

INVESTICIONI PROGRAM

Investicioni program je elaborat koji sadrži sve bitne elemente o investitoru, o investiciji i o mogućim efektima investicije u korišćenju za određeni vremenski period.

Investitor je fizičko ili pravno lice, odnosno više učesnika, koje je od početka imenovano kao investitor, koje je vlasnik i finansijer investicije i koji, u skladu sa propisima, ima prava i obaveze investitora. Izvođač investicije, projektant, kreditor, nadzor i svi drugi učesnici su samo izvođači određenih poslova u svoje ime za račun investitora, odnosno kako se to uredi ugovorom. Izvođač može imati podizvođača i druge učesnike, takođe, u skladu sa ugovorom zaključenim sa investitorom.

Po pravilu, investicioni program i sva dokumentacija od zahteva za lokaciju do upotrebne dozvole, glase na investitora.

Potreba izrade programa. Investicioni program je potreban investitoru za dve osnovne namene. Prvo, to je osnovni dokument za donošenje investicione odluke na osnovu analizom utvrđenih uslova i efekata ostvarenja investicije i njenog korišćenja u određenom vremenu, najčešće u prvih pet godina ili najkraće u roku otplate kredita. Zatim, investicioni program je sastavni deo zahteva za kredit, za traženje sufinansijera, stranog ulaganja i druge slične aktivnosti prilikom utvrđivanja „finansijske konstrukcije“, odnosno izvora i uslova finansiranja investicije i početka njenog korišćenja.

U uslovima kad je investitor pouzdano sposoban da uredno otplati kredit i ispunjava druge uslove za učešće u poduhvatu, uobičajeno je da se osnovni podaci predstave u vidu investicionog programa.

Radi racionalnosti i povećanja stepena sigurnosti, neki investitori prvo urade preliminarnu studiju, koja sadrži osnovne elemente o investiciji, uslovima njene izgradnje, tržištu i drugim podacima. Na osnovu takve studije pristupa se izradi investicionog programa, odnosno daljem istraživanju ili odustajanju od investicionog poduhvata.

U zavisnosti od predmeta investicije i njene složenosti, investitor organizuje izradu programa u sopstvenoj režiji ili za to angažuje stručne institucije, odnosno stručna lica. Za složeniji tehnološki proces neophodno je angažovanje stručnog tima, koji počinje od tehnološkog projekta, kojim se utvrđuje potreba opreme, njenog raspoređivanja za korišćenje, što je uslov za utvrđivanje potrebnih građevinskih objekata. Mašinci, električari, ekolozi i drugi treba da urade deo projekta iz svoje struke.

Sve je to osnova za utvrđivanje predračuna investicije i izradu investicionog programa od strane inženjera, uz saradnju sa ekonomistima.

Prilagođavanje nameni. Investicioni program treba da bude prilagođen nameni investicije. Ako je predmet investicije proizvodni kapacitet, povraćaj uložених sredstava i dobiti treba računati u rokovima prosečnog trajanja tehnološke opreme.

To je najčešće procena šta se može ostvariti u roku od 10 do 15 godina korišćenja, pri čemu je značajno da se na osnovu efekata iz kalkulacija i ekonomskog toka projekta utvrdi rok povraćaja realne vrednosti ulaganja, posle kog vremena počinje ostvarivanje finansijskog interesa investitora.

Kad je predmet investicije iz oblasti prometa ili „rentijerstva“ (davanja objekata u zakup), vreme povraćaja često će biti u dužem vremenu, jer je efekat po godinama relativno niži, ali se interesi korišćenja takvog objekta (poslovnog, stambenog i slično) mogu ostvarivati oko 60 godina, uz troškove održavanja.

Metodologija za izradu investicionog programa najčešće je donošena na osnovu zahteva kreditora koje sve elemente i podatke program treba da sadrži. Tako je nastala metodologija koja ima „međunarodni“ karakter, jer se njome služe kreditori

i investitori na širokom području.

7.1. Izrada investicionog programa

Investicioni program se mora prilagoditi konkretnoj investiciji i njenoj nameni. U daljem tekstu će se prikazati primeri izrade finansijske analize za ulaganje u izgradnju objekata za tržište. U tom slučaju je specifično da je to za investitora proizvodnja za tržište – za dalju prodaju. On je investitor samo u vremenu od planiranja celokupne realizacije i izgradnje do prodaje objekta, a kupci su budući vlasnici lokala, stanova i drugih delova objekta. Za takvo ulaganje se, po pravilu, radi analiza celokupne finansijske procedure, koja uključuje sve troškove na realizaciji (urbanistički planovi, pribavljanje lokacije, plaćanje participacija javnim preduzećima za obezbeđenje energenata, pripremanje i opremanje lokacije, projektovanje i izgradnja, ostali prateći troškovi) i procena mogućnosti prodaje po planiranoj ceni, u svrhu obezbeđenja dobiti. *Investicionim programom se definiše struktura cene jedne investicije, što podrazumeva proizvodnu – planiranu cenu objekta, sa svim troškovima, kao i planiranu tržišnu cenu u odnosu na sadržaj objekta i konkretni vremenski presek. Investicioni program omogućava sagledavanje moguće – planirane dobiti, kao razlike između prodajne (tržišne) cene i proizvodne cene.*

U knjizi Građevinska ekonomija¹ u poglavlju Vrednost građevinskog objekta je dat primer proračuna proizvodne cene jedne investicije na primeru izgradnje jednog stambeno-poslovnog objekta. Sada će se ovde detaljnije analizirati odnos planirane proizvodne i tržišne vrednosti u cilju sagledavanja mogućeg profita investitora.

U cenu izgrađenog objekta ulaze i troškovi:

- naknade za uređenje gradskog građevinskog zemljišta,
- naknade za obezbeđenje električne energije, daljinskog grejanja i telefonskog saobraćaja,
- troškovi pripremanja lokacije,
- troškovi opremanja lokacije,
- troškovi izrade i overe tehničke dokumentacije,
- troškovi izvođenja radova na objektu i troškovi stručnog nadzora nad izvođenjem radova,
- takse,
- ostali prateći troškovi, uključujući i troškove stručnjaka koji upravljaju projektom.

Kada se radi o privatnim investitorima – firmama, koji objekte finansiraju ili za sopstvene potrebe ili za dalju prodaju, onda oni treba do kraja gradnje, odnosno dobijanja upotrebne dozvole, da finansiraju veliki broj stavki koje se ne odnose samo na izgradnju objekta, odnosno građevinske građevinsko-zanatske i instalaterske radove. To su sledeći troškovi:

¹ Ćirović, G., Luković, O, Građevinska ekonomija, VI izdanje, Visoka građevinsko-geodetska škola u Beogradu, 2009.

Naknada za gradsko građevinsko zemljište, prema zonama pogodnosti lokacije, iz koje grad obezbeđuje izgradnju infrastrukturnih objekata (velike trafo stanice, kanalizacioni kolektori, parkovi, rehabilitacija ulica, i slično), odnosno uređuje građevinsko zemljište.

Participacije (učestvovanje investitora u troškovima) *javnim gradskim komunalnim preduzećima*, za obezbeđenje energenata do objekta investitora (električna energija sa trafo stanicom, daljinsko grejanje sa podstanicom, ...). U ovo ne spada plaćanje za vodovod i kanalizaciju, koje gradovi finansiraju iz nagrada za građevinsko zemljište.

Pripremanje građevinskog zemljišta – parcele obuhvata:

- istražne radove,
- izradu geodetskih i drugih podloga,

- izradu planske i projektne dokumentacije,
- obavljanje imovinsko-pravnih poslova,
- raseljavanje,
- rušenje objekata koji su za to planom predviđeni,
- saniranje terena,
- izradu programa za uređivanje zemljišta, i drugo.

Opremanje građevinskog zemljišta – parcele obuhvata izgradnju objekata:

- mreže vodosnabdevanja,
- mreže kanalizacije,
- saobraćajnih površina sa kompletnom opremom,
- parking površina,
- pešačkih površina,
- javnih zelenih površina, kao i njihovo uređivanje sa pratećim sadržajem, i drugo.

Sada će se na dva konkretna primera / slučaja uraditi investicioni program za izgradnju stambeno-poslovnog objekta.

7.2. Procena vrednosti lokacija u uslovima slobodnih tržišnih odnosa

Početne pretpostavke su sledeće:

Postoji vlasnik (ili nosilac prava korišćenja) građevinskog zemljišta voljan da ustupi investitoru pravo na izgradnju komercijalnih objekata uz odgovarajuću naknadu.

Postoji investitor voljan i sposoban da sagleda sve obaveze i mogućnosti predmetne lokacije i pristupi izgradnji planiranih objekata.

Vlasnik ili nosilac prava korišćenja ustupa investitoru predmetnu lokaciju radi izgradnje komercijalnih objekata, u skladu sa urbanističkim (regulacionim) planom predmetnog područja.

Za izradu procene vrednosti lokacije je neophodno analizirati investicioni program kako bi se sagledali svi troškovi i moguća dobit na predmetnoj lokaciji. Investitori obično nisu spremni da daju na uvid investicioni program, jer to smatraju svojom poslovnom tajnom, pa najčešće procenitelj (ukoliko procenu radi procenitelj – veštak) mora sam da uradi kompletan investicioni program sa raspoloživim podacima, odnosno da utvrdi ili proceni sve troškove investitora, od pripremanja i opremanja lokacije, izrade urbanističke i tehničke dokumentacije, troškova izgradnje, nadzora pa sve do tehničkog prijema i obezbeđenja upotrebne dozvole, kao i troškove finansiranja (troškovi finansijskih aranžmana – kredita, kamate). Pri analizi je neophodno postaviti Investicioni program koji će pokazati sve faze investicije. Posebno treba ograničiti mogućnost ugovaranja komercijalnih sadržaja (stanova, poslovnog prostora, garaža) u fazi izgradnje, jer investicija u svim fazama mora imati odgovarajući stepen rentabilnosti.

Investicioni program se mora kontinualno inovirati, pratiti stanje na tržištu nekretnina i promene u rokovima i troškovima izgradnje, pa je vrlo korisno povezati ga sa dinamičkim planom, kako bi se mogao sagledati dalji tok investicije.

Postoje dva osnovna tipa realizacije investicije:

1. Suinvestitorski odnos Investitora i vlasnika građevinskog zemljišta
2. Čist investitorski odnos

7.2.1. Suinvestitorski odnos Investitora i vlasnika građevinskog zemljišta

U ovom tipu investicije Investitor sa vlasnikom građevinskog zemljišta (parcele) sklapa ugovor o suinvestiranju pa nema početnih troškova pribavljanja lokacije

već se ugovorom reguliše raspodela dobiti izražena u kvadratima ili procentima budućeg novoizgrađenog objekta.

Ako ne postoji kompletna projektna dokumentacija pri ugovaranju treba posebno voditi računa o terminima neto i bruto površine objekta iz sledećih razloga:

- Vlasnik parcele, koji obično nije tehničko lice, podrazumeva da je neto površina objekta – komercijalna površina stana, lokala, garaže bez komunikacija instalacija i drugih nekomercijalnih sadržaja
- Investitor koji je tehnički potkovan u ugovor obično ubaci klauzulu da se površina obračunava po standardu SRPS U C 100 koji neto površinu definiše kao „površinu određenu unutrašnjim merama između zidova koji ograničavaju zatvorene i otvorene prostore“.

Čak i kada pri ugovaranju postoji projektna dokumentacija pa se ugovorom definiše koji stan, lokal i garaža pripada kom suinvestitoru u toku izgradnje dolazi do izmena, pa se površine mogu izmeniti i do 10% (često i 15%), što nije zanemarljivo s obzirom na cenu kvadratnog metra prostora.

Drugi problem je rok izgradnje koji je teško sagledati na početku investicionog procesa i koji se usled mnogih subjektivnih i objektivnih okolnosti može bitno produžiti.

Sledeći problem su veća kolebanja cena na tržištu nekretnina, pa se može desiti da investicija koja je u početnoj fazi bila profitabilna usled pada cena nekretnina, a porasta troškova izgradnje postane nerentabilna, pa investitor ne može pozitivno da završi investiciju opterećenu suinvestitorskim ugovorom.

U sledećoj tabeli dat je konkretan prikaz Investicionog programa (urađenog u MS Excel-u) kojim se na pojednostavljen način dolazi do parametara za isplativost investicije u ovom konkretnom suinvestitorskom odnosu Investitora i vlasnika građevinskog zemljišta, pri čemu su prikazani ulazni podaci, participacije, troškovi pripremanja i opremanja lokacije i analiza investicije u smislu minimalnog planiranog i mogućeg ostvarenog profita investitora.

INVESTICIONI PROGRAM

INVESTICIONI PROGRAM	DATUM 12/15/2013		
PODACI O LOKACIJI			
KURS eura 114.52			
1	Lokacija	Lokacija 1	
Opština	Vračar		
Zona po Odluci o GZ	II zona		
Namena Lokacije	Poslovno stambena		
Vlasništvo / pravo korišćenja	suinvestitori		
Površina GP	300.00 m ²		
URBANISTIČKI PARAMETRI			
Stepen zauzetosti:	60%		
Koeficijent izgrađenosti:	4.50		
Spratnost:	Pr+5+Pk		
POSTOJEĆE STANJE			
Objekti za rušenje	176.00 m ²		
Stanje infrastrukture	potrebna sanacija		
PLANIRANO STANJE			
BRGP nadzemno	1,260.00 m ²		
BRGP podzemno	205.00 m ²		
UKUPNO BRGP	1,465.00 m ²		
KOMERCIJALNE POVRŠINE	Površina/kom	CENA Eura/m ²	UKUPNO
neto površina STAMBENA	852.00 m ²	2,100.00 m ²	1,789,200 eur
neto površina POSLOVNA	176.00 m ²	3,000.00 m ²	528,000 eur

GARAŽE (12 m²)	15.00 m²	10,000 eur	150,000 eur
UKUPNO tržišna vrednost	1,208.00 m²	2,467,200 eur	
TROŠKOVI INVESTICIJE – PROIZVODNA VREDNOST OBJEKTA			
A. PARTICIPACIJE			
I	DIREKCIJA ZA GRAĐEVINSKO ZEMLJIŠTE (Naknada za magistralnu, primarnu i sekundarnu mrežu)		
Stambeni	852.00 m²	159.38 eur/m²	135,790 eur
Poslovno – komercijalni	176.00 m²	245.20 eur/m²	43,155 eur
Garaže (redukovana površina)	90.00 m²	159.38 eur/m²	14,344 eur
UKUPNO I	193,289 eur	14.24%	
II	ELEKTRODISTRIBUCIJA – BEOGRAD (EDB)		
uslovi	50 eur		
takse za odobrenje za priključenje	50 eur		
troškovi priključka	12,000 eur		
izvođenje spoljne mreže	1,000 eur		
trošak trafo stanice	-	-	
UKUPNO II	13,100 eur	0.96%	

III	BEOGRADSKE ELEKTRANE (Participacija po ugovoru, takse za energetske saglasnost na projekat, pregled instalacija, probno grejanje)		
Stambeni	852.00 m²	33.00 eur/m²	28,116 eur
Poslovno – komercijalni	176.00 m²	33.00 eur/m²	5,808 eur
UKUPNO III	1,028.00 m²	33,924 eur	2.50%
IV	TT mreža		
uslovi	12	50.00 eur/st jed	600 eur
UKUPNO IV	600 eur	0.04%	
V	VODOVOD I KANALIZACIJA (uslovi, saglasnost na priključak, vodomer)	2,350 eur	0.17%
VI	Naknada za konverziju prava korišćenja građ. zemljišta u pravo vlasništva	856 eur	0.06%
VII	Naknada za umanjenje obima prava na javnoj svojini grada (SL. I.Bgd. 60/12)	250 eur	0.02%
VIII	Gasna instalacija (projekat, instalacija, priključak)	2,500 eur	0.18%
IX	PRITIVPOŽARNA SAGLASNOST	650 eur	0.05%
UKUPNO A I – IX			
247,519 eur 18.23%			
B. PROJEKTOVANJE			

PRIPREMANJE I OPREMANJE IZVOĐENJE				
I	PROJEKTOVANJE			
Urbanistička dokumentacija	536 eur			
Geodetske podloge, sinhron plan	1,000 eur			
Elaborat geomehanike	1,000 eur			
Projekat osiguranja temeljne jame	800 eur			
Idejni projekat	1,028.00 m ²	4.00 eur/m ²	4,112 eur	
Glavni projekat	1,028.00 m ²	12.00 eur/m ²	12,336 eur	
Revizija i saglasnosti	247 eur			
UKUPNO B. I	18,495 eur	1.36%		
II	TROŠKOVI PRIPREMANJA I OPREMANJA LOKACIJE			
Rušenje postojećih objekata	176.00 m ²	10.00 eur/m ²	1,760 eur	
rekonstrukcija podzemnih instalacija, sanacije	1.2%	10,157 eur		
interne saobraćajnice	0.7%	5,925 eur		
slobodne površine sa ozelenjavanjem	0.8%	6,771 eur		
lokalna vodovodna mreža u kompleksu	2.5%	21,160 eur		
lokalna kanalizaciona mreža kišna i fekalna u kompleksu	2.5%	21,160 eur		
nepredviđeni radovi	4%	33,856 eur		
prateći troškovi	3%	25,392 eur		
UKUPNO B. II	1,028.00 m ²	122.75 eur/m ²	126,183 eur	9.29%
III	TROŠKOVI IZGRADNJE			
Pripremni i zemljani radovi	1,028.00 m ²	79.30 eur/m ²	81,518 eur	

Grubi građevinski radovi	1,028.00 m ²	133.00 eur/m ²	136,724 eur	
Instalaterski radovi	1,028.00 m ²	250.00 eur/m ²	257,000 eur	
Građevinsko zanatski radovi	1,028.00 m ²	320.00 eur/m ²	328,960 eur	
Nadzor	1,028.00 m ²	15.65 eur/m ²	16,084 eur	
Prateći troškovi realizacije	1,028.00 m ²	23.47 eur/m ²	24,126 eur	
Tehnički prijem	1,028.00 m ²	1.95 eur/m ²	2,000 eur	
UKUPNO B. III	1,028.00 m ²	823.36 eur/m ²	846,412 eur	62.35%
UKUPNO B I – III	991,089 eur	73.01%		
IV	TROŠKOVI FINANSIRANJA	12%	118,931 eur	8.76%
UKUPNO B I – IV	1,110,019 eur	81.77%		
Proizvodna cena investicije A+B (bez troškova pribavljanja lokacije)	1,357,539 eur	100.00%		
Projektovana tržišna vrednost (komercijalnih površina)	2,467,200 eur	181.74%		
Razlika proizvodne cene i tržišne vrednosti	45%	1,109,661 eur	81.74%	

% od proizvodne cene	% od tržišne cene			
Minimalni planiran profit investitora	30%	407,262 eur	16.51%	
Analiza cena pribavljanja lokacije sa stanovišta isplativosti investicije				
% od proizvodne cene	% od tržišne cene			
Maksimalna cena pribavljanja lokacije	51.74%	702,400 eur	28.47%	
Preporučena vrednost lokacije (podela profita)				
% od proizvodne cene	% od tržišne cene			
Vrednost lokacije	40.87%	554,831 eur	22.49%	
Mogući ostvareni profit investitora	40.87%	554,831 eur	22.49%	

Tabela 7.1. Investicioni program / Suinvestitorski odnos Investitora i vlasnika parcele

Vrednost postojećih objekata na lokaciji nije od bitnog uticaja na cenu lokacije, jer oni najčešće investitoru izazivaju troškove rušenja, odvoženja materijala i raščićavanja zemljišta, troškove prenamene i troškove finansiranja u periodu realizacije. Investitor ostvaruje i neke koristi od postojanja starih objekata na lokaciji, naime za legalnu površinu starih objekata se umanjuje naknada za uređenje građevinskog zemljišta, koja se plaća za novoizgrađene objekte.

Ukupnu vrednost investicije treba uporediti sa mogućom prodajnom vrednošću komercijalnih površina poslovnog, stambenog i garažnog prostora. Razlika između ove dve vrednosti predstavlja profit koji dele investitor i stari vlasnik – nosilac prava korišćenja zemljišta. U kom odnosu će profit biti podeljen zavisi od više faktora – isplaćuje li investitor starog vlasnika na početku investicije ili na kraju investicije, dobija li stari vlasnik gotov novac ili sa investitorom deli novoizgrađenu kvadraturu. Odnos se najčešće izražava u% novoizgrađenih površina i kreće se od 15 do 40% zavisno od atraktivnosti lokacije, površine i namene novoizgrađenih objekata. Poslednjih godina uočen je konstantan porast učešća vrednosti zemljišta u ukupnoj investiciji.

7.2.2. Čist investitorski odnos

Ovaj tip investicije podrazumeva da investitor plati troškove pribavljanja lokacije i sam vodi investiciju. Investitor najčešće nema dovoljno finansijskih sredstava pa je prinuđen da bira jedan od sledećih načina finansiranja ili njihovu kombinaciju:

- Uzimanje klasičnog kredita od poslovne banke

Treba precizno isplanirati potrebu za finansijskim sredstvima – „S“ kriva, da bi troškovi finansiranja bili što manji, jer je sva odgovornost za

uspešnost investicije na Investitoru.

- Projektno finansiranje

Projektno finansiranje se odnosi na finansiranje kredita za firme za izgradnju stambeno-poslovnih objekata.

Banke imaju posebno stroge uslove za ovu vrstu finansiranja – pogodnost je da banka odobrava povoljnije kredite za kupovinu nepokretnosti (stanova, lokala i garaža) u objektima koje finansira.

- Predprodaja komercijalnih prostora objekta (stanova, lokala i garaža)

Ovo je omiljen vid finansiranja kod Investitora, ali je posebno osetljiv na probijanje ugovorenih rokova i poremećaje na tržištu nekretnina.

- Ulazak u kompenzacione odnose sa izvođačima pojedinih vrsta radova ili isporučiocima materijala

U našim uslovima, kada nema dovoljno finansijskih sredstava, kada su krediti skupi i nepovoljni, a predprodaja ide slabo, ovo postaje jedini mogući vid finansiranja. Nepovoljni efekti su što investitor gubi mogućnost da bitno utiče na rokove realizacije, jer obično ni izvođači i isporučioци materijala nemaju „keš“ pa rade koliko i kad mogu. Kada se rokovi produže, veća je opasnost od negativnih efekata poremećaja na tržištu, kao i opasnost na loš „imidž“ investitora.

U sledećoj tabeli dat je konkretan prikaz Investicionog programa (urađenog u MS Excel-u) kojim se na pojednostavljen način dolazi do parametara za isplativost investicije u ovom konkretnom čist investitorski odnos u ulaganje, kupovinu lokacije i prodaju izgrađenog objekta, pri čemu su prikazani ulazni podaci, participacije, troškovi pripremanja i opremanja lokacije i analiza investicije u smislu profita investitora.

INVESTICIONI PROGRAM	DATUM	12/15/2013	
PODACI O LOKACIJI	KURS eura	114.52	
1	Lokacija	Lokacija 1	
Opština	Vračar		
Zona po Odluci o GZ	II zona		
Namena Lokacije	Poslovno stambena		
Vlasništvo / pravo korišćenja	suinvestitori		
Površina GP	300.00 m ²		
URBANISTIČKI PARAMETRI			
Stepen zauzetosti:	60%		
Koeficijent izgrađenosti:	4.50		
Spratnost:	Pr+5+Pk		
POSTOJEĆE STANJE			
Objekti za rušenje	176.00 m ²		
Stanje infrastrukture	potrebna sanacija		
PLANIRANO STANJE			
BRGP nadzemno	1,260.00 m ²		
BRGP podzemno	205.00 m ²		
UKUPNO BRGP	1,465.00 m ²		
KOMERCIJALNE POVRŠINE	Površina/kom	CENA Eura/m ²	UKUPNO
neto površina STAMBENA	852.00 m ²	2,100.00 m ²	1,789,200 eur
neto površina POSLOVNA	176.00 m ²	3,000.00 m ²	528,000 eur
GARAŽE (12 m ²)	15.00 m ²	10,000 eur	150,000 eur
UKUPNO tržišna vrednost	1,208.00 m ²	2,467,200 eur	
I. TROŠAK PRIBAVLJANJA			

LOKACIJE (KUPOVINA LOKACIJE)			
CENA PO m ² zemljišta	% od tržišne cene		
VREDNOST LOKACIJE	2,166.67 eur/m ²	650,000 eur	26.35%
II. TROŠKOVI INVESTICIJE – PROIZVODNA VREDNOST OBJEKTA			
A. PARTICIPACIJE			
I. DIREKCIJA ZA GRAĐEVINSKO ZEMLJIŠTE (Naknada za magistralnu, primarnu i sekundarnu mrežu)			
Stambeni	852.00 m ²	159.38 eur/m ²	135,790 eur
Poslovno – komercijalni	176.00 m ²	245.20 eur/m ²	43,155 eur
Garaže (redukovana površina)	90.00 m ²	159.38 eur/m ²	14,344 eur
UKUPNO I	193,289 eur	14.24%	

II. ELEKTRODISTRIBUCIJA – BEOGRAD (EDB)			
uslovi	50 eur		
takse za odobrenje za priključenje	50 eur		
troškovi priključka	12,000 eur		
izvođenje spoljne mreže	1,000 eur		
trošak trafo stanice	-	-	
UKUPNO II	13,100 eur	0.96%	
III. BEOGRADSKE ELEKTRANE (Participacija po ugovoru, takse za energetske saglasnost na projekat, pregled instalacija, probno grejanje)			
Stambeni	852.00 m ²	33.00 eur/m ²	28,116 eur
Poslovno – komercijalni	176.00 m ²	33.00 eur/m ²	5,808 eur
UKUPNO III	1,028.00 m ²	33,924 eur	2.50%
IV. TT mreža			
uslovi	12	50.00 eur/st jed	600 eur
UKUPNO IV	600 eur	0.04%	
V. VODOVOD I KANALIZACIJA (uslovi, saglasnost na priključak, vodomer)	2,350 eur	0.17%	
VI. NAKNADA ZA KONVERZIJU PRAVA KORIŠĆENJA GRAĐ. ZEMLJIŠTA U PRAVO VLASNIŠTVA	856 eur	0.06%	
VII. NAKNADA ZA UMANJENJE OBIMA PRAVA NA JAVNOJ SVOJINI GRADA (SL. I.Bgd. 60/12)	250 eur	0.02%	
VIII. GASNA INSTALACIJA (projekat, instalacija, priključak)	2,500 eur	0.18%	
IX. PROTIVPOŽARNA SAGLASNOST	650 eur	0.05%	
UKUPNO A I – IX	247,519 eur	18.23%	
B. PROJEKTOVANJE			

PRIPREMANJE I OPREMANJE IZVOĐENJE			
I. PROJEKTOVANJE			
Urbanistička dokumentacija	536 eur		
Geodetske podloge, sinhron plan	1,000 eur		
Elaborat geomehanike	1,000 eur		
Projekat osiguranja temeljne jame	800 eur		
Idejni projekat	1,028.00 m ²	4.00 eur/m ²	4,112 eur
Glavni projekat	1,028.00 m ²	12.00 eur/m ²	12,336 eur
Revizija i saglasnosti	247 eur		
UKUPNO B. I	18,495 eur	1.36%	
II. TROŠKOVI PRIPREMANJA I OPREMANJA LOKACIJE			
Rušenje postojećih objekata	176.00 m ²	10.00 eur/m ²	1,760 eur
rekonstrukcija podzemnih instalacija, sanacije	1.2%	10,157 eur	
interne saobraćajnice	0.7%	5,925 eur	
slobodne površine sa ozelenjavanjem	0.8%	6,771 eur	
lokalna vodovodna mreža u kompleksu	2.5%	21,160 eur	

lokalna kanalizaciona mreža kišna i fekalna u kompleksu	2.5%	21,160 eur		
nepredviđeni radovi	4%	33,856 eur		
prateći troškovi	3%	25,392 eur		
UKUPNO B. II	1,028.00 m ²	122.75 eur/m ²	126,183 eur	9.29%
III. TROŠKOVI IZGRADNJE				
Pripremni i zemljani radovi	1,028.00 m ²	79.30 eur/m ²	81,518 eur	
Grubi građevinski radovi	1,028.00 m ²	133.00 eur/m ²	136,724 eur	
Instalaterski radovi	1,028.00 m ²	250.00 eur/m ²	257,000 eur	
Građevinsko zanatski radovi	1,028.00 m ²	320.00 eur/m ²	328,960 eur	
Nadzor	1,028.00 m ²	15.65 eur/m ²	16,084 eur	
Prateći troškovi realizacije	1,028.00 m ²	23.47 eur/m ²	24,126 eur	
Tehnički prijem	1,028.00 m ²	1.95 eur/m ²	2,000 eur	
UKUPNO B. III	1,028.00 m ²	823.36 eur/m ²	846,412 eur	62.35%
UKUPNO B I – III	991,089 eur	73.01%		
IV. TROŠKOVI FINANSIRANJA				
12% 118,931 eur 8.76%				
UKUPNO B I – IV	1,110,019 eur	81.77%		
II. PROIZVODNA CENA INVESTICIJE A+B (BEZ TROŠKOVA PRIBAVLJANJA LOKACIJE)	1,357,539 eur	100.00%		
I+II. UKUPNA PROIZVODNA VREDNOST INVESTICIJE (SA TROŠKOVIMA PRIBAVLJANJA LOKACIJE)	2,007,539 eur			
PROJEKTOVANA	2,467,200 eur			

TRŽIŠNA VREDNOST (KOMERCIJALNIH POVRŠINA)				
% od uložених sretstava	% od tržišne cene			
PROFIT INVESTITORA	22.90%	459,661 eur	18.63%	

Tabela 7.1. Investicioni program / Investitorski odnos – kupovina lokacije

U ovom slučaju investitor mora da obezbedi sredstva na jedan od prikazanih načina – kreditom, projektnim finansiranjem, predprodajom ili kompenzacijom, a potencijalni rizik može predstavljati loš finansijski plan investitora i nesagledavanje svih relevantnih troškova, strogi uslovi banaka i opasnost od neispunjenja preuzetih finansijskih obaveza, kašnjenja u rokovima izgradnje, nemogućnost predprodaje ili prodaje zbog, generalno, lošeg stanja na tržištu nekretnina, i slično.

Ova dva investiciona programa prikazana u prethodnim tabelama, za slučaj suinvestitorskih i čistog investitorskog odnosa u analizi isplativosti planirane investicije, dati su u prilogu ove publikacije na CD-u. Investicioni programi urađeni su u programu Microsoft Excel. Mogu da omoguće studentima i svim zainteresovanim da analiziraju investicije po svom izboru i koriste program u različitim slučajevima – izmene površina, cena i slično