Equisafe, obavljen je putem eterum kriptovalute i jedan je od poslednjih u nizu napora da se blockchain tehnologija uvede u prodaju nekretnina. Prošle godine putem kriptovalute prodata je nekretnina na Menhetnu vredna 30 miliona dolara, a u januaru na ovaj način prodat je i luksuzni rizort u Aspenu.

Proces prodaje nekretnina putem block-

Zahvaljujući blockchain-u pojedinačni ideo u pariškoj vili može se kupiti ili prodati za samo

6,5 €

chain tehnologije pruža brojne prednosti u odnosu na tradicionalni proces poslovanja. Ukoliko se benefiti sagledaju kroz konkretni proces prodaje pariške vile, veliki deo glomazne pravne dokumentacije koja se odnosi na prodaju imovine, kao što su overeni dokumenti, provere identiteta, bila je šifrovana i zabeležena u sistemu, što doprinosi uštedi vremena u odnosu na ručne provere ovog tipa informacija.

Mogućnost usitnjavanja vlasništva i „tokenizacija“ nekretnina omogućila bi široj javnosti lak pristup deonicama, čime bi se praktično omogućilo trgovanje nekretninama kao u slučaju trgovine drugim vrednosnim papirima. Već postoje oni koji na ovaj način trguju u digitalnom svetu. Tako na primer Elevated Returns, digitalna grupa privatnog akcijskog kapitala, namerava da ove godine „tokenizuje“ nekretnine na Tajlandu vredne 100 miliona dolara, dok se britanski Brikcoin nade da će uz pomoć blockchain tehnologije moći da gradi pristupačne stambene nekretnine.



# ZELENO SVETLO ZA KULU

Pariz će dobiti svoj prvi neboder posle više od 40 godina

Sa svojih  
**180**

metara visine Triangle  
će biti treća najviša  
zgrada Pariza

**N**akon pet godina intenzivnog razmatranja, francuski nadležni organi konačno su dali zeleno svetlo za izgradnju neobodera Triangle u Parizu iza kog stoji arhitektonski biro Herzog & Meuron. Očekuje se da će izgradnja početi 2020. godine i da će biti završena pred Olimpijske igre 2024.

Projekat koji je prvi put predstavljen 2008. godine, a njegov dizajn inicijalno je odbijen šest godina kasnije. 2015. dobio je neophodno odobrenje, da bi već naredne godine ponovo ušao u pravne peripetije. Problem su predstavljale i oštре kritike javnosti koja se plašila da će neboder fundamentalno promeniti strukturu njihovog susedstva i političara koji su tvrdili da nepravilan oblik zgrade iziskuje i veću potrošnju energije. Parižani su između ostalog isticali da ovaj projekat ne doprinosi rešavanju većih problema sa kojima se suočavaju, uključujući nedostatak pristupačnog stambenog prostora, probleme sa javnim prevozom i pad kvaliteta života.

Triangle Tower deo je nove konstrukcije koja oslikava novi Pariz, istakao je pariški zamenik zadužen za urbanizam i arhitekturu.

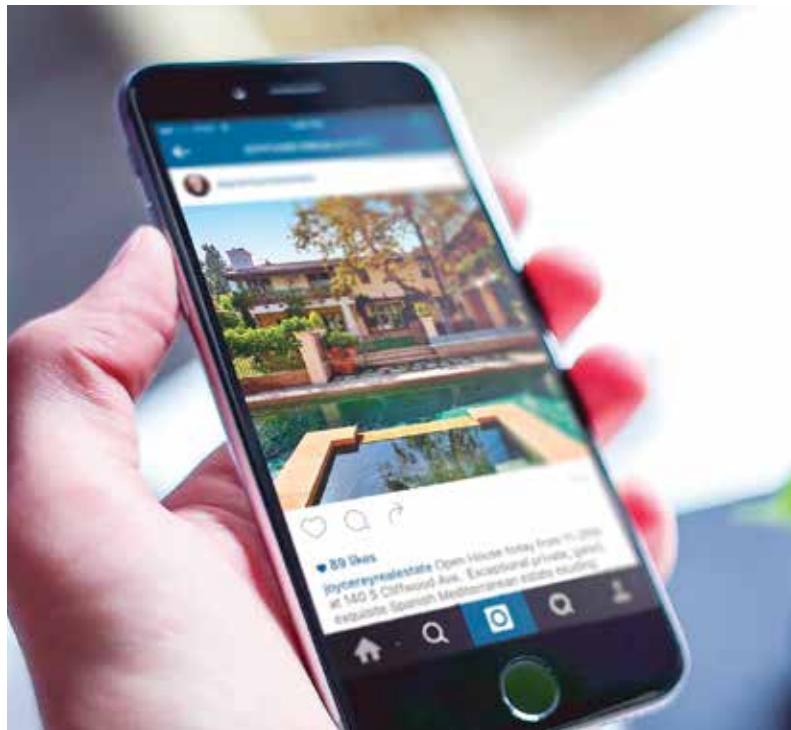
Trouglasta struktura od 42 sprata, procenjene vrednosti 500 miliona evra, biće dom hotela, panoramskog restorana, co-working prostora za 5.000 radnika, zdravstvenog centra i obdaništa.

S svojih 180 metara visine ovo će biti treća najviša zgrada Pariza, posle Ajfelovog tornja visokog 324 metra i kule Montparnasse od 209 metara, ujedno i poslednjeg nebodera višeg od 100 metara izgrađenog u centralnom delu francuske prestonice.



# INSTAGRAM ZA NEKRETNINE

Nova besplatna aplikacija za oglašavanje



**J**oš jedna od aplikacija čiji je cilj da promeni tržište nekretnina ugledala je svetlost dana. Radi se o svojevrsnom marketinškom alatu koji licenciranim agentima omogućava da u svega par minuta oglase svoju nekretninu i povežu se sa kupcima i vlasnicima nekretnina. Imajući u vidu da je ovakav vid oglašavanja besplatan na ovoj platformi, aplikacija Rila direktno napada popularne portale za oglašavanje nekretnina.

Prema rečima kreatora Rile, aplikacija je projektovana sa idejom da omogući agentima da povrate kontrolu nad svojim poslovanjem, klijentelom i prisustvom u digitalnom svetu. Pomaže im da prošire svoj doseg i bez plaćanja preteranih naknada portalima za oglašavanje. Cilj je stvoriti otvoreno, globalno tržište na kom svaki agent, bez obzira na nivo resursa koji mu je na raspolaganju, može da ostvari zaradu koju želi.

## CILJ

Rila želi da olakša kupovinu, prodaju, iznajmljivanje i listing nekretnina

Interfejs nove aplikacije podseća na popularni Instagram – dostupan je svima, informativan je i interaktivan. Dodatno, Rila omogućava transparentnu komunikaciju među korisnicima, a kako navode tvorci aplikacije, potencijalni kupci pretragu mogu vršiti i prema svojstvima nekretnina koje se ne mogu videti na drugim oglašivačkim portalima.

Rila, čiji je primarni cilj generisanje lead-ova, može biti od velikog značaja za sve agente i agencije, ukoliko dostigne kritičnu masu korisnika i time u potpunosti promeni ustaljeni način listinga nepokretnosti.

Sa nedavnom investicijom od miliona dolara u aplikaciju, Rila je trenutno dostupna na tržištu nekretnina Los Andelesa i za iOS operativne sisteme, dok se njen razvoj na područja drugih gradova i država tek očekuje. U budućnosti su planirane i opcije kupovine u okviru aplikacije.



# DVANAESTI WEEKEND

ROVINJ 19.-22.09.2019.



TRI DANA MIRA, LJUBAVI I KOMUNIKACIJE

# INOVACIJE I STANDARDI KAO TEMELJ KVALITETA

**Analiza trenutne situacije na tržištu i primena Zakona o građevinskim proizvodima, kao i standardi prilikom izbora podizvodača bili su tema drugog okruglog stola „Real Estate - Temelji kvaliteta“**

**TEKST** *Ivana Lakić*

Foto: Ivan Grujić



ako tržište građevinskih proizvoda nije bilo jedinstveno po pitanju načina na koji se ovi proizvodi stavljuju na tržište, načina na koji se nebezbedni proizvodi ovog tipa uklanjuju sa tržišta, Zakonom o građevinskim proizvodima na opšti način uređena je celokupna materija i definisana je uloga svakog aktera u ovom procesu, istakla je Jovanka Atanacković, pomoćnica ministra građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture na okruglom stolu „Real Estate – Temelji kvaliteta“, u organizaciji medijske kuće West Media World.

„Predstoji nam donošenje podzakonskih akata, njih 11, a još važnije tehničkih propisa kojima bismo se pozvali na određene standarde i koji bi od tog trenutka bili obavezni za sve proizvođače. U tom poslu neophodna nam je i

## DINAMIKA

Tehnička pitanja bi trebalo da se urede na podzakonskom nivou kako bi se obezbedila dinamika koja je privredi potrebna

inicijativa same privrede“, istakla je Atanacković i napomenula da se ovaj zakon ne odnosi samo na građevinske proizvode, imajući u vidu da upućuje na zahteve koje jedan objekat mora da ispuni u skladu sa sredinom i prostorom u kojoj se nalazi, a kako bi se ispunili zahtevi komfora stanovanja, a u odnosu na to određuje se i koji građevinski proizvodi će biti primjenjeni u datom momentu.

Kako je Atanacković istakla na okruglom stolu, cilj Zakona je i da proizvođači budu spremni kada Srbija uđe u Evropsku uniju.

Komentarišući pravni okvir koji se odnosi na građevinsku industriju Marija Vukčević, senior associate u odeljenju za real-estate pri advokatskoj kancelariji Janković Popović Mitić, istakla je da je zakonski okvir dobar, posebno imajući u vidu izmene u prethodnom periodu.

„U proteklim godinama imali smo jako dobre rezultate sa izmenama Zakona o planiranju i izgradnji 2014. Prepoznala se potreba da se na transparentan način pristupi izmenama i dopunama Zakona, donošenju propisa, obezbedilo se učešće stručne javnosti, prepoznala se potreba da struka da svoje predloge i učestvuje u formulaciji opštih rešenja neophodnih da se reše problemi u praksi, s druge strane struka je bila angažovana i u formulaciji samih odredbi. Ono što je možda problem našeg zakonodavnog okvira je i da taj Zakon o planiranju i izgradnji nije propraćen u potpunosti adekvatnom zakonskom regulativom u smislu klasifikacije objekata, tehničke dokumentacije koje se rešavaju podzakonskim aktima. Tehnička pitanja bi trebalo da se urede na podzakonskom nivou kako bi se obezbedila dinamika koja je privredi potrebna. Zakon je opšte rešenje i neophodno je da se konkretnije kroz primenu. Problem se javlja u praksi, jer su potrebni veće znanje i odgovornost, kao i razumevanje suštine propisa kako bi se primenili“, istakla je Vukčević.

Zakon o građevinskim proizvodima koji je stupio na snagu novembra 2018. počeo je da rešava nagomilane probleme, ali je i odložio rešavanje nekih, istakao je Goran Stojiljković, predsednik Odbora Grupacije suve gradnje Republike Srbije pri Udruženju za građevinarstvo, IGM i stambenu privrednu Privredne komore Srbije; Rukovodilac tehničke i primene suve gradnje Knauf Zemun.

„Zakon omogućava priznavanje stranih Izjava usaglašenosti i Izjava ispitivanja, ukoliko za određene sisteme ili proizvode ne postoje



★★★★★

EXPERIENCE THE LUXURY  
EXPLORE THE HISTORY  
ENJOY THE SERVICE



SMALL  
LUXURY  
HOTELS  
OF THE WORLD™



A unique blend of modern times and architecture  
from 1929 in the heart of Belgrade.

[www.saintten.com](http://www.saintten.com)

Svetog Save 10, Belgrade | +381 11 411 66 33 | [reservations@saintten.com](mailto:reservations@saintten.com)

tehnički propisi i to je konkretno poboljšanje. Dovoljno je mišljenje Ministarstva da nije potrebno proći kroz proces priznavanja strane isprave. Problem je što novi zakon ne prepoznaće CE znak, koji označava kvalitet u EU, niti deklaracije o performansama, što znači da proizvođači nisu u obavezi da izdaju tu deklaraciju“, objasnio je Stojiljković. „S druge strane prolongirano je rešavanje određenih problema jer nije određen prelazni period u kome će važiti i stari SRPS i EU standardi i čeka se izdavanje Tehničkih propisa kao podzakonskih akata.“

Stojiljković je ukazao i da je dodatni problem to što Institut za ispitivanje materijala nije akreditovan za ispitivanje po evropskim standardima. To znači da građevinski proizvodi koji se proizvode u Srbiji, a namenjeni su izvozu u EU, moraju dva puta da se sertifikuju, što stvara nove finansijske namete.

Stojiljković je istakao da je potrebno uložiti u IMS ili akreditovati drugo

telo u Srbiji, koje bi moglo da vrši ispitivanja po evropskim standardima, dok je Jovanka Atanacković pozvala privatni sektor da u ovome pronađe svoju šansu za poslovanje.

U okviru glavne diskusije okruglog stola „Real Estate – Temelji kvaliteta“ predstavnici kompanija proizvođača i uvoznika građevinskog materijala osvrnuli su se i na novi Zakon, ali i pitanja na koji način kvalitet utiče na krajnju vrednost realizovanih projekata, pa samim tim i ukazali koliko je važan pravilan izbor građevinskog materijala.

Vladimir Simić, direktor kompanije Helios Srbija, istakao je da njihovi proizvodi ispunjavaju stroge norme ETA standarda, da se jednom godišnje proveravaju procesi, kadar i daje potvrDNA ocena o usklađenosti, a sve to imajući u vidu da deset odsto prometa ostvaruju upravo u zemljama EU, što iznosi oko tri miliona evra.

Ratka Antonijević, project manager u kompaniji Baumit Srbija, osvrnula se



**PROBLEM JE  
ŠTO INSTITUT  
ZA ISPITIVANJE  
MATERIJALA NIJE  
AKREDITOVAN  
ZA ISPITIVANJE  
PO EVROPSKIM  
STANDARDIMA**





**GRAĐEVINSKOM  
SEKTORU  
NEOPHODNA  
JE DIGITALNA  
TRANSFORMACIJA**

na stroge standarde EU koje proizvođači moraju da ispune kada je u pitanju zaštita životne sredine. „Kada pričamo o ekološkom kvalitetu proizvoda, ne možemo samo gledati na kvalitet krajnjeg proizvoda, moramo se prvo osvrnuti i na sam proces njegove proizvodnje. Baumit ima oko 80 fabrika u Evropi. Naša matična fabrika se nalazi u Austriji, u Wopfingu gde, moram da napomenem, postoji nekoliko poznatih austrijskih banja i u takvom okruženju Baumit ima fabriku cementa. Možete sada zamisliti koje sve zahteve u pogledu ekološke zaštite prirode moramo da zadovoljavamo kako bi mogli da radimo na toj lokaciji.“

Antonijević se osvrnula i na postojeće procedure prilikom apliciranja za ulogu dobavljača za realizaciju ključnih građevinskih projekata.

„Mi, u ovom trenutku mislim na sve konkurentske kompanije, nismo ti koji apliciraju kao dobavljači direktno prema investitoru. To su generalni izvođači radova. Naš zadatak je usmeriti izvođače radova ka našim proizvodima tako što ćemo im pomoći pri odabiru pravog sklopa materijala, podržati ih svim atestima i sertifikatima i pružiti im tehničku podršku u rešavanju po-

tencijalnih problema prilikom izvođenja radova. Međutim, tu nailazimo na ozbiljan problem, najčešće je cena osnovni kriterijum na osnovu koga se rangiramo. Prilikom apliciranja, na primer za fasade, daje se cena po kvadradu bez prevelikog ulaženja u detalje šta čini taj sistem. Sa druge strane, postoji velika razlika u kvalitetu takoreći istih materijala različitim proizvođača. Niko ne propisuje koje su to performanse koje treba da ima jedan završni sloj kako bi se on uvrstio u kvalitetnije proizvode“, istakla je Antonijević.

Stoga se nametnula i konstatacija da je neophodno raditi i na edukaciji kako zaposlenih, tako i saradnika na projektu, investitora, arhitekata, izvođača radova. Neophodno je predstaviti inovacije, koje povlače velike investicije, ali donose i dugoročnu korist, istakla je Ivana Petronijević ispred kompanije Alumil.

„Inovacije se dobro prihvataju, jer se novi sistemi planiraju ciljano, znajući za čim će vladati potražnja. Kompanija Alumil budno prati dešavanja i promene i u arhitekturi, i građevinarstvu i na celokupnom tržištu i kada planiramo novi sistem radimo ga u skladu sa potrebama kupaca. Plasiranje svakog od

## EDUKACIJA

Proizvođači moraju da rade na edukaciji kako svojih zaposlenih, tako i saradnika na projektu, investitora, arhitekata, izvođača radova



novih proizvoda, nakon detaljnog istraživanja odeljenja za istraživanje i razvoj, prati planirana i organizovana marketinška kampanja sa pratećim obukama kako našeg osoblja, tako i klijenata kojima, spram ciljnoj grupi, se predstavljuju arhitektonsko-tehničke performanse novih sistema i mogućnost njihove implementacije“, objasnila je Petronijević. Kako je dodala pozitivna reputacija kompanija igra takođe značajnu ulogu prilikom prihvaćanja inovacija od strane tržišta, a kompanija Alumil ove godine obeležava 30 godina postojanja.

Radomir Vučković, direktor kompanije Arterraccotta, koja se bavi uvozom i

Enterprise operated by Selectium.

Prezentacijom kompanije Aruba Networks, inače vodećeg proizvođača bežične i žične mrežne opreme, obrađen je kratak osvrt na izazove prilikom projektovanja i izvođenja velikih građevinskih projekata iz ugla projektanata i izvođača IT radova. Iako implementacija IT opreme dolazi na kraju realizacije projekta, ovom prezentacijom je skrenuta pažnja na važnost uključivanja „niskostružna“ u najranijim fazama projekta, pogotovo imajući u vidu činjenicu da sve više uređaja postaju korisnici Wi-Fi mreže, kao što su zvučnici, brave, klime, frižideri, rerne, vase, te da Internet of Thin-



## ULOGA

Pozitivna reputacija kompanija igra takođe značajnu ulogu prilikom prihvaćanja inovacija od strane tržišta

distribucijom keramičkih fasadnih sistema i ekskluzivni je zastupnik i distributer za jednog od najvećih i najstarijih proizvođača opeke na svetu, nemačke kompanije Roeben, istakao je da je najbitnije da investitoru inicijalno ulože u ono što teško može da se promeni poput vodovodnih i elektro instalacija, kao i faze koja je lična karta jedne građevine. „Tržište traži inovacije, a mi mu u tom smislu možemo ponuditi listele, koje su jeftinije od cigle i ubrzavaju rad, kao i porcelansku keramiku velikih forma-ta“, istakao je Vučković.

Vladimir Simić, direktor Heliosa, istakao je i da je građevinskom sektoru potrebna digitalna transformacija, što je potvrđio i Milenko Markov, Aruba Network System Engineer ispred Hewlett Packard

gs (IoT) postaje svakodnevica.

Kako je istakao Markov, digitalna transformacija zapravo predstavlja povezivanje osnovne delatnosti sa IT segmentom, što rezultira ili novim poslovima, odnosno zaradom ili smanjenjem troškova. Kao primer naveo je Amadria Park iz Šibenika, sa pet hotela.

„Želeli su da poboljšaju svoju ocenu na sajtovima Booking.com i TripAdvisor kada je reč o kvalitetu Wi-Fi konekcije. Zbog rekonstrukcije i kvalitetne mreže, to su i uspeli. Zahvaljujući ovome, ugo-stili su i Microsoft i Cornet Technology, dakle dobili su dobre poslove. Kada je reč o njihovom novom hotelu Capitol u Zagrebu, primenom istog rešenja, oce-na na pomenutim sajtovima iznosi 9,8“, naglasio je Markov.

# REAL ESTATE

S P E C I J A L N O I Z D A N J E

DRUGI  
OKRUGLI  
STO

MAJ | GODINA 2019.

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

# TEMELJI KVALITETA

**ARTTERRACOTTA**



## ARTTerracotta

Uvoz i distribucija keramičkih fasadnih sistema  
Ekskluzivni zastupnik i distributer nemačke kompanije Roben,  
jednog od najvećih i najstarijih proizvođača opeke na svetu.

**Roben**



### ARTTerracotta d.o.o.

Vojvode Micka Krstića 1J • Dunavske Terase, 11000 Beograd  
Tel: +381.(0)11.4018267 • E-mail: arterracotta@gmail.com

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



**Z**a Zakonom o građevinskim proizvodima vapila je celokupna građevinska struka i industrija gotovo čitavu deceniju. Od jeseni 2018. godine nova pravila važe za proizvođače, uvoznike i distributere građevinskih proizvoda, za laboratorije i sertifikaciona tela, izvođače radova, za lica koja obavljaju stručni nadzor u toku izvođenja radova na građevinskom objektu, za državne organe i investitore.

Ukratko, svaki građevinski proizvod mora da poseduje deklaraciju o performansama, a na samom materijalu mora da stoji i srpski „znak usaglašenosti“. Predviđaju se ovlašćenja inspektora da uniše sve proizvode ukoliko nemaju propisanu oznaku o kvalitetu i bezbednosti, a za one koji budu prodavali nedeklarisani građevinski materijal propisane su novčane kazne od 100.000 do dva miliona dinara, kao i dodatne kazne za nesvesne proizvođače, trgovce, ali i nadležne agencije za proveru kvaliteta materijala.

Zakon je donet u cilju uređivanja tržišta građevinskih proizvoda i sa očekivanjima da će podići nivo kvaliteta materijala. Trebalo bi da uspostavi jasan sistem isporuke i stavljanja na tržište građevinskih proizvoda, koji su takvih performansi da služe bezbednosti objekata i zaštiti života i zdravlja ljudi, a time i povećanju kvaliteta objekata koji se grade. Kako su isticali u Ministarstvu građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture, neposredno pre usvajanja Zakona, rešavanje pitanja ove oblasti i donošenje zakona je važno jer do tog momenta nismo mogli da na standardizovan način proveravamo koji se građevinski proizvodi stavljuju na tržište i kakva su njihova svojstva, a zatim i da li i dalje ispunjavaju standarde i svojstva koja su imali kada su stavljeni na tržište.

Imajući u vidu specifičnost građevinskih proizvoda koji tek ugradnjom u objekat postižu svoje performanse, kao i činjenicu da je stavljanje u promet i upotreba ovih proizvoda bila regulisana kroz nekoliko za-

---

**INTRO**

# ŠTA SU DONELA NOVA PRAVILA?

---

Prave promene na tržištu doneće tek usvajanje pratećih podzakonskih akata Zakona o građevinskim proizvodima



kona, ocjeno je kao neophodno uređivanje ove oblasti na celovit i jedinstven način opštim propisom. Ipak, postoje mišljenja da i kod primene novog Zakona postoji određena prenormiranost koja može dovesti do blokade postupaka u pojedinačnim situacijama koje zakonodavac nije imao u vidu prilikom pripreme zakona.

Kada je najzad stupio na snagu Zakon o građevinskim proizvodima čini se da je doneo izvesne pomake, ali i nove probleme, pogotovo imajući u vidu da sva podzakonska akta, neophodna za potpunu implementaciju Zakona, nisu doneta.

Odgovor na pitanje koliko je uspostavljanje okvira infrastrukture kvaliteta građevinskih proizvoda i

usklađivanje sa evropskim standardima bitno za industriju, možemo potražiti u podacima da je Slovenija nakon usklađivanja svog zakonodavnog okvira u oblasti betona, agregata i betonskih proizvoda povećala broj kompanija u ovoj oblasti za 7% u periodu od 2002. do 2006. godine. Slovenačka preduzeća ostvarila su porast prihoda od 80% od prodaje na teritoriji Evropske unije, dok se broj preduzeća iz oblasti građevinarstva povećao za 25%. Ipak, ne treba zanemariti činjenicu da je Slovenija u tom trenutku već bila punopravna članica Evropske unije.

Pored uređenog tržišta i povećanja nivoa bezbednosti, kao jedan od efekata novog Zakona navodila se veća konkurentnost domaćih proizvođača

#### RIZIK

**Novi Zakon o građevinskim proizvodima pored benefita nosi i rizik jer od domaćih kompanija traži investicije, a s druge strane, srpsko tržište otvara za evropske konkurrente.**

na evropskom tržištu, jer će se u našoj zemlji primenjivati jednaki standardi kao i u zemljama članicama Evropske unije. Ocene stručnjaka pak govore suprotno. Onog trenutka kada domaća privreda svoj proizvod tehnički usaglaši sa zahtevima evropskih standarda, sa dokumentacijom koju za to dobije u Srbiji od strane nacionalnih tela koja za to budu imenovana, moraće da uloži dodatna sredstva i za ispitivanja i dobijanje dokumentacije od evropskih institucija.

Jedan od glavnih razloga za doношење zakona bilo je upravo usklađivanje domaćeg zakonodavstva sa evropskim propisima čime će Srbija ispuniti obaveze u okviru pregovaračkog Poglavlja I koje se odnosi na slobodu kretanja robe. Time su se pre otvorila vrata domaćeg tržišta evropskim proizvođačima, a o konkurenčnosti domaćih proizvoda na tržištu EU možemo da govorimo tek kada Srbija postane deo te zajednice, što je situacija koju su prošle sve zemlje prilikom pristupanja EU.

Očekuje se da će Zakon doneti dodatne troškove proizvođačima građevinskih proizvoda u Srbiji, naročito u periodu kada primena harmonizovanih standarda bude obavezujuća. Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture trenutno radi na tome da dužina prelaznih perioda za usaglašavanje sa zahtevima evropskih standarda bude po meri privrede. Zbog važenja starih domaćih propisa i izvesne kolizije, u pojedinim slučajevima i strani proizvođači, čiji su proizvodi već usaglašeni sa evropskim standardima, imaju dodatne namete.

Sama činjenica da će se ovim Zakonom obezbediti standardizacija nekoliko stotina građevinskih proizvoda, nesporno govori da će njegov najveći doprinos biti vezan za povećanje sigurnosti na tržištu. Ipak kakvi problemi na tržištu trenutno postoje, kako proizvođači i uvoznici građevinskog materijala vide Zakon i kakva je njihova ocena situacije do donošenja svih podzakonskih akata i time pune implementacije Zakona o građevinskim proizvodima, samo su neka od glavnih pitanja na koje će odgovore pružiti učesnici dugog perioda okruglog stola sa temom "Real Estate - Temelji kvaliteta".

**REAL ESTATE**  
**TEMELJI**  
**KVALITETA**

---

ORGANIZATOR

---



---

PARTNERI OKRUGLOG STOLA

---

Knauf Zemun d.o.o.  
Advokatska kancelarija Janković Popović Mitić  
Helios Srbija a.d.  
Alumil YU Industry a.d.  
Baumit Serbia  
ARTerracotta

---

PARTNER

---

Hewlett Packard Enterprise operated by Selectium

---

MEDIJSKI POKROVITELJ

---

**REAL ESTATE**  
MAGAZIN O SVETU NEKRETNINA

# PODSTICAJ RAZVOJU GRAĐEVINARSTVA

Najvažniji efekat Zakona o građevinskim proizvodima jesu uređenje tržište građevinskih proizvoda, podignut nivo kvaliteta materijala, uz povoljnije cene za investitore omogućene konkurenjom proizvođača

Tekst:  
**IVANA LAKIĆ**

## JOVANKA ATANACKOVIĆ

Pomoćnica ministra građevinarstva,  
saobraćaja i infrastrukture

**N**arodna skupština usvojila je u oktobru 2018. godine Zakon o građevinskim proizvodima, kojim je prvi put na jedinstven način uredena ova oblast i uskladena po svemu sa standardima i najboljom praksom EU.

Najznačajnije pitanje koje je rešeno ovim Zakonom je to što su jasno definisani uslovi za stavljanje na tržište građevinskih proizvoda, ističe Jovanka Atanacković, pomoćnica ministra građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture.

„Utvrđena su pravila o tome kako se iskazuju karakteristike građevinskih proizvoda koje utiču na objekat, uspostavljen je pravni okvir za primenu novih standarda za građevinske proizvode kako iz harmonizovane, tako iz neharmonizovane oblasti, jasno su definisane obaveze svih aktera u lancu isporuke na tržištu građevinskih proizvoda kao i postupanja u slučaju da se na tržište stavi neusaglašen, odnosno nebezbedan građevinski proizvod.“

**Kakvi su efekti Zakona o građevinskim proizvodima nakon nešto više**

### STANDARDI

Zakonom je predviđena primena srpskih standarda kojima su preuzeti harmonizovani standardi kao i standardi za proizvode iz neharmonizovane oblasti kojima su takođe preuzeti evropski standardi.



**od šest meseci njegove primene i u čemu se ti efekti sastoje?**

— Najvažniji efekat ovog zakona jesu uređenje tržište građevinskih proizvoda, podignut nivo kvaliteta materijala koji se koristi u gradnji puteva, mostova, zgrada i drugih objekata, uz povoljnije cene za investitore omogućene konkurenjom proizvođača.

Pored toga što će podići standarde u građevinarstvu u Srbiji, primena novog zakona doprineće i da domaći proizvođači budu konkurentniji na evropskom tržištu, jer će se i u Srbiji primenjivati jednaki standardi za proizvode kao i u zemljama članicama EU.

Novi zakon daje dodatni podsticaj razvoju građevinarstva i omogućava da objekti koji se grade budu bezbedni i ekološki prihvatljiviji, čuvajući život i zdravlje ljudi tokom čitavog životnog ciklusa građevinskih objekata.

Još jedan od efekata koji je evidentan je taj da smo od stupanja na snagu ovog zakona, dobili brojne inicijative za izmenu još nekoli-

ko postojećih tehničkih propisa, za projektovanje i izvođenje, i njihovo uskladivanje sa novim standardima na kojima Ministarstvo uveliko radi. To je još jedan dokaz da je ovaj zakon bio preko potreban.

**Do koje mere su standardi koje predviđa Zakon o građevinskim proizvodima usaglašeni sa evropskim?**

— Zakonom je predviđena primena srpskih standarda kojima su preuzeti harmonizovani standardi kao i standardi za proizvode iz neharmonizovane oblasti kojima su takođe preuzeti evropski standardi.

**Da li se efekti uskladivanja zakona davnog okvira sa evropskim standardima mogu ogledati i u povećanju broja kompanija za proizvodnju određenih građevinskih proizvoda, kao što je to bio slučaj u Sloveniji u periodu 2002-2006?**

— Ti efekti se mogu ogledati i u ovom smislu, jer poslovanje na tržištu na kom su uslovi za to uređeni je uvek

atraktivnije nego kada to nije slučaj. Treba imati u vidu da je u periodu koji navodite, odnosno 2004, Republika Slovenija postala punopravni član EU, čime su se i uslovi za stavljanje na tržište građevinskih proizvoda promenili i mogućnosti bitno proširile, pa je i logično da se broj proizvođača građevinskih proizvoda multiplikovao.

**Koliko uspostavljanje nacionalnog sistema infrastrukture kvaliteta građevinskih proizvoda za sobom povlači dodatne investicije? Kako ocenjujete njihov efekat na domaće proizvođače građevinskih proizvoda?**

— Domaći proizvođači građevinskih proizvoda, koji već posluju na tržištu EU, odnosno izvoze svoje proizvode na ovo tržište, neće imati problem da se prilagode, odnosno malo toga će biti potrebno da promene pri stavljanju građevinskih proizvoda na tržište Republike Srbije jer oni već primenjuju harmonizovane standarde.

Postoji međutim i veliki broj domaćih proizvođača koji nisu izvozno orijentisani, kojima će za prilagođavanje novom sistemu poslovanja i promjenjenim uslovima na tržištu uspostavljenim donošenjem Zakona o građevinskim proizvodima, biti potrebno više i vremena i sredstava. Kako bismo to omogućili, Ministarstvo će veoma obazrivo pristupiti definisanju datuma za obaveznu primenu standarda, a kao smernice će nam poslužiti dve analize tržišta cijela izrada je u toku.

Jednu od analiza smo predložili Ministarstvu za evropske integracije, koje je prepoznalo njenu važnost, a tice se analize spremnosti domaćih

tela za ocenjivanje usaglašenosti za primenu novih standarda. Ne možemo izgubiti iz vida da obaveznom primenom novih standarda, utvrđujemo i učešće imenovanih tela koja su kompetentna da kao nezavisna treća strana učestvuju u sertifikovanju građevinskih proizvoda. Jedno bez drugog ne ide, kako ne bi došlo do situacije da domaćem proizvođaču nametnemo obavezu da angažeuje inostrano telo, što bi za njega bio još veći trošak.

**Da li je Zakon doneo dodatne troškove domaćim privrednim subjektima koji su svoje poslovanje prilagodili propisima EU i koji su već poslovali na tom tržištu?**

— Ne, domaćim proizvođačima koji su svoje poslovanje prilagodili propisima EU, ovim zakonom se ne nameću dodatni troškovi.

Naprotiv, od datuma početka obavezne primene novih standarda prestaće da važe domaći tehnički propisi za stavljanje građevinskih proizvoda na tržište Srbije u skladu sa kojima su ovi proizvođači takođe u obavezi da postupaju kako bi svoj proizvod plasirali na domaće tržište.

**Da li je donošenjem Zakona o građevinskim proizvodima olakšan pristup proizvođačima iz EU srpskom tržištu i kakav to uticaj može imati?**

— Da, olakšan je. Svi građevinski proizvodi za koje domaćim tehničkim propisom nisu utvrđeni zahtevi za stavljanje na tržište, a koji imaju znak CE, mogu biti stavljeni na tržište Republike Srbije bez dodatnih ispitivanja.

**Šta predstavlja najveće izazove u implementaciji Zakona?**

— Ovim zakonom je u domaće tehničko zakonodavstvo preuzet novi tehnički jezik koji je u svim državama članicama EU uveliko u primeni. Svi tehnički propisi, koji utvrđuju zahteve za projektovanje objekata ili zahteve za ugradnju građevinskih proizvoda, biće usaglašeni sa odredbama ovog zakona.

Akterima na tržištu koji posluju i na tržištima EU (izvoze svoje proizvode) neće biti problem da primene odredbe ovog zakona, dok za proizvođače iz RS koji nisu izvozno orijentisani, a navikli na ocenjivanje usaglašenosti građevinskih proizvoda na način u skladu sa postojećim propisima, biće potrebno više vremena da se svemu novom prilagode.

Način ocenjivanja usaglašenosti u skladu sa starim tehničkim propisima se za mnogo građevinskih proizvoda bitno razlikuje od načina na koji se to čini u skladu sa odredbama ovog zakona i standardima za proizvode koji će se primenjivati u skladu sa ovim zakonom.

Svaka promena predstavlja izazov i za zakonodavca i za sve one koji primenjuju propis, a naš zadatak je da to učinimo što prihvatljivijim za sve aktere na tržištu.

**Koji su dalji koraci kada se radi o donošenju podzakonskih akata koji prate ovaj Zakon?**

— Zakonom o građevinskim proizvodima utvrđen je rok od 12 meseci za donošenje podzakonskih akata za sprovodenje ovog zakona. Do sada je stupio na snagu Pravilnik o sadržini deklaracije o performansama, pred objavljinjem je Pravilnik o zahtevima za imenovanje tela za ocenjivanje i verifikaciju stalnosti performansi građevinskih proizvoda i u toku je izrada Pravilnika o načinu sprovođenja ocenjivanja i verifikacije stalnosti performansi građevinskih proizvoda sa planom da bude pripremljen do kraja juna meseca. Stupanjem na snagu ova tri podzakonska akta biće potpuno omogućena primena srpskih standarda kojima su preuzeti harmonizovani standardi kao i ostalih standarda za proizvode uz propisan sistem ocenjivanja i verifikacije stalnosti performansi.



INTERVJU

# POČETAK REŠAVANJA PROBLEMA

Zakon o građevinskim proizvodima doneo je izvestan boljšitak, ali je i prolongirao rešavanje određenih problema



## GORAN STOJILJKOVIĆ

Predsednik Odbora Grupacije suve gradnje Republike Srbije pri Udruženju za građevinarstvo, IGM i stambenu privреду Privredne komore Srbije; rukovodilac tehnike i primene suve gradnje u kompaniji Knauf Zemun d.o.o.

**Z**akon o građevinskim proizvodima došao je vrlo kasno. Trebalo je da bude izrađen pre više od desetak godina, paralelno sa nastojanjima Srbije za ulazak u EU i na osnovu Direktive i kasnije Uredbe Evropske unije 305/2011 o građevinskim proizvodima, na kojoj je ovaj Zakon trebalo da se bazira, smatra Goran Stojiljković, predsednik Odbora Grupacije suve gradnje Republike Srbije pri Udruženju za gra-

devinarstvo, IGM i stambenu privredu Privredne komore Srbije, kao i rukovodilac tehnike i primene suve gradnje u kompaniji Knauf.

„Sa stanovišta proizvođača i uvoznika građevinskih materijala, Zakon je doneo određeni boljšitak, ali je i prolongirao rešavanje određenih problema jer nije odredio prelazni period u kome će važiti i stari SRPS i EU standardi i čeka se izdavanje Tehničkih propisa kao podzakonskih akata”, ističe Stojiljković.

## NEDOSTATAK TEHNIČKIH PROPISA

Kao veliki pozitivan efekat donetog Zakona, Stojiljković ocenjuje mogućnost da uvoznici građevinskog materijala Izjave usaglašenosti za materijale i sisteme za koje ne postoji srpski Tehnički propis mogu direktno da primene. To znači da je Zakon rešio problem iz ranijih godina koji se odnosio na priznavanje stranih atesta, za materijale i proizvode koji se uvoze iz zemalja članica Evropske unije u Srbiju.

Naime, ukoliko za određene sisteme i proizvode ne postoje tehnički propisi, Zakon omogućava priznavanje stranih Izjava o usaglašenosti i Izveštaja o ispitivanju, što se ocenjuje kao pozitivan efekat, dovoljno je mišljenje Ministarstva građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture, da nije potrebno proći kroz proces priznavanja strane isprave. „Taj deo zakona rešio je veliku većinu problema“, navodi Stojiljković.

„Problem je što novi Zakon ne prepoznae CE znak (oznaka kvaliteta proizvoda iz EU), niti Deklaracije o performansama, što praktično znači da proizvođači građevinskog materijala za koje ne postoji tehnički propis nisu u obavezi da izdaju deklaraciju o performansama“, kaže Stojiljković i ističe da bi celokupnu tu oblast Zakon trebalo bolje da definiše.

Premarečim rukovodioce tehnike i primene suve gradnje u kompaniji Knauf problem je upravo u nepostojanju tehničkih propisa. „Izašao je Zakon o građevinskim proizvodima i Zakon o planiranju i izgradnji, koji kaže da će se za određenu grupu proizvoda i sistema izraditi tehnički propisi, a koji do sada još uvek nisu urađeni. Knauf je ponudio svoje stručnjake da pomognu u izradi ovih propisa“, kaže Stojiljković i navodi da je u pitanju veliki posao jer je za kreiranje tehničkih propisa neophodno najmanje šest meseci do prvog predloga.

„Poteškoće nastaju i zbog toga što srpski Tehnički propisi ne prozivaju evropske standarde, a oni su u Institutu za standardizaciju Srbije (ISS) objavljeni kao SRPS EN standardi -znači domaći standardi. Da bi bili obavezujući treba raditi na tome da harmonizovani evropski standardi uđu u nove srpske Tehničke propise.“

Na rešavanju ovog problema se radi. Na poziv Instituta za standardizaciju Stojiljković se uključio u rad komisije za harmonizaciju evropskih standarda u oblasti gipsa i praktično su svi standardi u oblasti gipsa prevedeni na srpski jezik i usvojeni. „Ali da bi njihova primena bila obavezujuća morate da imate odgovarajuće tehničke propise“, izričit je naš sagovornik.

## PROBLEM DEKLARACIJA O PERFORMANSAMA

Kao jedan od problema Stojiljković navodi i činjenicu da Institut za ispitivanje materijala nije akreditovan za ispitivanja po evropskim standardima. „To praktično znači da građevinski proizvodi koji se proizvode u Srbiji, a namenjeni su izvozu u Evropsku uniju moraju dva puta da se sertifikuju. Jednom po standardima kvaliteta Srbije i zatim po evropskim standardima. Ispitivanja po SRPS EN standardima naš Institut IMS nije akreditovan da radi, a stručno je osposobljen za to. Verovatno nedostaje deo opreme“, navodi naš sagovornik. Stoga je neophodno akreditovati telo u Srbiji koje bi moglo da vrši ispitivanja po evropskim standardima.

Kada govorimo o ispitivanju npr. požarne otpornosti proizvoda i sistema, važno je napomenuti da Zakon ne priznaje inostrane Izveštaje o ispitivanju za koje postoji srpski Tehnički propis i koji je moguće ispitati u IMS stoje sa jedne strane dobro. „To znači

da proizvode koje ste jednom ispitali u inostranim laboratorijama morate ponovo ispitati u IMS. Prema proceduri od pre otprilike tri godine Izveštaj o ispitivanju nema rok važenja, ali sada je za dobijanje SERTIFIKATA pored Ispitivanja požarne otpornosti potrebno ispitati Klasu negorivosti (ispituju se po standardu SRPS U.J.040. iz 1987. godine), iako je Klasa negorivosti deklarisana Deklaracijom o performansama proizvoda prema Uredbi EU 305/2011 i Brzinu širenja plamena (ispituje se po standardu koji je povučen SRPS U.J.060.). Tek na osnovu ova tri Izveštaja Sertifikaciono telo izdaje SERTIFIKAT O USAGLAŠENOSTI. Ceo proces je doveden do apsurda i po pitanju mogućnosti i kapaciteta IMS, ogromnog finansijskog nameta proizvođačima, ali i stvarne potrebe (držeći se slepo starih prevazidnih standarda i propisa). To dovodi u neodrživu situaciju i proizvođače, uvoznike građevinskog materijala tako i IMS. Apsurno je to da Izveštaji o ispitivanju nemaju rok važenja, ali zato Sertifikat važi šest godina sa OBVEZNOM kontrolom saobraznosti na svake dve godine (ponovo ispitivanje),“ navodi Stojiljković.

„U pitanju je ozbiljan finansijski namet. Naime, za preko 40 sistema suve gradnje koje bi Knauf trebalo da ispita to zahteva dodatnih 160.000 evra ulaganja.

Pored finansijskih izdataka javlja se i problem u samom trajanju ispitivanja.

## POMOĆ

Za kreiranje prvog predloga tehničkih propisa neophodan je rad od minimum šest meseci, a Knauf je ponudio svoje stručnjake da pomognu u izradi neophodnih propisa.





Za ispitivanje požarne otpornosti npr. 40 Knauf sistema potrebno je otplikre 20-25 radnih nedelja što znači da bi IMS ispitivao više od sedam meseci samo Knauf sisteme, što je interval koji se sa ovakvim rešenjem ponavlja na svake dve godine. To je po meni neodrživo", objašnjava Stojiljković.

Kao rešenje ovog problema naš sagovornik predlaže da se PRIZNAJU strani Izveštaji o ispitivanju kao i za sisteme i materijale za koje ne postoji srpski Tehnički propis, da se IMS ovlasti da vrši kontrolna ispitivanja i izdaje VAŽEĆE Sertifikate ili Izveštaje (u zavisnosti od stava Sertifikacionog tela Srbije) koje bi prepoznavali i Sektor za vanredne situacije, Sertifikaciono telo Srbije i kompletno građevinarstvo. Na taj način izbeglo bi se ponovno pravljenje zagušenja u izdavanju dokaza o ispitivanju na primer požarne odgovornosti. Rezultat bi bio konačno uvođenje održivog sistema kontrole kvaliteta ugrađenih PP sistema, približili bi se zakonodavstvu EU, a samo građevinarstvo podiglo kvalitet i kontrolu sigurnosti UGRAĐENIH građevinskih materijala i bilo poštovanono mogućih nesuglasica i problema.

#### NEOPHODAN PRELAZNI PERIOD

Iako je u odnosu na situaciju od pre pet godina, kada je praktično nastao kolaps pri izdavanju rešenja o priznavanju stranih izjava o usaglašenosti

i kada se čekalo i po 18 meseci na izdavanje, napravljen veliki pomak, neophodno je da Zakon u ovom obliku dobije određene izmene kako bi se ova oblast bolje uređila.

„Trebalo je predvideti prelazni period u kom bi se definisalo važenje pojedinih standarda i omogućilo postojanje dvojnih, odnosno važenje i domaćih i evropskih standarda, do ulaska Srbije u Evropsku uniju, kada bi se odredio rok važenja domaćih propisa. Ne znam koji zakonski akt bi to trebalo da reguliše, verovatno bi to trebalo da bude sadržaj novih tehničkih propisa. Sa stanovišta gipsa kao građevinskog materijala, za koje ne postoji srpski tehnički propis, tre-

balо bi definisati ili priznavanje svih isprava iz Evropske unije ili akreditovati IMS za sertifikaciju. Takođe je neophodno omogućiti da se Institut za ispitivanje materijala akredituje kako bi mogao da vrši ispitivanja po evropskim standardima.“

Kako zaključuje Stojiljković Zakon o građevinskim proizvodima je dobar, jer je počeo da rešava nagomilane probleme, ali da bismo dobili potpunu implementaciju neophodni su nam tehnički propisi i angažovanje stručnjaka koji će rešiti njihovo donošenje.

U celokupnom procesu neophodna je i edukacija, posebno imajući u vidu i nove tehnologije i materijale. Moramo ubrzati proces približavanja primeni savremenih materijala, tehnologije i sistema, jer je to u našem interesu. U okviru Pivredne komore Srbije, Udruženje Suve gradnje već je napravilo pomak u tom smislu, izdavanjem Normativa o utrošku radne snage i materijala za suvu gradnju. „To je veliki napredak i Privredna komora Srbije napravila je pomak u sređivanju problema u ovoj oblasti građevinarstva. Izdavanje Standardizovanih normativa iz suve gradnje trebalo bi da bude podsticaj za osavremenjivanje i ostalih normativa za savremene građevinske materijale. Od septembra Grupacija suve gradnje Privredne komore Srbije organizovaće edukaciju za Primenu ovih normativa i načinu obračuna suvomontažnih radova za montere suve gradnje, građevinske firme, nadzorne organe, i sve koji se bave suvom gradnjom“, zaključuje Stojiljković.



- ✓ ZDRAVA ŽIVOTNA SREDINA
- ✓ EKONOMIČNA GRADNJA
- ✓ JEDNOSTAVNO PRILAGOĐAVANJE PROSTORA



SISTEMI SUVE GRADNJE

**knauf**



PRAVNI UGAO

# PRENORMIRANOST U OBLASTI PROPISA O GRAĐENJU

Glavna opasnost koju nosi prenormiranost jeste blokada postupaka u pojedinačnim situacijama koje zakonopisac nije imao u vidu prilikom pripreme zakona

Tekst:

IVAN PETROVIĆ

Partner, Janković Popović Mitić advokatska kancelarija

**U** poslednjih 15 godina tendencija srpskog zakonodavstva u oblasti građevinarstva jeste usklajivanje sa zahtevima i standardima Evropske Unije („EU“) i stvaranje pravnog okruženja povoljnog za strane investicije, uz želju nadležnih institucija da što veći broj pitanja reguliše zakonom. Ovo se najjasnije može uočiti poređenjem odredaba Zakona o planiranju i izgradnji povodom prava na zemljištu koje investitor mora imati radi pribavljanja građevinske dozvole. Zakonom iz 2003. godine ovo pitanje

je bilo uređeno jednom tačkom, dok danas ovo pitanje uređuje čak sedam stavova važećeg zakona.

Ovakva tendencija dovela je do prenormiranosti u oblasti građevinarstva, čije se posledice ogledaju u neusklađenosti pravnog sistema, kako unutar jednog propisa tako i između različitih propisa, nejasnoća po pitanju vremenskog važenja propisa, i onemogućavanja šireg tumačenja propisa u interesu realizacije željenih ciljeva.

Novi Zakon o građevinskim proizvodima („Zakon“), kao jedan od prvih

## REZULTAT

Prema iskustvima iz prakse, Zakon je dao dobre rezultate u odnosu na one građevinske proizvode i sisteme za koje ne postoje domaći tehnički propisi.

koraka usmerenih ka usklajivanju srpskih propisa i standarda sa regulativom EU nakon kratkog perioda primene potvrđuje da trend prenormiranosti doprinosi pravnoj nesigurnosti i održavanju nepovoljne klime za privrednike u oblasti građevinarstva.

Prema iskustvima iz prakse, Zakon je dao dobre rezultate u odnosu na one građevinske proizvode i sisteme za koje ne postoje domaći tehnički propisi. Za ove proizvode dovoljna je deklaracija proizvođača iz EU, koja prolazi kroz pojednostavljenu proceduru prihvatanja kod Ministarstva

građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture („Ministarstvo“).

Međutim, željeni rezultat izostaje u odnosu na one građevinske proizvode i sisteme za koje postoje domaći propisi. Većina tih propisa datira iz perioda kada potreba usklađenosti sa međunarodnim standardima, pre svega standardima EU, nije bila izražena. Politika pridruživanja EU nameće potrebu kako usklađivanja naših propisa sa propisima EU, tako i stvaranje poverenja i saradnje sa odgovarajućim institucijama i kontrolnim telima članica EU. Uvoznici građevinskog materijala i sistema za koje postoje domaći tehnički propisi se sada nalaze u situaciji da imaju obavezu da atestiraju materijale pred domaćim kontrolnim telima, iako su takvi materijali već prošli proceduru provere u EU, i kao takvi imaju karakteristike zadovoljavajuće za tržiste EU. Sa druge strane, kako domaća kontrolna tela nisu akreditovana da sprovode kontrolu usaglašenosti sa EU standardima i propisima, domaći proizvođači koji izvoze svoje proizvode za EU, prvo moraju da produ poступak kontrole pred domaćim kontrolnim telima u skladu sa domaćim tehničkim propisima, a zatim moraju da produ i odgovarajući postupak sa stanovišta propisa EU. Dupliranje procedura stavlja pod znak pitanja i ekonomsku isplativost proizvodnje građevinskog materijala za tržiste EU, sa jedne strane, a istovremeno povećava cenu građevinskog materijala uvezanog iz EU, sa druge strane.

Usvajanje novog Zakona nije ispráčeno odgovarajućom harmonizacijom tehničkih propisa, naročito u oblasti protivpožarne zaštite, gde se još uvek primenjuje Pravilnik o obaveznom atestiranju elemenata tipskih građevinskih konstrukcija na otpornost prema požaru i o uslovima koje moraju ispunjavati organizacije udruženog rada ovlašćene za atestiranje tih proizvoda („Pravilnik“), koji datira sa početka 90-ih godina. Bez obzira na to što Zakon isključuje neophodnost usklađivanja performansi građevinskih proizvoda sa tehničkim specifikacijama i propisima iz oblasti protivpožarne zaštite, sertifikaciona tela u praksi još uvek zahtevaju kontrolu saobraznosti u skladu sa Pravilnikom, čime stvaraju

dodatake troškove za proizvođače i uvoznike građevinskog materijala koji je već ispitana sa stanovišta odgovarajućih standarda EU od strane kontrolnog tela u EU.

Imajući u vidu aktuelnu politiku približavanja EU, što podrazumeva slobodu kretanja robe i usluga, Zakon je propustio da efikasno reši problem odsustva kontrolnog tela u Republici Srbiji koje bi bilo akreditovano za ocenu usaglašenosti performansi građevinskih materijala sa standardima EU. Ovakvo sertifikaciono telo bi imalo dvojaku ulogu. Prvo, omogućilo bi izvoznicima domaćih građevinskih proizvoda da sertifikuju svoje proizvode za potrebe EU tržista već u Srbiji. Drugo, omogućilo bi dodatni sistem kontrole performansi građevinskih materijala uvezenih iz EU u izuzetnim slučajevima (npr. naknadno utvrđivanja nedostatka proizvoda, skrivene mane i vanredne inspekcije).

Očigledno je da je pitanje rešavanja neusklađenosti starih domaćih standarda sa standardima EU glavni problem sa kojim se suočava građevinska industrija, kao i da usklađivanje starih domaćih propisa sa standardima EU mora biti dinamičan proces koji zahteva veliki broj pravno regulativnih zahvata kroz ukidanje važenja, odnosno izmene i dopune pojedinih propisa. Ova dinamičnost

prisutna je i u sferi primene ovog Zakona. Stoga se postavlja pitanje da li je, možda, bilo bolje rešenje da se ova materija uredi podzakonskim aktom, kroz detaljniju razradu odredaba Zakona o planiranju i izgradnji, kako bi se izmene i dopune propisa sprovodile u jednostavnijoj proceduri.

Pitanje prenormiranosti javlja se i kod primene ovog Zakona. U poslednje vreme često se javljaju predlozi da se propisi ne menjaju, već da se sprovodi sveobuhvatna obuka, u prvom redu, lica koja postupaju ispred organa državne uprave, a zatim i lica na koja se Zakon primenjuje, kako bi se raznovrsne situacije u koje dolazimo tokom poslovanja uvek mogle podvesti pod odgovarajuće opšte zakonske norme.

Smisao zakona je da postave odgovarajuće okvire i principe za postupanje koji bi obezbedili očuvanje pravne sigurnosti, bez previše detaljne razrade svake potencijalne situacije, jer zakonom nije moguće regulisati svaku posebnu situaciju koja se može javiti u praksi. Glavna opasnost koju nosi prenormiranost jeste blokada postupaka u pojedinačnim situacijama koje zakonopisac nije imao u vidu prilikom pripreme zakona, usled odsustva opšteg mehanizma pod koji bi se pojedinačni slučajevi mogli podvoditi.

### GLAVNI PROBLEM

Očigledno je da je pitanje rešavanja neusklađenosti starih domaćih standarda sa standardima EU glavni problem sa kojim se suočava građevinska industrija.



**Alumil**  
MILJAMA ISPRED

**SMARTIA**  
Bioclimatic Pergolas

Otkrijte najsavremenije sisteme bioklimatskih pergola SMARTIA PG160P Santorini i SMARTIA PG120P Mykonos sa rotirajućim lamelicama i potpuno automatizovanim pomeranjem koje Vaš spoljašnji prostor pretvaraju u jedinstveno iskustvo.

Kada pergola postane umetnost

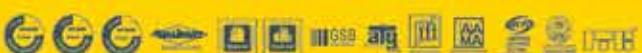




- / Minimalni dizajn i velika estetska vrednost.
- / Skriveni i bešumni rotirajući mehanizam sa izvrsnom pouzdanošću
- / Robustan sa mogućnosti pokrivanja vrlo velikih dimenzija do 50m<sup>2</sup> bez središnjih nosećih stubova.
- / Velika otpornost na jake udare vетра i opterećenje snega.
- / Efikasna zaštita od kiše sa odličnom vodonepropustljivosti i naprednim sistemom odvodnjavanja.
- / Veliki izbor rešenja sa mogućnosti nastavljanja zahvaljujući dizajnu koji sadrži modularne profile.

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





## DEJANA MILINKOVIĆ

Direktor, Cementna industrija Srbije

Građevinski sektor u Srbiji čekao je gotovo više od 15 godina na Zakon o građevinskim proizvodima, navodi Dejanu Milinković, direktor Cementne industrije Srbije. Kako ističe, u međuvremenu, u Evropskoj uniji je Direktivu o građevinskim proizvodima 2011. godine zamenila Uredba, a mi smo, tek pet godina nakon njene potpune primene u zemljama EU uspeli da većinu odredbi ovog propisa implementiramo u nacionalnu regulativu kroz Zakon o građevinskim proizvodima.

„Iako se potpuna primena ovog Zakona očekuje tek nakon usvajanja seta podzakonskih akata, čiji je rok kraj ove godine, sama činjenica da Zakon uređuje uslove za stavljanje u promet više od četiri stotine različitih građevinskih proizvoda i njihovih familija, govori o njegovom značaju, kao i o važnosti uspostavljanja svih elemenata infrastrukture kvaliteta

### IZAZOV

Za regulatora će najveći izazov predstavljati uspostavljanje nacionalnog sistema infrastrukture kvaliteta.

### INTERVJU

# STANDARDIZACIJA KAO PREDUSLOV ZA SIGURNOST

Važno je uspostaviti sve elemente infrastrukture kvaliteta neophodne za primenu Zakona o građevinskim proizvodima u praksi

Tekst:  
VLADIMIR MITIĆ

neophodnih za njegovu primenu u praksi“, objašnjava Dejana Milinković, koja je bila i jedan od učesnika radne grupe resornog ministarstva za izradu Zakona o građevinskim proizvodima.

#### Koja su najznačajnija pitanja koje je Zakon rešio?

— Uslovi za stavljanje na tržište i činjenje dostupnim na tržištu građevinskih proizvoda, postupci za njihovo obezbeđenje, obaveze privrednih subjekata i mogućnost sprovođenja pojednostavljenih postupaka za ocenjivanje, kao i zahtevi za tela za ocenjivanje i verifikaciju stalnosti performansi građevinskih proizvoda, ključna su pitanja koja su uredena novim Zakonom o građevinskim proizvodima. Takođe, važno je napomenuti da će ovim Zakonom biti omogućena postepena priprema svih učesnika na tržištu za trenutak kada će početi neposredna primena evropske Uredbe (EU) No 305/2011, do čega će doći trenutkom pristupa Republike Srbije EU.

Koliko je domaća cementna industrija bila prilagođena evropskim standardima pre donošenja Zakona?

— Cement koji se ugrađuje u betonske konstrukcije oduvek je bio pod stalnom i veoma strgom kontrolom kvaliteta i prolazio jedan veoma zahtevan postupak ocenjivanja usaglašenosti kako u zemljama EU, tako i u Srbiji. Cementna industrija u Srbiji, kao lider u sektoru proizvodnje građevinskih proizvoda, inicirala je još 2013. godine izradu novog tehničkog propisa kojim su u potpunosti preuzeti tehnički zahtevi za cement, tada važećih evropskih standarda, tako da za našu industriju odredbe ovog Zakona nisu nepoznanica, štaviše one predstavljaju nadu da će se uskoro primenjivati i na druge građevinske proizvode, za čije stavljanje na tržište do danas nije postojala obaveza obezbeđivanja dokumenta o sprovedenom ocenjivanju kojima se verifikuje usaglašenost performansi sa zahtevima standarda.

#### Da li je Zakon doneo dodatne troškove domaćim privrednim subjektima i sektoru cementne industrije?

— Očekuje se da će Zakon doneti dodatne troškove proizvođačima građevinskih proizvoda u Srbiji, naročito u periodu kada primena harmonizovanih standarda bude obavezujuća.



Međutim, važno je napomenuti da resorno Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture trenutno ulaže velike napore da sagleda mogućnosti ovog sektora po segmentima kako bi omogućili da dužina prelaznih perioda za usaglašavanje sa zahtevima evropskih standarda, zaista bude po meri privrede. Ako govorimo konkretno o cementnoj industriji, u prethodnom periodu domaći proizvođači i to: Lafarge Srbija, CRH Srbija i Titan cementara Kosjerić, uložili su značajna sredstva kako u unapređenje svojih proizvodnih procesa, tako i u uspostavljanje i nadziranje sistema upravljanja kvalitetom proizvodnje cementa, koji su potpuno usaglašeni sa zahtevima standarda koji važe u zemljama EU. Tako da novi Zakon o građevinskim proizvodima za nas predstavlja izazov i mogućnost da se i u Srbiji započe sa proizvodnjom nisko-ugljeničnih cemenata, sa smanjenim sadržajem klinkera, kao rezultat doprinosa ove industrije održivom razvoju. Proizvodnju ovih cemenata karakteriše potrošnja znatno manje količine energije, dobijene pretežno iz alternativnih izvora, sa znatno većim udalom alternativnih sirovina (nus proizvoda različitih industrijalnih). To bi omogućilo značajno smanjenje emisija gasova sa efektom staklene baštice, očuvanje prirodnih neobnovljivih resursa poput mineralnih sirovina za proizvodnju cementa, kao i zbrinjavanje značajnih količina otpada, koje se svakodnevno generišu u Srbiji, njegovim ponovnim iskorišćenjem u energetske svrhe u

### INICIJATIVA

Cementna industrija u Srbiji inicirala je još 2013. izradu novog tehničkog propisa kojim su u potpunosti preuzeti tehnički zahtevi za cement, tada važeći evropskih standarda.

procesu proizvodnje cementa.

### Šta vidite kao najveće prednosti Zakona?

— Danas se u Srbiji za ne više od dvadesetak građevinskih proizvoda, nacionalnim tehničkim propisima, utvrđuje obavezujuća kontrola kvaliteta od strane nezavisnih laboratorija ili sertifikacionih tela. Sama činjenica da će se ovim Zakonom obezbediti standardizacija nekoliko stotina građevinskih proizvoda, nesporno je da će njegov najveći doprinos biti vezan za povećanje sigurnosti na tržištu, stavljanjem u promet samo građevinskih proizvoda koji su pogodni za predviđenu upotrebu, obezbeđenje zaštite bezbednosti, života i zdravlja ljudi, zaštite životinja, biljaka i životne sredine, zaštite potrošača i drugih korisnika i zaštite imovine svih građana Republike Srbije, kao

i svih investitora.

### Šta ocenjujete kao najveći izazov implementacije ovog Zakona?

— Imajući u vidu da Zakon uređuje uslove za građevinske proizvode koji pre stavljanja i činjenja dostupnim na tržištu Republike Srbije moraju biti ocenjeni i verifikovani u skladu sa postupcima utvrđenim u harmonizovanim standardima, za čije sprovođenje je neretko uključena i treća strana (nezavisna laboratorijska i/ili sertifikaciono telo), za regulatora će najveći izazov predstavljati uspostavljanje nacionalnog sistema infrastrukture kvaliteta. Obezbeđenje dostupnosti harmonizovanih evropskih standarda na srpskom jeziku, raspoloživosti nacionalnih laboratorijskih istraživačkih institucija za ispitivanje i sertifikacionih tela za ocenjivanje i verifikaciju usaglašenosti širokog spektra različitih građevinskih proizvoda sa zahtevima utvrđenim standardima, kao i obezbeđenje uslova za sprovođenje permanentnog i stručnog tržišnog nadzora od strane nadležnih organa, u prvim fazama implementacije Zakona, predstavljaće veoma važne izazove kako za implementaciju odredbi Zakona, tako i za procenu stepena njegove primene u Republici Srbiji. Sa druge strane, uspostavljanje preduslova za pripremu svih aktera na tržištu građevinskih proizvoda, u rokovima utvrđenim Nacionalnim programom za usvajanje pravnih tekonika Evropske unije (NPAA), vodeći računa pri tome da se ne ugrozi konkurentnost domaće privrede, predstavlja izazov sa kojim ćemo u narednom periodu svi biti suočeni.





## TEHNOLOŠKA REŠENJA

# PAMETNOM GRADNJOM DO PRVOKLASNOG WI-FI ISKUSTVA

Saveti za postavljanje mrežne opreme u postojeće prostore, kao i prilikom gradnje

**S**vaki građevinski objekat je poseban i zahteva personalizovana rešenja. U ovom tekstu ćemo objasniti probleme s kojima smo se najčešće susretali pri implementaciji Aruba Networks rešenja u postojećim prostorima, kao i kako smo sudelovali u početnim stadijumima izgradnje novih objekata. Kao primer smo uzeli hotelsku industriju zbog raznovrsnosti prostora

### PROVERA

Pre odluke o modelima, poziciji uređaja, ali i kablova, preporučuje se izrada matematičke simulacije ponašanja bežičnog mrežnog signala u prostoru.

u kojima mora da se implementira mrežna infrastruktura (sobe za goste, konferencijski prostori, restorani itd.), ali i zanimljivosti zbog različitih postojećih arhitekturnih stanja. Na primer, dok određene novogradnje za hotelsku vertikalnu koriste gipsane pregradne zidove, stambena zgrada koja je prenamenjena u hotel često ima zidove od cigle ili pak armirani beton. Samim tim, odabir modela, pozicije i načina spajanja soba na mrežu može jako da varira.

U slučaju kombinacije gore pomenutih zidova zbog načina rada pristupnih tačaka ne savetuje se da se one pozicioniraju po hodnicima. Ukoliko su sve pristupne tačke na hodniku, nastaje velika interferencija među njima i kvalitet mreže primetno opada.

Osim same interferencije, kupatila u hotelskim sobama često imaju stakla s metaliziranim folijama. Bilo kakav metal primetno utiče na nivo signala Wi-Fi-a u prostoru.

U idealnim slučajevima, Wi-Fi pristupne tačke najbolje je pozicionirati unutar soba/apartmana. Kako u sobi nikada neće biti poveći broj klijentskih uređaja (mobilnih telefona, tablet uređaja, laptopova...), moguće je odabrati manje AP-ove za manju gustinu klijentskih uređaja.

U poslednje vreme, kako je popularno postavljanje uređaja poput Aruba 303H pristupne tačke koja je malih dimenzija, a uključuje dodatna četiri Ethernet interfejsa od kojih jedan ima

i PoE+ (Power over Ethernet) funkcionalnosti. Montaža je optimalna iza televizijskog prijemnika, a Ethernet interfejsi mogu poslužiti za spajanje TV-a, telefona kao i korisničkih uređaja. Zbog toga, nije potrebno uzimati dodatne switch-eve za sobe i samim tim trošak investicije primetno se smanjuje. Pasiva, odnosno kabliranje, takođe je jednostavnije jer je potrebno provući samo jedan kabl do svake sobe. Alternativna montaža takvih uređaja je u spuštenim plafonima iznad ulaza u sobe, na mestu otvora za ventilaciju, odnosno klimu.

U slučaju da takva pristupna tačka nije primerena za određeni objekat, ukoliko zidovi dopuštaju, može se ići sa pristupnom tačkom sa integrisanim omnidirekacionalnim antenama poput modela Aruba 305 koji se postavlja u svakoj drugoj ili trećoj sobi i to u cik-cak razmeštaju. Lokacija za montažu ovakvih pristupnih tačaka idealna je u spuštenim plafonima prostorija.

Često smo se susretali sa izazovima pokrivanja signalom prostora balkona i terasa. Kako staklene pregrade često imaju metalizirane folije radi UV zaštite, signal pristupne tačke ne dopire do terase ukoliko su stakla zatvorena. U ovakvim situacijama moguće je montirati pristupnu tačku na spoljašnji stub i usmeriti antene prema terasama zgrade. Takva pristupna tačka mora da bude zaštićena od elemenata poput modela Aruba 365.

Restorani, konferencijski centri, bazeni i svi prostori koji su veoma prometni s mnogo klijentskih uređaja



zahtevaju malo drugačije modele i pozicije uređaja. Za većinu takvih prostora, savetujemo korišćenje modela poput Aruba 315 (ili više serije) koje mogu primiti znatno veći broj korisnika na mrežu bez izazova. Lokacija za montažu takvih uređaja idealna je direktno iznad takvih prostora (do visine od 10 metara).

Na strani žičane mreže, kombinacijom bakra i optike možemo dobiti izuzetno kvalitetnu i redundantnu mrežu. Na primer, po spratu (ukoliko dozvoljava prostor) postaviti jedan switch koji je bakrom povezan do svake pristupne tačke (uslov je da dužina bakarnog kabla između switch-a i pristupne tačke ne prelazi 90 metara). Switch je povezan 2x 10G optikom na centralno, core,

#### PREPORUKA

**Uredaji poput Aruba 303H omogućavaju i jednostavnije kabliranje, jer je potrebno provući samo jedan kabl do svake sobe.**

switch u glavnom ormaru. Dvostrukim povezivanjem spratnih switch-eva s centralnim, koristeći optiku, ostvarujemo redundans te visoku propusnost podataka bez limitacija na dužinu kablova.

Pre odluke o modelima, poziciji uređaja, ali i kablova, preporučuje se izrada matematičke simulacije ponašanja bežičnog mrežnog signala u prostoru kako bi unapred mogao da se stekne uvid u potencijalne problematične lokacije, kao i procenu broja i pozicija mrežnih uređaja. Za izradu kvalitetne simulacije potrebno je dostaviti tlocrte prostora kao i informacije o svakoj prepreći poput zidova, vrata, objekata, nameštaja... Takođe je bitna informacija o načinima korišćenja mreže u svakom delu prostora, odnosno očekivani broj klijentskih uređaja za određeni deo prostora, kao i njihovo očekivano korišćenje mreže, jer nije svejedno da li će se korisnik povremeno spajati na Internet za čitanje mailova ili će stream-ovati Netflix u visokoj rezoluciji. Nakon izrađene simulacije, potrebno je potvrditi na lokaciji validacijskim testiranjem i kada je korisnik zadovoljan s predlogom konfiguracije, krenuti u nabavku mrežne opreme.

Ukoliko ste zainteresovani da čujete više o tome kako možemo da vam pomognemo savetom pri samoj gradnji, ali i postavljanju mrežne opreme u postojeće prostore, javite nam se na [info.rs@selectium.com](mailto:info.rs@selectium.com), sa zadovoljstvom ćemo da dogovorimo sastanak sa vama.



INTERVJU

# KONSTANTAN KVALITET PROIZVODA

Širok asortiman, stalna unapređenja, kao i plasman na domaćem i 17 ino-tržišta, kompaniji Helios Srbija obezbeđuju stabilnost i rast

Tekst:  
**KSENIA MIJATOVIĆ**

## VLADIMIR SIMIĆ

Direktor, Helios Srbija

Jedna od najznačajnijih investicija koju je kompanija Helios Srbija sprovela u poslednjih nekoliko godina je izgradnja novog, savremenog pogona za građevinske proizvode. Prema rečima Vladimira Simića, direktora kompanije, Helios Srbija odlikuje se i stručno osposobljenim kadrom, a implementirali su i savremene proizvodne procese uskladene sa standardima Helios Grupe, kao i evropskim standardima, koji podrazumevaju kontrolu kvaliteta tokom proizvodnog procesa, kao i kontrolu finalnog proizvoda.

„Smatram da je od izuzetnog značaja činjenica da su naši proizvodi konstantnog kvaliteta, bez obzira na šaržu u kojoj su proizvedeni. Svi parametri su u okvirima definisanih vrednosti, proizvodi su sertifikovani od strane nadležnih institucija. Do nošenjem Zakona o građevinskim proizvodima, u praksi ćemo samo nastaviti da radimo po usvojenim

**PROMET**  
Prosečan promet u kompaniji Helios Srbija na godišnjem nivou iznosi oko 28 miliona evra.



procedurama uz stalna unapređenja tokom vremena“, objašnjava Simić.

**Građevinska sezona je počela. Koji su Vam planovi i očekivanja od ove godine?**

— Za našu kompaniju građevinska sezona je veoma važna, ali nije od presudnog značaja. Razlog za to je što smo mi bojarski vrlo slojeviti. Udeo Dekorative, programa koji je vašoj čitalačkoj publici najpoznatiji, marketinški najvidljiviji i od građevinske sezone najzavisniji u našem poslovanju iznosi 35-40%. Ostalo su različiti industrijski programi koje karakteriše B2B poslovanje.

Ta slojevitost uz činjenicu da pored domaćeg tržišta našu robu plasiramo na još 17 inostranih tržišta, sa jedne strane našoj kompaniji obezbeđuje „žilavost“ i stabilnost u prometu i profitu i u kriznim periodima, a sa druge strane smo limitirani za velike ekspanzije u prometu kakvih smo poslednjih godina svedoci kod usko specijalizovanih kompanija najvećim delom oslonjenih na građevinsku se-

zonu i od konjukture u tom segmentu.

Planovi i očekivanja u novoj građevinskoj sezoni su nam značajni i optimistički. Promenili smo ugao gledanja, svesni smo da je konkurenca specijalaca u ovom segmentu velika, cenimo je i ne trkamo se po svaku cenu. Radićemo u nekoliko pravaca:

- Širimo asortiman
- Koristimo odlična iskustva B2B industrijskih programa i kupcima nudimo rešenja. Tada cena nije jedini i najsuroviji faktor za dobijanje posla.
- Nudimo kompletну ponudu (sve više uključujući i rad), jer imamo najširi program.
- Potpuno smo drugačije organizovali vođenje projektnog biznisa u našoj kompaniji, sa naglaskom na multifunkcionalnost.
- Za razliku od prethodnog perioda, sarađujemo sa svima u distribucijskom kanalu i kod većih i kod manjih projekata.

**Kako ste zadovoljnji prošlom godinom da li je bilo pada ili rasta prometa i u kom procentu?**

— Izuzetno smo zadovoljni prošlom godinom. Ostvarili smo rast prodaje nešto više od 3%, realizujući rekordni promet od 28,5 miliona evra, imamo rast EBITDA i neto profit u odnosu na 2017. godinu. U poslednjih par godina značajno smo podmladili kadrovsku strukturu, a najvažniji kadrovi su u punoj zrelosti i već duži vremenski period smo stabilni i svi su zaista odlični. To nam je najveća snaga, kao i generalno ceo kolektiv i svi zaposleni. Osvojili smo nekoliko novih kupaca i tržišta. Držimo troškove pod kontrolom i sa potraživanjima smo prilično stabilni, a posebno smo ponosni na AAA sertifikat bonitetne izvrsnosti, iako radimo na likvidnosno veoma teškim tržištima.

#### Šta sve proizvodite u fabrici u Gornjem Milanovcu? Koji je ideo izvoza u ukupnoj proizvodnji?

— Već sam pomenuo da smo prodajno izuzetno slojeviti, to važi i za proizvodnju i po tome smo jedinstveni u Srbiji:

- Program praškastih i tečnih (od prošle godine i žbuke) građevinskih proizvoda
- Program alkidnih i vodenih premaza za dekorativu
- Nitro program
- Program lakova u prahu
- Program boje za puteve
- Program industrijskih premaza za Metal i Drvo
- Imamo i IDC sitniju proizvodnju manjih šarži namenjenih manjim industrijskim kupcima i projektnom biznisu

Udeo izvoza je oko 50% znači negde oko 14 miliona evra. Najznačanija su nam tržišta Rusije, Belorusije, BIH, Kosova, Makedonije, a značajnu ekspanziju poslednjih godina imamo u Poljskoj, Bugarskoj i Češkoj.

#### Gde vidite vašu kompaniju za pet godina?

— Na nivou 35 do 40 miliona evra i 11% EBITDA. Verujem da će dekorativni program pomoći u jakog nacionalnog i regionalnog brenda ponovo generisati uspon firme i širu prepozнатljivost. Nudićemo kvalitet na najvišem nivou sa svim mogućim standardima i sertifikatima i sistemskim rešenja, a ne proizvode. Bićemo 100% skockani proizvođač sa potpuno upošljenim kapacitetima i sa učešćem izvoza

od 60%. Imaćemo značajno drugačiji i moderniji marketinški nastup i ostvarićemo maksimalnu sinergiju sa novim vlasnicima.

#### Helios je deo velikog sistema. Kako tačno izgleda vlasnička struktura ove kompanije?

— U ovom trenutku vlasnici su nam svetski i japanski giganti, 80% Kansai Paint i 20% Mitsui & Co.

#### Koliko ulažete u edukaciju korisnika? Da li organizujete obuke i seminare za njih?

— Ovo nije fraza - ulažemo zaista mnogo. Međutim, ovde je važno notirati da se filozofija i koncept edukacija menja. Manjak je radne snage, profesionalci nemaju vremena za okupljanja, rešenje se traži odmah i na licu mesta.

Tako i mi postajemo fleksibilni i radimo veliki broj internih (da bi što više naših ljudi obučili sa što više programa, jer smo široki i da bi bili u prilici da eksterne korisnike edukujemo na licu mesta) i eksternih obuka (kada ima prilika na jednom mestu, veći skup, ali sve više direktno na objektima i u toku rada).

U ovom trenutku kalendar nam je prepun navedenih edukacija, samo u

protekla tri meseca smo imali preko 30 ovakvih aktivnosti. Kroz budžet za marketing, troškove reprezentacije, prenosišta i poklone u ove svrhe investiramo 200-250 hiljada evra godišnje.

#### Na koji način distribuirate svoje proizvode?

— Isto kako smo široki u prodajno-proizvodnom assortimanu koristimo i različite načine distribucije u zavisnosti od pojedinih tržišta i programa:

- Helios trgovačke kompanije u inostranstvu (Rusija, BIH, Makedonija, Crna Gora, Slovenija, Poljska ...)
- Ekskluzivne ili neekskluzivne eksterne distributere (Bugarska, Belorusija, Kosovo, Češka,...)
- 5 najjačih veleprodaja u Srbiji (distribucije Dekorativa i Mobihela u Srbiji)
- Direktna saradnja sa maloprodajama i servisima (Srbija Dekorativa i Mobihel)
- Najjači industrijski kupci (Srbija)
- Profesionalni trgovački distributeri industrijskih proizvoda (Srbija)
- Kompanije veliki izvođači (Boja za puteve Srbija, građevinske firme Srbija)

Kako god da se odlučimo u srži su odlični odnosi sa kupcima, naša velika predusretljivost i gostoprимstvo i uzajamno poverenje.



Heliosov pogon za proizvodnju građevinskih materijala u Gornjem Milanovcu



INTERVJU

# U SKLADU SA STANDARDIMA, POSEBNO EKOLOŠKIM

Baumit, kao jedan od lidera na evropskom tržištu, dočekao je apsolutno spreman implementaciju Zakona o građevinskim proizvodima

Tekst:  
**KSENIA MIJATOVIĆ**

## DRAŽEN POPOVIĆ

Direktor, Baumit Srbija

**U** današnjem poslovanju vodi se prava borba za osvajanje vodećih pozicija na tržištu, smatra Dražen Popović, direktor kompanije Baumit Srbija. „Na svaki projekat za koji se aplicira ili koji dobijete za realizaciju morate prvo tehnički i kvalitativno da odgovorite, zatim da logistički ispratite i naravno stručnim kadrom podržite od početka do kraja njegovu implementaciju. Tek kada ste sigurni i kada odgovorite na sve tri navedene tačke možete pričati o komercijalnim uslovima“, navodi Popović. Kako ističe na srpskom tržištu ovaj redosled je za sada drugačiji. „Kreće se od cene, koja neretko dovodi u pitanje kvalitet ugrađenih materijala i nepoštovanje dinamike izvođenja radova.“

**Kako ocenjujete Zakon o građevinskim proizvodima koji je na snazi nešto više od pola godine? Šta vidite kao najveće prednosti Zakona, kako za samo tržište, tako i za Baumit?** — Baumit, kao jedan od lidera na evropskom tržištu, dočekao je apsolutno spreman implementaciju ponutog Zakona. Svi naši proizvodi imaju CE oznaku i ispitani su prema smernicama uredbe EU\_305\_2011. Proteklih godina smo investirali u

### ISPITIVANJA

Baumit je investirao u laboratoriju u kojoj može izvršiti sva potrebna ispitivanja materijala, a samim tim i sačiniti deklaraciju o performansama građevinskih proizvoda u vezi sa bitnim karakteristikama proizvoda.

laboratoriju u kojoj možemo izvršiti sva potrebna ispitivanja materijala, a samim tim i sačiniti deklaraciju o performansama građevinskih proizvoda u vezi sa bitnim karakteristikama čime smo, kao što je to bio slučaj i pre primene Zakona, apsolutno preuzeli odgovornost za sve performanse navedene u deklaraciji. Implementacija i poštovanje ovog Zakona mora da usaglaši tržište po pitanju kvaliteta proizvoda što će, po mom mišljenju, rezultirati povećanjem cena pojedinih proizvođača.

**Evropska unija zahteva od proizvođača poštovanje strogih standarda o zaštiti životne sredine. Kako se i koliko u Baumitu obraća pažnja na ekološki kvalitet proizvoda?**

— Kompanija Baumit, kao austrijski brend, se ovim pitanjem bavi već duži niz godina i to na dva načina: davanjem akcenta na ekološki kvalitet proizvoda kao i sa druge strane

na sam proces proizvodnje.

U svojoj centrali u mestu Wopfing, 2015. godine Baumit je pokrenuo jedinstven i najveći projekat, izgradnjom 12 kuća istih dimenzija napravljenih od različitih materijala, na kome se prati uticaj građevinskih materijala na zdravlje krajnjih korisnika kao i na životnu sredinu. Partneri na ovom projektu su tehnički univerzitet u Pinakafeldu (Austrijski institut za zdravu i ekološki bezbednu gradnju) i medicinski fakultet u Beču, koji zajedno sa nama analiziraju više od 5.000.000 skupljenih podataka do sada. Rezultate ovih istraživanja koristimo za unapređivanje svih proizvoda iz naše palete.

Sa druge strane, ako prošetate našom fabrikom, koja se nalazi u samom mestu Wopfing, primetićete predivnu i besprekorno čistu prirodu u šta su se uverile i brojne arhitekte koje su sa nama ove godine išli u obilazak Baumit proizvodnje i Viva Research



Projekat Viva Research Park, Wopfing



Park-a. Njihova najveća impresija je bila odgovornost kompanije Baumit prema životnoj sredini.

U Srbiji, poštujemo sve Zakone i regulative u pogledu zaštite životne sredine. U našoj fabriци u Aranđelovcu, posedujemo sistem za prečišćavanje otpadnih voda. Na kvartalnom nivou vršimo ispitivanja otpadnih voda čije vrednosti moraju biti u propisanim okvirima.

Moram još da napomenem da je kompanija Baumit članica Saveta zelene gradnje Srbije čija je vizija, zajedno sa njenim članicama, da postane pouzdana organizacija koja vodi srpsku građevinsku industriju prema održivosti u svakom aspektu životne i radne sredine.

**Koliko uspostavljanje nacionalnog sistema infrastrukture kvaliteta građevinskih proizvoda za sobom povlači dodatne investicije?**

— Pretpostavljam da će za veliki broj manjih proizvođača uspostavljanje sistema povući i velike dodatne investicije u pogledu dodatnog ispitivanja materijala i opremanja laboratorija. Kao što sam već rekao, Baumit je implementaciju Zakona dočekao spremno i za nas nema novih investicija u ovom pogledu.

#### Šta ocenjujete kao najveći izazov implementacije Zakona o građevinskim proizvodima?

— Najveći izazov svakako je poštovanje Zakona. Kada pričamo o primeni nekog Zakona, ne možemo očekivati da će se on primenjivati u praksi dan nakon stupanja na snagu. Potreban je period prilagođavanja. Kao što smo i do sada radili, trudićemo se da ostvarimo kontinuitet u edukaciji tržišta. Ovo je dug proces, ali čvrsto verujemo u implementaciju.

#### Da li je donošenjem Zakona o građevinskim proizvodima olakšan pristup proizvođačima iz EU srpskom tržištu i kakav to uticaj može imati?

— Svi EU proizvođači su uredbu EU\_305\_2011, na koju se odnosi Zakon o građevinskim proizvodima, primenili još 2011. godine kada je uredba u tim zemljama stupila na snagu. Proizvođači su do sada bili u nepovoljnijem položaju u odnosu na domaće proizvođače. Ovim zakonom će kontrolu i klasifikaciju svojih proizvoda samo preneti na srpsko tržište bez dodatnih investicija.

#### S obzirom da vaša kompanija ima široku paletu proizvoda, kakvo je vaše mišljenje o postojećim proce-

durama prilikom apliciranja za ulogu dobavljača za realizaciju ključnih građevinskih projekata?

— Ovo pitanje je vrlo zanimljivo jer kod nas još uvek ne postoji tačna procedura prilikom apliciranja za ulogu dobavljača. Procedura se razlikuje od projekta do projekta, od investitora do investitora. Svakom gradilištu prilazimo sa poštovanjem procedure koju je propisao sam investitor ili generalni izvođač radova. Neretko, krenemo u pregovore sa jednom zahtevanom tehnologijom koju prilagođavamo tokom izvođenja po zahtevima nadležnih, a sve u skladu sa Baumit tehničkim smernicama. Tu nailazimo na problem na koji sam ukazao na početku razgovora.

**Da li smatrate da bi regulacija pomenutih procedura uvođenjem standardizacije pripreme dokumentacije za izbor podizvođača i dobavljača doprinela transparentnijem procesu i boljoj tržišnoj utakmici konkurentskih kompanija?**

— Svakako se slažem sa vama. Regulacija pomenutih procedura bi uveliko doprinela transparentnijem procesu apliciranja. To znači, svi dobavljači kreću sa iste pozicije, odgovaraju na iste zahteve a primenom Zakona o građevinskim proizvodima garantuju za svaki proizvod koji su naveli u specifikaciji. Svi proizvođači moraju ispunjavati isti nivo kvaliteta poštujući važeće standarde i zakone.

#### EKOLOŠKA SVEST

Strogim standardima EU o zaštiti životne sredine Baumit se bavi duži niz godina i to stavljanjem akcenta na ekološki kvalitet proizvoda kao i na sam proces proizvodnje.

#### Šta predstavlja temelj kvaliteta kompanije Baumit Srbija?

— Misija Baumita je da svi ljudi žive u zdravim, energetski efikasnim i lepim domovima. Ovom idejom se vodimo u procesu proizvodnje svih naših materijala.

Temelji su zasigurno poštovanje svih propisa i zakona koji su važeći u EU kao i u Srbiji. Nivo kvaliteta nam je apsolutno isti u svim zemljama u kojima poslujemo. Trudimo se da prema svakom poslu pristupimo iz partnerske pozicije i omogućimo njegovu realizaciju, koliko je u našim okvirima, uspešnom.

Baumit puno investira u istraživanja i razvoj postojećih i novih proizvoda i rešenja, a posebnu pažnju posvećuje kontinuiranoj edukaciji svih svojih zaposlenih.



## RADOMIR VUČKOVIĆ

d.i.a, direktor, ARTTerracotta

**K**ada govorimo o tržištu fasadnih sistema u Srbiji, nažalost više nemamo proizvodnju fasadne opeke na nivou koji je postojao u nekadašnjoj Jugoslaviji, navodi Radomir Vučković, direktor kompanije ARTTerracotta, koja se bavi uvozom i distribucijom keramičkih fasadnih sistema i ekskluzivni je zastupnik i distributer za jednog od najvećih i najstarijih proizvođača opeke na svetu, nemačke kompanije Roeben.

„Situacija je trenutno takva da postoji nekoliko manjih domaćih proizvođača fasadne dekorativne opeke i radi se o limitiranim proizvodnjama, pa je samim tim i ponuda manja“, navodi Vučković objašnjavajući razliku između inostranih i domaćih proizvođača. „Iz ponude kompanije ARTTerracotta fokus je na klinker i ručno rađenim fasadnim opekama i listelama, kao i tankim keramičkim pločama velikih formata.“

Kamen i cigla su najstariji materijali koji se koriste. Opeku odlikuje postojanost, čvrstina i estetika koja se pokazala kao vanvremenska. „Nekada smo bili limitirani bojama, a danas u

## INTERVJU

# KVALITETNI MATERIJALI PODIŽU IMIDŽ INVESTITORA

„Zgrade se pamte po fasadi, a ako je loša sigurno nije za ponos. Ni projektantima, ni investitorima, a ni korisnicima“

Tekst:  
VLADIMIR MITIĆ

ponudi postoji širok izbor u odnosu na klasičnu crvenu ciglu i to je nešto što arhitekte i projektantni vole da koriste“, objašnjava Vučković.

### Kako ocenjujete stanje na tržištu Srbije kada govorimo o opeci i fasadnim sistemima?

— Opeka je nekada predstavljala izuzetno popularan način finalne obrade zidova. U pitanju su kvalitetno izvedeni objekti, dok su kasnije primat preuzele demit fasade kao najjeftinije rešenje, koje nije loše, ali nije trajno estetski zadovoljavajuće. Cena koštanja renoviranja ovakvih fasadnih sistema je problem, poseb-

### PREDNOST

Glavna prednost fasadne opeke i kvalitetnih fasadnih sistema je u postojanosti materijala što drastično smanjuje cenu održavanja ovih sistema.

no kod velikih zgrada i takve fasade se ne održavaju. Fasada je svačija i ničija i samim tim retko se o njoj brine, tj. održava. U tome je glavna prednost fasadne opeke i kvalitetnih fasadnih sistema, kao što je primena keramike, ventilisanih fasada, fibro betona, kompozitnih materijala koji su sada popularni. Ovi sistemi su inicijalno skuplji, ali daleko bolje rešenje u smislu održavanja, jer nema troškova amortizacije zbog postojanosti samog materijala.

Domaće tržište je takvo da je cena diktirala uslove. Razvojem tržišta i stvari se menjaju na bolje. Dolazi do podizanja svesti investitora koji žele





## Šta omogućava vašim zidovima da dišu?

### Sistem visoke paropropusnosti

**Baumit Open Sistem** – jedinstvena klimatizirajuća fasada koja diše kao cigla. Čuva vaše zidove hladnim tokom leta i toplim tokom zime.

**Baumit openTherm** ploča ima male perforacije kroz koje se prenosi vлага u obliku pare prema spolja. Ova „otvorenost“ sistema osigurava optimalnu ugodnost stambene klime.

**Baumit openContact** lepak, savršeno štiti fasadu od svih vremenskih uslova, absorbuje termička naprezanja i time sprečava mogućnost nastanka pukotina na Vašoj fasadi.

### Lepa fasada koja traje

Inovativni završni sloj **Baumit NanoporTop** poseduje mikroskopski glatku površinu koja otežava zadržavanje čestica prljavštine i fotokatalizatore koji preostalu prljavštinu razlažu koristeći energiju sunca. Nakon što su čestice prljavštine razložene, vetar i voda ih "spiraju" i time ostavljaju vašu fasadu blistavo čistom godinama.

### Baumit Open Sistem:

- Čuva energiju i troškove grejanja
- Nema termo mostova - nema budžet
- Dugotrajno lepa i čista fasada

## Baumit Open Sistem



# FASADA NA 1. MESTU!

**bau**  
**T**  
bauit.com

da se istaknu konkurentno i ponude nešto kvalitetnije, a da biste to postigli morate ponuditi rešenje koje će dobro izgledati i nakon pet godina od završetka gradnje. Krajnjem korisniku koji kupi stan bitno je da nema česta ulaganja u eksterijer. Sa kvalitetno izvedenim objektom i odabirom kvalitetnih fasadnih materijala investitor dobijaju i zadovoljne klijente i na taj način grade svoj imidž. Izbor materijala za izradu fasade tretira bih kao prioritet. Najbitnije je da uložite inicijalno u ono što teško možete da promenite poput vodovodnih i elektro instalacija, kao i fasade koja je lična karta jedne građevine.

**Da li je i na koji način Zakon o građevinskim proizvodima doneo određene promene kada se radi o uvoznicima i distributerima građevinskih materijala?**

— Sertifikacija se uvek podrazumevala za određenu vrstu materijala, a posebno je bila bitna za određene velike projekte. ARTTerracotta poseduje nemačke sertifikate, odnosno iz zemlje porekla proizvoda. Radeni su i domaći atesti. Saradujemo sa Institutom za ispitivanje materijala koji ima mogućnosti za ispitivanja i sertifikaciju koja se najčešće traži na našem tržištu, ali nisam siguran ko-



#### SERTIFIKACIJA

ARTTerracotta poseduje nemačke sertifikate, odnosno iz zemlje porekla proizvoda, a radeni su i domaći atesti za pojedine proizvode.

liko mogu da odgovore na potrebu ispitivanja svih sistema.

Pozdravljam svaku inicijativu koja nudi konstruktivne predloge za podizanje kvaliteta svih činilaca u lancu. Da bi se poboljšao kvalitet ponude, kada govorimo o građevinskim materijalima, neophodna je edukacija izvođača, arhitekata, građevinaca i to se svojevremeno radilo u okviru Inženjerske komore.

Regulacija mora da postoji. Ni naši raniji zakoni nisu bili loši, ali je postojalo pitanje njihove primene. Zakon ne sme biti mrtvo slovo na papiru.

**Šta vam kao ekskluzivnom uvozniku i zastupniku jednog od renomiranih nemačkih brendova, predstavljaju najveći problem prilikom poslovanja na tržištu Srbije?**

— Ne bih mogao da kažem da ima velikih problema u okviru poslovanja. Uobičajeno problemi mogu biti naplata i loše planiranje nabavke materijala od strane nekih investitora, koje rezultira kratkim rokovima isporuke, što nije uvek moguće. S druge strane, a ipak u vezi sa planiranjem je i neobaveštenost investitora, pa i projektanata, što je u 21. veku teško za poverovati, ali je prisutno.

**Kakva su vaša iskustva po pitanju saradnje sa sertifikacionim telima i da li su deklaracije proizvoda EU**

dovoljne za apliciranje za ulogu dobavljača prilikom realizacije građevinskih projekata?

— Jedina povezanost u okviru primene setifikata sa domaćim institucijama ostvarili smo sa Institutom za ispitivanje materijala, na kome su urađena ispitivanja za fasadnu opiku. Što se tiče ostalih standarda i sertifikata, konkretno kada su u pitanju keramičke ventilisane fasade, na zahtev izvođača projekata dostavljamo sertifikat proizvođača koji se u najvećem broju prilično prihvata, jer su rađeni po standardima EU. Podrazumeva se da svi proizvođači imaju sertifikovane svoje proizvode, ali se u određenim slučajevima traži sertifikat za sistem koji čine materijali više različitih proizvođača, te tu može nastati problem, pogotovo kada se radi o protivpožarnim uslovima.

**Šta predstavlja temelj kvaliteta ARTTerracotte?**

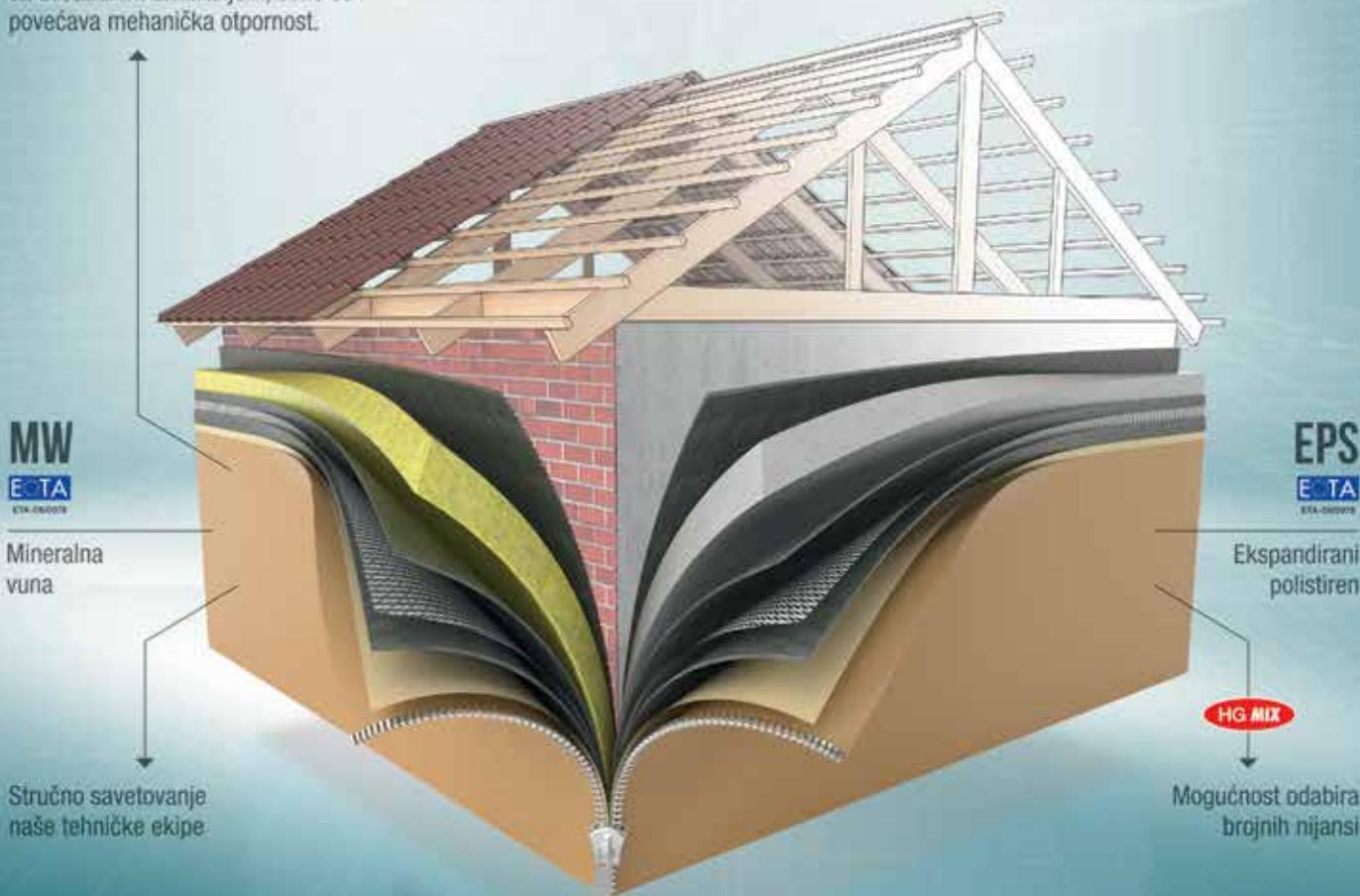
— Nudimo kvalitetne materijale proizvođača koji su gradili renome i reference godinama unazad i širom sveta. Uvodimo nove materijale. Fokus je na keramičkim fasadnim sistemima, a kao novinu istakao bih ploče velikih formata, za javne i poslovne objekte. Ovaj tip materijala konkurentan je sa cenom u odnosu na slične materijale drugačijeg kvaliteta. Cilj nam je uvek da tržištu ponudimo nešto novo.



# TOPLINA KOJU VAŠ DOM ZASLUŽUJE.

## HELIOSOVI TERMOIZOLACIONI FASADNI SISTEMI SPEKTRA

Svi sistemi su dostupni u STRONG izvedbi sa dvostrukim armiranjem, čime se povećava mehanička otpornost.



# 802.11ax

## Bring Insight and AI Automation to Wi-Fi

**LEARN HOW →**

**aruba**

[www.arubanetworks.com](http://www.arubanetworks.com)



# UREĐENJE

Najnoviji trendovi u svetu  
enterijera i eksterijera, inovativna  
rešenja i saveti



Strane

66-78

# DRAGULJ SINGAPURA

Iza najvećeg vodopada u zatvorenom prostoru, stoji usredsređenost jedne zemlje na urbanističko planiranje i građevinske propise



Foto: Jewel Changi Airport

Singapurski aerodrom Jewel Changi regularno je na vrhu liste najboljih aerodroma na svetu, a kako se čini, titulu je osigurao i sedmu godinu za redom. Najambiciozni plan proširenja ovog aerodroma, koji se u poslednjih desetak godina razvija frenetičnom brzinom, ne odnosi se na novi terminal, već poseban prostor koji je kombinacija tržnog centra, zabavnog kompleksa i botaničke baštine.

Centralni deo novog dela objekta, prema projektu arhitektonске firme Safdie Architects, čini staklena kupola kroz čiju sredinu teče najveći unutrašnji vodopad na svetu visine 40 metara, koji se pruža kroz pet nadzemnih i pet podzemnih spratova. Vodopad je interesantan i zbog činjenice da su česte kišne padavine iskorisćene za funkcionisanje samog vodopada, kao i za navodnjavanje biljaka u objektu. U okviru terasastog vrta postoji još nekoliko manjih vodopada, dok je na poslednjem nivou smešten park površine 1.400 kvadrata u okviru koga se

nalazi niz atraktivnih prostora različite namene.

Cetrtnaest stubova, koji svojim izgledom podsjećaju na drveće, drži konstrukciju staklene kupole, dok visokotehnološko staklo obezbeđuje maksimalni prodor prirodne svetlosti i istovremeno sprečava pregrervanje unutrašnjeg prostora.

Deo aerodromskog kompleksa vredan 1,3 milijarde dolara dostupan je ne samo putnicima, već i javnosti i time je postao sastavni deo jednog grada. Pravi dragulj inženjeringu i planiranja delom je rezultat usredsređenosti zemlje na urbanističko planiranje i građevinske propise. Arhitekte su u svojim projektima vođene jasnim napomenama gradske uprave koje idu daleko izvan okvira većine konvencionalnih građevinskih projekata i upuštaju se u detalje koji im daju jasne naznake u smislu odgovornosti arhitekata i ciljeva koje moraju da ispune. Iniciran od strane države, kreiran je dijalog koji promoviše pozitivan urbani dizajn, što dodatno privlači brojne svetski priznate arhitektonske studije u ovu zemlju.

1,3

milijarde dolara  
vredan je novi  
deo Jewel Changi  
aerodroma



# MODERNIZAM TRADICIONALNOG NASLEĐA

Pet karakteristika autentične vojvodanske kuće bile su osnovno polazište i inspiracija za projektovanje savremenog objekta sa modernim elementima, uklapajući se u kontekstualne okvire vojvođanskog arhitektonskog nasleđa

AUTORI TEKSTA I PROJEKTA **ArchiDuo**

*m. arch. Tamara Stojanović i m. arch. Stefan Lakić*

**R**azvoj stambene arhitekture u Vojvodini, može se pratiti sve do XVII veka, budući da tome, svojim gotovo nepromjenjenim i originalnim izgledom, danas svedoče mnogi postojeći objekti. Poput stambene arhitekture uopšte, nastanak, razvoj i opstanak tradicionalne vojvođansko-panonske kuće, takođe je praćen čovekovom stalnom potrebom za zaklonom i komforom. Tako se ona može jasno sagledati u odrazu načina života, delatnosti, ukusa i potreba vojvođan-

skog seljaka i, kao takva, već tokom XVIII veka, postaje potpuno formiran zreli arhitektonski tip. Na taj način je vremenom nastao jedan specifičan stilski izraz sa ujednačenim arhitektonskim rešenjima, jedinstven i originalan, pa samim tim prepoznatljiv do danas.

Osim narodnih graditelja, poseban uticaj na formiranje kuće ovog tipa, svakako je imala i tadašnja austrijska vlast, sa jasno definisanim propisima za formiranje naselja i pozicioniranje same kuće na parceli. Tako je kuća morala da bude postavljena na uličnoj regulacionoj liniji, užom stranom okrenuta ulici. Vremenom je, zbog svog položaja na placu, uzduž i na granici suseda, dobila naziv „kuća dužom“, „dužna kuća“ ili „kuća na brazdu“. To je svakako bila jedna od karakteristika koja je inspirisala naš tim prilikom projektovanja moderne, savremene kuće u srcu Vojvodine – bačkom mestu Čurug. Poštujući bogato i utemeljeno graditeljsko nasleđe područja i tradiciju konteksta, trudili smo se da na moderan način i savremenom arhitekturom, interpretiramo duh mesta i što više njegovih elemenata implementiramo u samo oblikovanje i funkcionalnost kuće.

## ARHITEKTONSKA POSTAVKA PODRAZUMEVA PODELU KUĆE NA DNEVNU I NOĆNU ZONU





Prilikom postavljanja prostorne strukture objekta, glavno polazište bila je njena funkcija, a ključnu ulogu imala je funkcionalnost tradicionalne vojvodanske kuće. Naime, ona je sa držala glavnu kuću sa svim osnovnim funkcijama, dok se celom njenom dužinom prostirao trem (kong ili gonk), sa kog se direktno ulazilo u sam objekat. Vremenom je, sa proširenim potreбama domaćinstva, uz trem nastajalo još prostorija, uglavnom za spavanje, i njima se pristupalo direktno sa trema, nezavisno od „dnevног“ dela kuće. Ova-

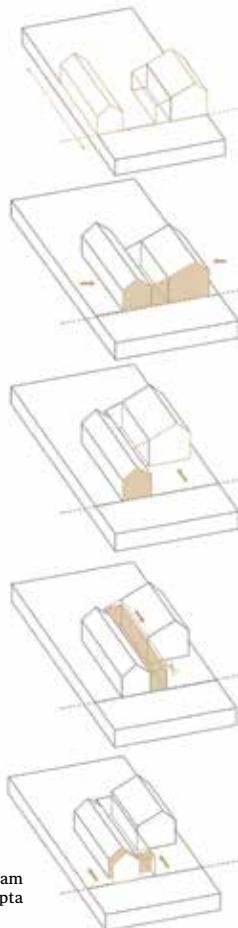
kav prostorni sklop svakako je veoma uticao na našu arhitektonsku postavku, koja podrazumeva podelu na dnevnu i noćnu zonu. Ona je celom svojom dužinom povezana modernim tipom trema, sa konstrukcijom u vidu perゴle, ali koji je jasno zadržao svoju prvo bitnu i originalnu namenu. U samom središtu trema, smešten je zastakljeni hodnik, a istovremeno i ulaz u objekat, koji korisniku daje mogućnost da pristupi nezavisno dvema zonama, a takođe predstavlja i komunikaciju sa zadnjim dvoriшtem.



## KONTEKSTUALNI OKVIR

Kao zabat postavljeno je zidno platno od perforirane opeke, koji tek nagoveštava kuću koja se nalazi iza





Kada je u pitanju pozicioniranje same strukture i položaj objekta na parceli, još jednom smo se nadovezali na arhitektonsko nasleđe, koje u svojoj osnovi imajasno izraženu dužinu same parcele, što je svakako uslovilo pravougaoni, dužni tip kuće. Prilikom pozicioniranja samog objekta, veliku važnost imala je i regulaciona linija koja, kako u autentičnoj vojvođanskoj arhitekturi, tako i našem savremenom rešenju, predstavlja uličnu granicu parcele i naglašena je karakterističnim zabatnim zidom. Kako bismo sačuvali privatnost korisnika, a da sa druge strane ne narušimo kontekstualni okvir kuće, kao zabat postavili smo zidno platno od perforirane opeke, koji tek nagoveštava kuću koja se nalazi iza, a zajedno sa zasađenim zelenilom predstavlja i tampon zonu između ulice i noćnog dela objekta. Za razliku od ovog, dnevni deo kuće nedvosmisleno je povučen sa regulacione linije, usled stvaranja veće privatnosti, ali i šireg otvaranja ka zadnjem dvorištu. Takođe, jedna od veza između autentične vojvođanske kuće i našeg savremenog objekta, a tiče se pozicije, je karakterističan pristup tremu direktno sa ulice, i to kroz neznatno povučenu kapiju, od ulice izdignutu samo par

stepenika, kako bi se na suptilan način naglasio sam ulaz. Ostatak kapije nalazi se na samoj regulacionoj liniji, i to je ujedno i kolski prilaz.

Arhitektonsko oblikovanje i interpretacija nasleđa, pored svoje prizemnosti i izražene dužine, ogleda se i u svojstvenom dvovodnom krovu, bez kog vojvođanska kuća ne bi zadržala svoj autentičan izgled. Kao jedno od aktualnih arhitektonskih polazišta, kroz čitavu strukturu prožima se bogat pojas zelenila, koji uključuje i sam trem, duž kog je postavljena žardinjera, a čijom naglašenom dužinom se nagoveštava horizontalnost i dubina samog objekta. Takođe predstavlja još jednu vezu između prednjeg i zadnjeg dvorišta.

Svih ovih pet karakteristika autentične vojvođanske kuće – izražena dužina objekta u odnosu na njegovu širinu, dvovodni krov i prizemnost njegovog oblikovanja, prisustvo trema duž celog objekta, formiranje zabatnog zida na regulacionoj liniji, kao i uvučena ulazna kapija trema – bile su osnovno polazište i inspiracija za projektovanje savremenog objekta sa modernim elementima, uklapajući se u kontekstualne okvire vojvođanskog arhitektonskog nasleđa.



# KLJUČ ZA USPEŠNE PROJEKTE

Construction Design Concept omogućice širok spektar usluga i mogućnost odabira dobavljača i izvođača, kao i samog projektovanja i dizajniranja stambenih i komercijalnih objekata

**K**ako se pristup tržištu nekretnina koji kompanija West Properties gaji oduvek razlikovao od ustanjene prakse, tako su i brojne izazove u oblasti gradnje i opremanja enterijera sa kojima su se susreli kroz godine prisustva na lokalnom i inostranom tržištu rešili da adresiraju na proaktivn način.

Iz potrage za novim načinima unapređenja tržišta proizašao je Construction Design Concept. Radi se o specijalizovanom izložbenom centru proizvoda i usluga za opremanje enterijera i završnih građevinskih radova, osmišljenom u saradnji sa stručnjacima i vodećim kompanijama iz ovog domena.

Na ovaj način West Properties, vodeća domaća kompanija u prometu nekretnina, svojim klijentima, investitorima i krajnjim kupcima i korisnicima objekata, omogućice širok spektar usluga i mogućnost odabira dobavljača proizvoda i izvođača radova, kao i samog projektovanja i dizajniranja stambenih i komercijalnih objekata.

Sastavni deo koncepta su i usluge project management-a koje će obezbediti ispunjavanje relevantnih ciljeva tokom procesa izgradnje, uključujući planiranje, kao i upravljanje resursima tokom trajanja celokupnog projekta. Kao dodatnu uslugu West Properties uvodi i investiciono savetovanje što će objedinjeno klijentima obezbediti efikasniju realizaciju, znatne uštede, a time i veći profit.

Construction Design Concept biće smešten u novom prostoru u okviru sedišta kompanije West Properties na Vračaru, u Baba Višnjinoj ulici 38, a svečano otvaranje planirano je za jesen ove godine.





Foto: Casa Decor

# TROPSKI RAJ

Dovoljni su detalji i boje da vaš dom pretvore u letnju oazu

TEKST Iva Mihajlović

A

ko ste ljubitelj toplih dana koji to posebno želi da iskaže i u samom enterijeru, tropski stil nezamenljiv je već godinama. Možete odabrati različite elemente za pojedovanje sa ovim stilom i uklopiti ih u dva potpuno različita izgleda: maksimalistički koji obiluje detaljima i elegantni minimalistički.

## EKSCENTRIČNI MAKSIMALIZAM

Kao jedan od najvećih trendova u ovoj godini maksimalizam kombinuje živopisne nijanse, uzorke i teksture i pridaje značajnu pažnju detaljima. Raznolikost je jedan od ključnih reči koje opisuju ovaj stil, stoga zaboravite na neutralne nijanse i ravne linije, a u prvi plan stavite upadljive detalje, jarke boje i asimetrične oblike. Ukoliko želite da unesete tropsku atmosferu u svoj dom kroz maksimalistički pristup, stavite akcenat na motive inspirisane životinjama koje možete inkorporirati kroz nameštaj, tepihe ili umetničke radove na zidovima. Dodajte sofisticiranu notu uvodeći moderne detalje od mesinga, a ako želite da pojačate teksturu prirode, najbolji način su detalji od ratana i biljke. Tropski dodir domu možete dodati i kroz color-blocking. Koralna nijansa ovogodišnje Pantone boje godine savršeno se uklapa sa hladnjom paletom boja, poput mornarsko plave. Tamnije nijanse su sjajne za stvaranje akcenta u kombinaciji sa svetlijim detaljima.

## U PRVI PLAN STAVITE ASIMETRIČNE OBLIKE I PREUVELIČANE PREDMETE POPUT RAMOVA ZA Slike



Foto: Masque Spacio



Foto: Casa Decor

Maksimalizam u svoj dom možete uvesti i putem preuveličanih predmeta, a najjednostavniji način je da vašoj galeriji slika dodate velike okvire.

Da uz brojne detalje i uzbudljive oblike ne biste završili sa po malo zbumujućim enterijerom, odredite primarne palete boja i uzoraka koji će povezati sve prostorije.



Foto: Casa Decor



## PREFINJENI MINIMALIZAM

Za potpuno drugačiji pristup, minimalistička paleta boja i stil su siguran način da svoj dom pretvorite u tropski raj ukoliko niste skloni eksperimentisanju. Kako je minimalizam svestran i lako prilagodljiv, ovo je idealan način da dom osvežite pažljivo odabranim detaljima koji će uneti dašak leta u enterijer.

Započnite odabirom paleta boja po svom izboru - prozračne, nežne nijanse, kao što su bela i krem poslužiće kao najbolja osnova. Ovakva neutralna pozadina dobro korespondira sa prirodnim svetlom, dodajući svetlost prostoriji, a takođe se lako spaja sa zemljanim bojama i prirodnim teksturama, kao što su drvo i ratan. Na ovaj način stvorite elegantan, bezbrižan pristup tropskom trendu koji je posebno lako rekreirati ako već imate prostor koji je inspiriran skandinavskim stilom.

**NEŽNE TROPSKE  
VIBRACIJE  
SAVRŠENO ĆE  
UNETI ZELENE  
MINT NIJANSE  
I TOPLA NEŽNO  
NARANDŽASTA**



Foto: Furniture Choice



Foto: Furniture Choice



Neutralne podloge mekanih nijansi stvorice savršenu osnovu sa šarene akcente koji će prostoriji dati toplij i izgled. Nežne tropске vibracije unesite zelenim mint nijansama i topлом nežnom narandžtom. I u slučaju minimalističkog stila color-blocking može poslužiti kao idealan način za razbijanje monotonije, ali u tom slučaju koralne nijanse uparite sa belom bojom.

Igrajte se teksturama u sličnim nijansama kako bi obogatili izgled prostorije, zadržavajući njenu jednostavnost i obavezno oplemenite prostor biljkama.

## DETALJI

Igrajte se teksturama u sličnim nijansama kako bi obogatili izgled prostorije, zadržavajući njenu jednostavnost i obavezno oplemenite prostor biljkama.



Foto: Furniture Choice



Foto: Furniture Choice

# KAD SE SLOŽE KOCKICE

Ekspresivni potencijal mozaika

**U**

koliko želite da unesete dozu glamura u kupatilo ili pak kuhinju atraktivnog izbora su mozaik pločice, posebno najnovija kolekcija italijanskog brenda Mosaico+.

Cromie kolekciju karakterišu kreativnost i dinamičnost. Mozaik kockice veličina od 10x10, 15x15 i 20x20 milimetara stvaraju originalne polihromne površine, koje se razlikuju po taktilnoj privlačnosti.

U ponudi je vrlo bogata hromatska paleta koju čine kompozicije Aurora, Vetrina, Concerto, Perla, Doro i Tanticolori. U pitanju su različite nijanse koje nude gotovo beskonačnu personalizaciju, ograničenu samo maštom. Od privlačnosti svetlucavih zlatnih tonova, do prozirnog odsjaja stakla, od pune boje keramike do svetlucavog prelivanja dragog kamenja, igra boja i svjetlosti zidovima će dati umetničku notu i osvežiti prostor.

Neograničenim brojem kombinacija, Cromie predstavlja neprocjenjivo sredstvo za definiranje identiteta određene površine i poboljšanje arhitektonskih rešenja i enterijera.



**MOZAIK JE UPEČATLJIV,  
OSVEŽAVA SVAKI  
PROSTOR I NIKOGA NE  
OSTAVLJA RAVNODUŠNIM**



Foto: Alain Gilles The Studio

# JEDINSTVENA IGRA BALANSA

Sto koji će dati karakter svakoj prostoriji

**A**

utentičan sto koji kao da je uvek u pokretu, rezultat saradnje brenda Bonaldo i belgijskog dizajnera Alana Žila, ove godine proslavlja 10 godina od svog nastanka.

Big Table važi za najprodavaniji sto Bonaldo brenda. Pored impozantne veličine ploče čija se dužina kreće od dva do tri metra, karakterističnim ga čine nogari koji kao da se prepliću u hodu, stvarajući sliku snažnog grafičkog izgleda koji se menja u zavisnosti od perspektive posmatrača. Ova igra ravnoteže predstavlja magični kontrast između linearne ploče stola i dinamičke čeličnih nogara pozicioniranih pod uglom.

Nogari su rađeni u različitoj širini, izremani i savijeni tako da otkriju različite tonalitete sopstvene boje i igru senki. Svaki nogar postavljen je i orientisan ručno kako bi se celokupnoj strukturi pružio osećaj topline i ljudskosti.

Mešavina tradicionalnih materijala, čelika i drveta, proizvodu pruža vanvremensku dimenziju. Tokom godina Big Table doživeo je

više izdanja, a upravo su karakteristični nogari predstavljali najveće polje eksperimentisanja za sve kombinacije boja.

Kako bi obeležili jubilej i važnu prekretnicu u istoriji proizvoda koji je postao prava ikona dizajna, kreirano je posebno izdanje stola. Novo ruho čine zelena mermerna površina koja se nadovezuje na razigrane nogare iste nijanse, čime se stvara iluzija celine koja nikada ne prestaje da inspiriše.

**KOMBINACIJOM  
BOJA NOGARA  
POSTIŽE SE  
TRADICIONALNIJI  
ILI RAZIGRANIJI  
IZGLED STOLA**



# SVETLOSNI INTERNET SIGNAL

Kada svetiljke postanu inteligentno sredstvo komunikacije



**D**o 2020. godine više od 50 milijardi uređaja biće povezano na Internet i to uglavnom bežičnim putem. Ovakva predviđanja bežičnu komunikaciju stavlaju pod sve veći pritisak i jasno ukazuju na zagušenost spektra radio talasa. Dodatno, postoje područja u kojima bežična komunikacija putem radio frekvencije nije moguća ili nije dozvoljena.

Kako bi se ovaj problem prevazišao u svetu se radi na unapređenju LiFi sistema koji kombinuju svet rasvete i telekomunikacija. Signify, svetski lider u oblasti rasvete, lansirao je Trulifi - najbrži i najpouzdaniji komercijalni LiFi sistem na tržištu. Asortiman proizvoda će se sastojati od novih LED sijalica, kao i od primopredajnika koji se mogu nadograditi na postojeće Philipsovo osvetljenje. Umesto radio signala (kao što su WiFi, 4G/5G, Bluetooth) Trulifi koristi svetlosne talase kako bi omogućio veoma pouzdanu, dvostručnu bežičnu komunikaciju brzinom koja je

Ideja o LiFi sistemima prvi put je predstavljena

## 2011.

daleko iznad većine bežičnih konvencionalnih tehnologija prisutnih u poslovnim prostorima.

Ova tehnologija omogućava brzinu od 150 Mbps, usled čega je moguće i čitave spratove poslovnih zgrada uspešno pokriti signalom. Takođe se može koristiti i za bežično povezivanje dve fiksne tačke sa brzinama prenosa podataka do 250 Mbps. Tako se Trulifi sistemi potencijalno mogu koristiti u okruženjima sa otežanim radijskim frekvencijama u kojima je neophodno povezati robote ili mašine ili gde postoji potreba za bezbednim i brzim slanjem i primanjem velikih datoteka podataka. Pored toga, imajući u vidu visoku bezbednost prenosa podataka, Lifi sistemi su idealni za industrijska postrojenja, bolnice, škole i državne ustanove. Trulifi sistemi već su instalirani u poslovnim zgradama u Poljskoj i Rumuniji, koje su integraciju moderne tehnologije videli kao konkurenčku prednost koju mogu da ponude svojim zakupcima.

RE

# LUX NEKRETINNE



Strane

80-86

## MAJAMI



## INFO

Besprekorno dizajnirana kuća u Majamiju, u Fort Lauderdaleu, idealna za ljubitelje nautike. Potpuno rekonstruisana 2019. Otvoreni plan idealno povezuje dnevnu, porodičnu sobu i kuhinju sa barom u jednu celinu. Kuhinja je opremljena elementima izrađenim po meri i Bosch uređajima. Poseduje walk-in ormare, klimu podeljenu na dve zone, garažu za 2 automobila, dok i direktni pristup okeanu. Prostrano dvorište sa letnjom kuhinjom i bazen sa slanom vodom idealni su za uživanje.

Lokacija	Površina	Sobe	Kupatila	Cena
Fort Lauderdale	374 m <sup>2</sup>	4	4	1.695.000 \$



#### INFO

Impeccably designed house in Miami, Fort Lauderdale, perfect for avid boaters. Totally reconstructed in 2019 modern water front residence. Open floor plan freely flows through living and family room, kitchen with island and wrap around quartz counter top bar, ideal for entertainment and modern living. Featuring custom made kitchen cabinets, Bosch appliances, walk in closets with all in suit bedrooms, 2 AC zones, 2 car garage, new dock and sea wall direct ocean access. Specious back yard for summer kitchen and pool with spa salt water system, ideal for relaxing.

Location	Size	Rooms	Bathrooms	Price
<b>Fort Lauderdale</b>	<b>374 Sqm</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>1.695.000 \$</b>

# OPEN HOUSE U PUŠKINOVOJ

Jedan od najluksuznijih projekata u Beogradu svečano je predstavljen na događaju u organizaciji kompanije West Properties

**G**osti prvog Open House događaja bili su u prilici da dožive sve prednosti koje pruža život u Residence Puškinova, jedinstvenom objektu koji pleni arhitekturom koja do sada nije videna u Beogradu.

Delo češkog arhitekta Stanislava Fijale, na granici dizajna i arhitekture, ostavilo je poseban utisak na okupljene, a panoramski pogled koji se pruža iz zданja nikoga nije ostavio ravnodušnim.

Najviše interesovanja izazvao je penthouse koji je po prvi put predstavljen tržištu. Petosoban stan, sa velikom terasom i baštom, od gotovo 500 kvadrata, pripadajućom ostavom od 40 m<sup>2</sup> i predviđena četiri parking mesta, dostupan je za izdavanje.

Pored penthouse-a, agenci kompanije West Properties, kao domaćini, proveli su goste kroz preostalih šest stambenih jedinica, veličina od 113 do 250 kvadrata, koje su dostupne za prodaju i izdavanje i upoznali ih sa visokim kvalitetom opremljenosti kako samog objekta, tako i stanova, kao i svim prednostima lokacije idealne za bezbedan i miran život.

Tokom neformalnog druženja, uz Quet, seriju vrhunskih vina Fruškogorskih vinograda, gosti su uživali u jednom od najlepših pogleda koji se pruža sa sunčane padine Senjaka.





NAJVIŠE  
INTERESOVANJA  
IZAZVAO JE  
PENTHOUSE  
KOJI JE PO  
PRVI PUT  
PREDSTAVLJEN  
TRŽIŠTU



# CARA NIKOLAJA II



## INFO

Odličan, veoma svetao stan na Vračaru, u novogradnji, sa dve spavaće sobe. Kompletno je namešten i uređen, sa dva parking mesta u podzemnoj garaži. Stan se sastoji iz prostranog dnevnog dela koji čine dnevna soba i kuhinja sa trpezarijom, koji je kompletno otvoren i izlazi na terasu celom dužinom, gostinjskog kupatila sa kadom, dve velike spavaće sobe od kojih jedna ima svoje kupatilo sa kadom. Stan ima izdvojenu vešernicu, a ugrađen je i veliki broj plakara, a svaki deo stana je maksimalno iskorisćen.

Lokacija  
**Vračar**

Površina  
**130 m<sup>2</sup>**

Sobe  
**3**

Kupatila  
**2**

Cena / mesečno  
**1.300 €**



#### INFO

Excellent, very bright apartment in Vračar, in a new building, with two bedrooms. Fully furnished and decorated, with two parking spaces in the underground garage. The apartment consists of a large living space composed of a living room and a kitchen with a dining room, completely opened and exit to the terrace with full length, guest bathroom with bathtub, two large bedrooms, one of which has its own bathroom with bathtub, laundry. The apartment has a large number of closets and each part of the apartment is maximally used.

Location	Size	Rooms	Bathrooms	Price / per month
Vračar	130 Sqm	3	2	1.300 €





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)

RE

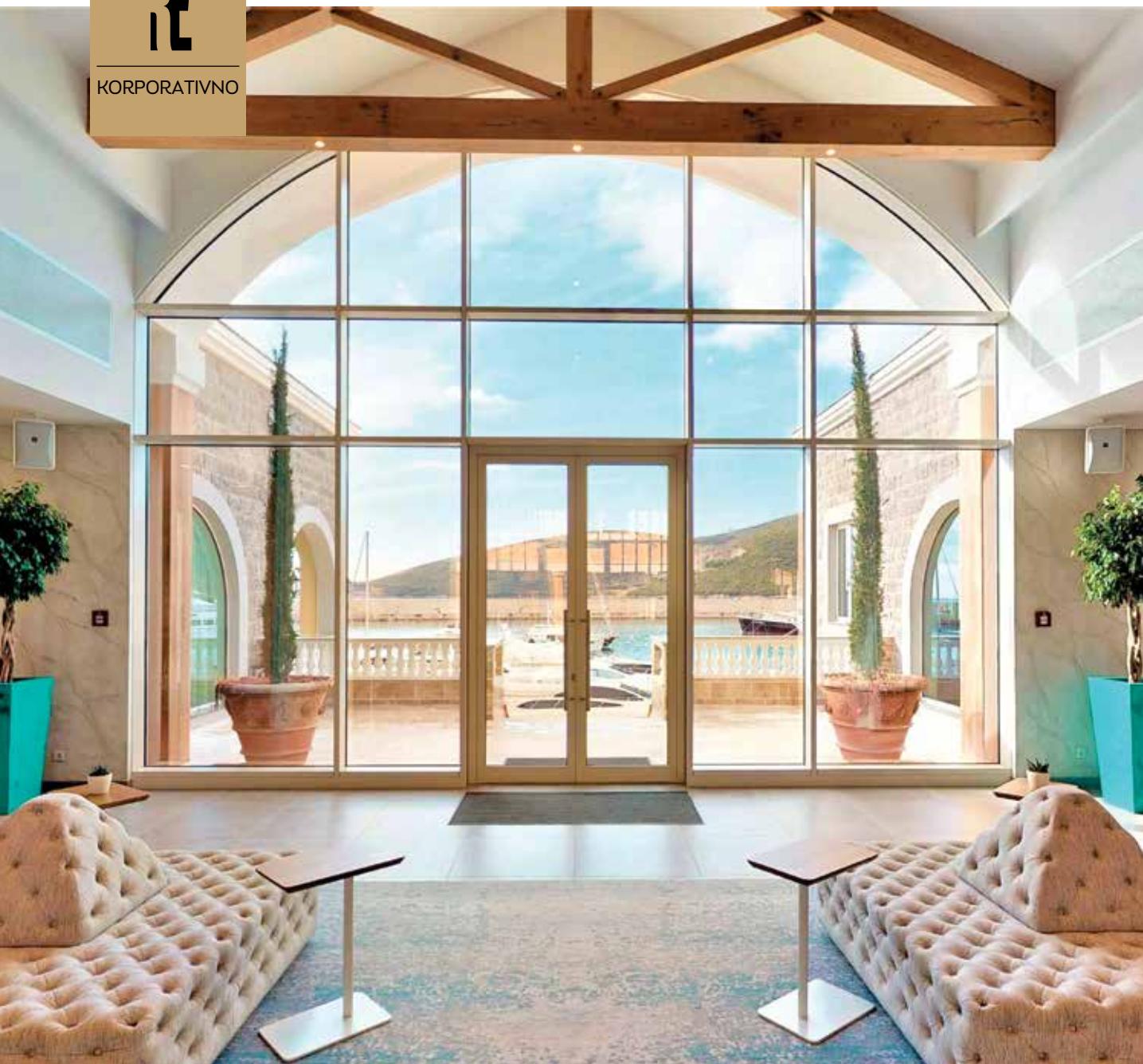
# STIL ŽIVOTA

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



Strane

88-98



# ŽIVI SVAKI TRENUTAK

Sa izgradnjom prve faze u vidu luke i niza prelepih stanova na obali mora nikada nije bio bolji trenutak pridružiti se Luštica Bay-u

**O**tvaranjem Marina Village-a i hotela Chedi sa pet zvezdica prošle godine, održiv i primorski grad Luštica Bay sada je potpuno funkcionalna crnogorska destinacija u procvatu. Vlasnici kuća su bogatiji za izbor - ne samo kao mesto za život, nego i kao mesto za uživanje u svakom trenutku, uz leto prepuno stvarima koje treba videti i raditi.

Rezidencije na obali Marina Village-a nalaze se u okviru lagane, ali mirne zone. Prirodan uspon uz

brdo od marine, od studija do trokrevetnih apartmana, izgrađen je po najvišim, održivim standardima, od lokalnog kamena sa naglašenim crvenim krovovima, i podseća na staru obalu Crne Gore. Unutrašnjost rezidencija nudi savremene prostore ispunjene svetlošću sa savršenim pogledom na more sa privatnih balkona, prostranim enterijerom, luksuznim sadržajima, zajedničkim bazenima i vrtovima.

Nekoliko novih luksuznih vila takođe ulazi u fazu projektovanja. Vile sa pogledom na zaliv zauzi-

## POČELA JE I IZGRADNJA NASELJA CENTRALE, NOVOG KOSMOPOLITSKOG CENTRA LUŠTICA BAY-A

maju ekskluzivno mesto na vrhu brda Marina Village. Iako privatne i mirne još uvek su usko povezane sa obalom, a njihov dizajn i sadržaji mogu biti prilagođeni vašoj sopstvenoj viziji.

Za one koji traže nešto malo drugačije, ekskluzivne rezidencije hotela Chedi nude novu vrstu Luštica iskustva. Sa dva restorana, tri bara, centrom za događaje i plesnom dvoranom, fitness salom, wellness spa centrom, zatvorenim i otvorenim bazenima, više je od hotela, postajući destinacija za večeru i noćni život, kao i wellness raj i društveni centar.

Privatni apartmani savršen su način da uživate u svim sadržajima i prvoklasnim uslugama hotela Chedi. Dostupni su kao studiji, jednokrevetni ili dvokrevetni apartmani koji odražavaju izvanredan ambijent uz osvetljene enterijere, prirodne materijale, umirujuću paletu boja i visokokvalitetnog nameštaja. Svaka soba ima sopstveni prostrani privatni balkon sa pogledom na more.



Chedi Residences nisu samo prekrasne kuće za odmor, već su i atraktivna prilika za investiranje, a Luštica nudi novu ponudu za plaćanje.

Pored sela Marina, počela je i izgradnja drugog naselja pod nazivom Centrale. Planiran da postane novi kosmopolitski centar Luštica Bay-a, stanovnici Centrale će imati sve prednosti gradskog života nadomak ruke uključujući restorane, prodavnice, kulturne centre, javne službe i trgrove, dvorišta i parkove. Idealno je mesto kako za mlade, tako i za porodice. Nudeći opcije od studija do trokrevetnih apartmana trebalo bi da postane jedna od najtraženijih lokacija za život. Izvedene prema ekološkim standardima Luštice i inspirisane neobičnom arhitekturom, stambene zgrade su bezvremenски elegantne, sa vrhunskom opremom i savremenim nameštajem.

Bez obzira da li se radi o životu na obali ili o životu u gradu, duboko ukorenjeni kvalitet i vizija ostaju isti - grad koji vas poziva da živite svaki trenutak ovde i sada, stvarajući način života koji će trajati generacijama koje dolaze.



### NOVO ISKUSTVO

Za one koji traže nešto malo drugačije, ekskluzivne rezidencije hotela Chedi nude novu vrstu Luštica iskustva





MODA

# „SREĆNE“ MOKASINE

Tod's ovog leta donosi značajne novitete



## MIKS

Ekskluzivna  
kolekcija kombinuje  
kreativnu estetiku  
proslavljenog  
dizajnera sa  
karakteristikama  
italijanskog brenda

**P**osvećenost najsitnijim detaljima i kvalitetu, kao i karakterističan dizajn proslavljenih mokasin, decenijama unazad su jedna od najprepoznatljivijih oslikavačkih stilova italijanskog brenda Tod's. Udržujući snage sa Alberom Elbazom kroz ekskluzivnu kolekciju koja kombinuje kreativnu estetiku proslavljenog dizajnera sa karakteristikama italijanskog brenda, Tod's ovog leta donosi značajne novitete.



## NAJPREPOZNATLJIVIJA KARAKTERISTIKA TOD'S MOKASINA DOBILA JE POTPUNO NOVI IZGLED

Kolekcija koja nosi naziv „Srećni momenti“ deo je posebne serije u okviru koje Tod's sarađuje sa brojnim umetnicima i dizajnerima iz celog sveta.

Elbaz je predstavio veselu interpretaciju klasičnih modela mokasina koji su poneli novo ruho - svetlo, upadljivo i razigrano, zadržavajući prepoznatljivu udobnost. Alber Elbaz je oduvek bio poznat po tome što je u svojim kreacijama razmišljaо jedan korak unapred. Tako i u okviru kolekcije „Srećni momenti“ prepoznatljiv don Tod's mokasina, dizajniran da pruži podršku tokom vožnje, promenio, čime je definisao potpuno novi koncept obuće, ali zadržavajući „dušu“ samog brenda. Klasične modele učinio je aerodinamičnim, zadržavajući jedan segment kolekcije u nežnim, neutralnim nijansama, a pojedine modele razigrao je intenzivnim spektrom boja, u metalik i monohromatskim verzijama.



### Korporativno

## ULOŽITE U SEBE

Od učenja stranih jezika do stručnog osposobljavanja za različite profile

U

svakom većem gradu širom Srbije, ali i u brojnim manjim gradovima postoje poslovnice Akademije Oxford.

Ne samo da se u okviru njih organizuju brojni kursevi i obuke stranih jezika, već se nudi i stručno osposobljavanje za različite obrazovne profile, te programi dokvalifikacije i prekvalifikacije.

Pored nastave stranih jezika, organizu-

ju se i stručne obuke i kursevi za brojna zanimanja.

Dostupni su i prevodi dokumenata u različitim jezičkim kombinacijama, kao i usluga sudskog tumača.

Akademija Oxford je i sertifikovani ispitni centar za ECDL, te organizuje i kurseve računara. Takođe je i ovlašćeni ispitni centar za proveru znanja stranih jezika (ÖSD, Kembridž, TESOL i Swedex sertifikati).



AKADEMIJA  
OXFORD

Vaša karta  
za svet mogućnosti

[www.akademijaoxford.com](http://www.akademijaoxford.com)

# KRALJICA MORA

Najveća čarter jahta na svetu



Flying Fox, sa svojom impozantnom dužinom od 142 i širinom od 22,5 metra može da ugosti 22 putnika i čak 54 člana posade. Poseduje jedanaest kabina od kojih svaka ima otvoren pogled i terasu, master apartman na gornjoj palubi sa sopstvenim đakuzijem, kao i nekoliko VIP apartmana sa terasama i zasebnim kupatilima.

Flying Fox je

14.

najveća jahta sveta

Sama jahta građevinsko je delo nemačkog brodogradilišta Lurssen, dok iza dizajna ekstrijera stoji čuveni norveški nautički arhitekt Espen Oino. Ova mega jahta poseduje i bazen dužine 12 metara, smešten porpečno na glavnoj palubi, beach klub, đakuži i prostor za sunčanje. Spa centar prostire se kroz dva sprata i to na površini od 400 kvadratnih metara. Poseduje hamam, saunu, prostor za masažu i teretanu.

## ENTERIJER OVE MORSKE LEPOTICE ODIŠE MIRNOM ATMOSFEROM POSTIGNUTOM KROZ UPOTREBU TOPLIH, NEUTRALNIH I PRIRODNIH DEKORACIJA I BOJA

Tu su i dva heliodroma koja mogu da prihvate neke od najvećih modela helikoptera, kao i binoklop, profesionalni ronilački centar i izobilje opcija za rekreaciju.

Mark Berryman, zadužen za enterijer ove morske lepotice, kreirao je mirnu atmosferu upotrebom toplih, prirodnih i neutralnih dekoracija i boja. Nameštaj i podovi izrađeni su od bambusa, tikovine i hrasta koji doprinose eleganciji u kombinaciji sa travertinom i jerusalimskim kamenom i finom kožom. Celokupan dizajn pojačan je dodirom zelene boje prisutne kroz bogatu floru.

Flying Fox, deo flote kompanije Imperial koja je stacionirana u Monaku, razvija maksimalnu brzinu od 20 čvorova, sa brzinom krstarenja od 15.



Spa centar prostire se kroz dva sprata i to na površini od

**400 m<sup>2</sup>**



Topla činim  
čuda  
**VODAVODA**  
27°C na izvoru



AKSESOARI

# ZA LJUDE U POKRETU

Šolja koja će održavati vaš omiljeni napitak na idealnoj temperaturi u svakom trenutku



Koliko puta vam se desilo da vas obaveze preokupiraju i da nemate vremena da završite испијање кafe ili čaja, па kad posegnete за šoljicom utvrdite да je vaš omiljeni napitak hladan? Kako bi vaša kafa ili čaj bili apsolutno savršeni od prvog gutljaja do poslednje kapi, neophodno je da budu konstantne optimalne temperature. Upravo takve uslove omogućava Ember šolja, koja vam poručuje da ne morate da žurite.

Kako biste podesili idealnu temperaturu koju želite, dovoljno je samo da rotirate brojčanik koji se nalazi na bazi šolje i možete uživati u kafi na način koji vam najviše odgovara. Elegантног је и једnostavnог дизајна, било да се radi о верзији за путovanja или шолji која svoјим изгледом подсећа на класичне.

Ember šolju možete kontrolisati i putem aplikacije, koja je dostupna za Android i iOS mobilne uređaje. Putem aplikacije možete čak da kreirate različita temperaturna podešavanja za svaki omiljeni napitak ponaosob, pa čak i da daljinski upravljate temperaturom vaše kafe ili čaja. Takođe će vas obavestiti kada je vaš omiljeni napitak dostigao idealnu temperaturu koju preferirate. Baterija šolje se puni uz pomoć punjača dizajniranog u vidu tacne.

Iza celokupne ideje стоји компанија Ember Tech која је овaj производ развијала осам година и patentirala нову технологију за контролисање температуре. Компанија има за циљ да уведе моћ контроле температуре, што се може искористити не само кроз производе за домаћинство, већ и mnogo шире.

**PUTEM APLIKACIJE  
МОŽЕТЕ ČAK DA KREIRATE  
РАЗЛИЧИТА TEMPERATURNA  
ПОДЕШАВАЊА ЗА СВАКИ  
OMILJENI НАПИТАК  
ПОНАОСОБ**





# SAVRŠENSTVO U ŠOLJICI

Espreso - brza kafa koja se degustira sa uživanjem

**S**veža kafa – miris koji razdvaja noć od dana i napitak kojem često pribegavamo tokom radnih sati, kada želimo da razbistrimo misli i usredsredimo se. Među brojnim vrstama i načinima pripreme kafe posebno se izdvaja espresso – širom sveta prepoznat kao italijanska kafa vrhunskog kvaliteta.

Espreso ima poseban ukus koji nijednog ljubitelja kafe ne ostavlja ravnodušnim. Izrazitog mirisa i punog ukusa kojem posebnu aromu daje krema – pena od kafe, koja mora biti gusta, postojana i boje lešnika.

Iza šoljice espresa stoji prava umetnost. Savršenstvo ovog napitka proizilazi iz kombinacije

mešavine kafe, mlevenja zrna kafe koje oslobađa aromu, aparat za espresso i umeća bariste. Koliko god da deluje komplikovano, danas možete biti „sam svoj majstor“ idealne šoljice espresa, jer Lavazza Blue kapsule donose kvalitet kafe iz restorana u vašu kancelariju ili dom.

Lavazza Blue aparate karakterišu stil i funkcionalnost: od rezervoara za vodu, fioke za iskorisćene kapsule, LED lampica, do stimera za paru. U ponudi je i Classy Mini aparat, dizajniran po ukusu izbirljivih i dobitnik prestižne Red Dot nagrade za dizajn za 2018. godinu.

Samo stavite šolju, ubacite kapsulu i otkrijte svet ukusa uz Lavazza Blue espresso.

Za prisustvo čuvene Lavazza



**LAVAZZA BLUE**

kapsule donose  
kvalitet kafe  
iz restorana u  
vašu kancelariju  
ili dom

kafe na našem tržištu zadužena je kompanija Beostok d.o.o, generalni uvoznik i distributer za Srbiju i Crnu Goru. Beostok je partner kompanije „Lavazza“ od 2010. godine. To partnerstvo i zajedničke ambicije doprinele su razvitu i pozicioniranju „Lavazza“ kao vodećeg brenda espresso kafe u Srbiji i Crnoj Gori.

U sedištu Beostoka, u Ulici Omladinskih Brigada 102 na Novom Beogradu, nalaze se kancelarije, trening centar, magacin-ski prostor i servis kafe aparata. Misija kompanije Beostok jeste da konstatno nudi vrhunske proizvode i kvalitetnu uslugu klijentima širom Srbije. Kvalitet kompanije potvrđen je priznanjem Bisnode Boniteta Izvrsnosti AAA.

blue

RED DOT design award winner 2016

if DESIGN AWARD 2018

CLASSY MINI

ITALIAN DESIGN COMPETITION

LAVAZZA TORINO, ITALIA, 1895.

Kontakt: +381 64 82 50 970 · +381 64 82 50 973 · +381 64 82 50 968 [www.beostok.rs](http://www.beostok.rs)



FRAGRANCE

# DAMA IZ RIMA

Novi parfem u kolekciji Valentino Donna, slavi sam koren brenda - individualnost i osobnost



**V**alentino Donna Born In Roma, prvi parfem kuće Valentino od kako je licencu preuzeo L'Oréal, izlazi ovog leta i to kao „haute couture“ parfem, cvetnih, orijentalnih nota.

Elegancija visoke mode iskazana je kroz tri različite note jasmina mirisno ukomponovanih u slatkast miris burbon vanile, jedan od najskupljih sastojaka savremenih parfemskih kreacija, bar kako poručuju iz kuće Valentino. Sve to obavijeno je akordom ružičastog bibera koji daje dašak posebnog karaktera i savremenog stila.





## BOČICA JE DIZAJNIRANA U KULTNOM VALENTINO STILU, DODATNO INSPIRISANA RIMSKOM ARHITEKTUROM

Dok su u samom srcu parfema mirisni akordi jasmina, bazu čine vanila i drvene esencije, dok se u gornjim notama raspliću miris crne ribizle i esencije bergamota.

Boćica je dizajnirana u kultnom Valentino stilu, dodatno inspirisana rimskom arhitekturom, a dolazi u veličini od 50 i 100 mililitara.

Valentino Donna kolekcija nastala je pre četiri godine predstavljajući istoimeni parfem nežnog cvetnog mirisa sa akrodima italijanskog bergamota, bugarske ruže, irisa, pačulija i vanilije. Dve godine kasnije 2017. izашla je laganija verzija inicijalnog parfema sa notama kruške i badema koji se stapaju sa mirisnim jasminom. Prošle godine predstavljena je osvežavajuća, cvetna kompozicija Donna Rosa Verde, koja odiše notama bergamota, mate čaja, zelene ruže, magnolije i đumbira koji je parfemu dao ljutkasto citrusni dašak.



[@bitterliquensir](#) [@GorkiListOriginalPage](#) [@gorki\\_list](#)  
[www.jediniopravi.com](http://www.jediniopravi.com)

# UNIKATNA KREACIJA

Jaquet Droz satovi oduvek su bili oličenje složenog mehaničkog mehanizma i sofisticiranog dizajna

**N**ovim unikatnim modelom pod nazivom Tropical Bird Repeater, Jaquet Droz brand podiže lestvici kvaliteta. Novi časovnik proslavlja strast prema pticama i prirodi, koju je gajio i sam osnivač brenda.

U tonski ujednačenom dizajnu, ručno gravirani sedefasti brojčanik predstavlja platno umetničkog dela kojim se oživljava reljefasta vegetacija uz animaciju. Kolibri smešten u brojčaniku svoja krila pomeri čak četrdeset puta u sekundi, što je po prvi put ostvaren poduhvat u svetu časovničarstva. Na poziciji od pet časova paun će vas zadiviti svojim repom, tukan se iz gustog lišća pomalja kad časovnik otkuca tri sata, dok na poziciji od devet časova vilini konjici započinju svoj ples.



Novi model Jaquet  
Droz časovnika  
ukrašen je sa preko

**200**

dijamanata

Ovaj časovnik može izvesti ukupno sedam animacija koje traju preko dvanaest sekundi, a može kreirati do četiri različita scenarija.

Mali brojčanik dekorisan je sa 180 dijamantima koji teže 1.8 karata. Kućište prečnika 47 mm, kao i kazaljke, napravljeni su od 18-karatnog crvenog zlata. Stranice, srednji deo kućišta i lugovi su ručno gravirani. Kućište je pored toga dekorisano sa 36 dijamantima koji teže 2.76 karata.

Tropical Bird Repeater model pokreće Jaquet Droz RMA89 mehanizam, opremljen tihim regulatorom. Unikatna kreacija uparena je sa ručno rađenim tamno zelenim alligator kaišem, koji na sebi nosi kopču od 18-karatnog crvenog zlata.



THIS IS WHAT FAMILY TIME LOOKS LIKE

  
**LUŠTICA BAY**  
MONTENEGRO

*Life as it should be*

[www.lusticabay.com](http://www.lusticabay.com)

A SUBSIDIARY OF  
**ORASCOM**  
DEVELOPMENT

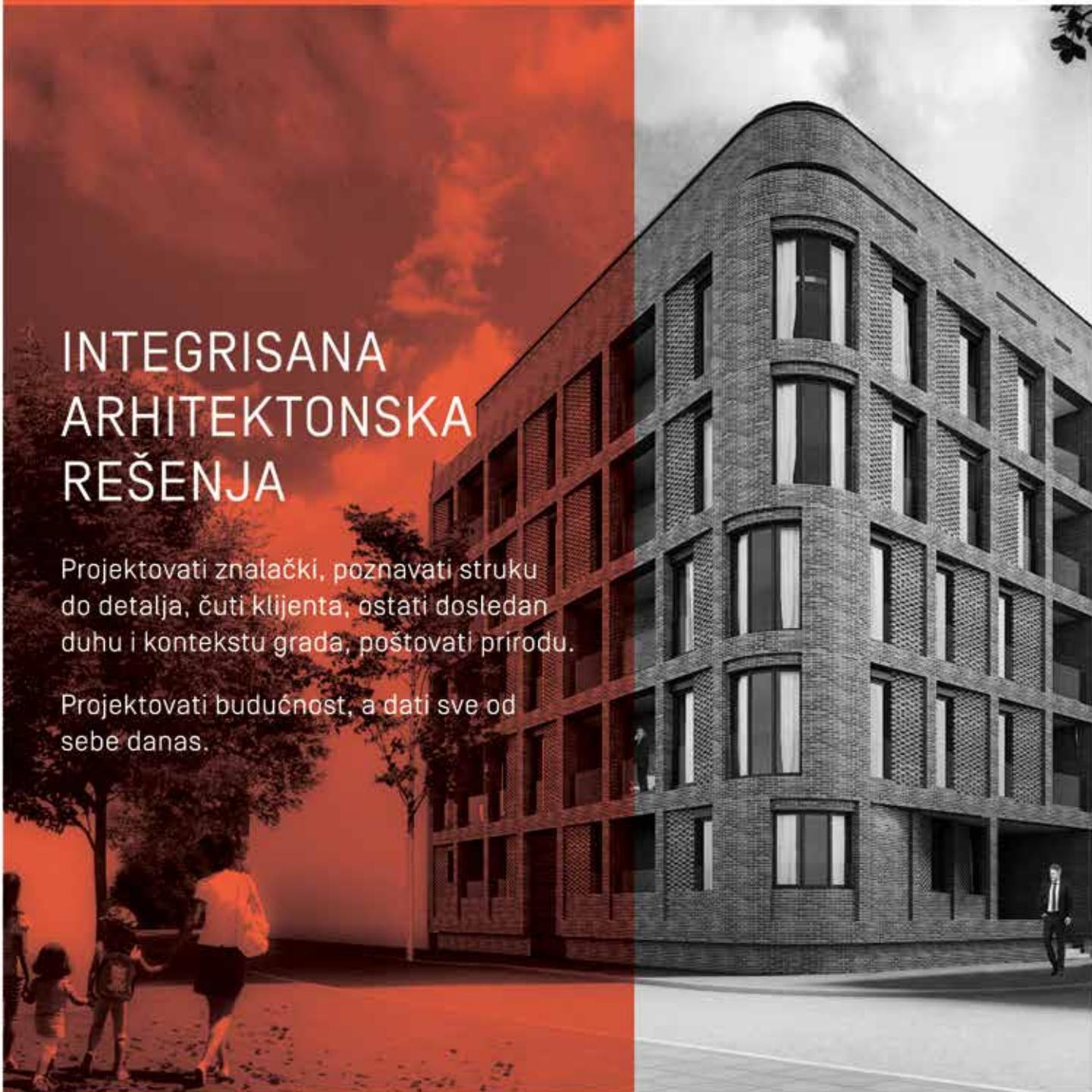


ZABRISKIE  
STUDIO

## INTEGRISANA ARHITEKTONSKA REŠENJA

Projektovati znalački, poznavati struku do detalja, čuti klijenta, ostati dosledan duhu i kontekstu grada, poštovati prirodu.

Projektovati budućnost, a dati sve od sebe danas.



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

Kneza od Semberije 10a  
11000 Beograd  
+381 11 2440 376  
[office@zabriskie.rs](mailto:office@zabriskie.rs)