

KO GRADI GRAD

GODIŠNJI IZVEŠTAJ 2022

Redovna Skupština / 23.12.2022.

KGG GODIŠNJI IZVEŠTAJ 2022:

- 1. Pregled organizacionih aktivnosti 2021/22**
- 2. Pregled programskih aktivnosti 2022**
- 3. Razvoj organizacione strukture**
- 4. Finansijski pregled 2022 i fundraising plan 2023**

1. Pregled organizacionih aktivnosti 2021/22:

- Strateški plan 2022-2025
- Strateški plan, korak dalje
- Strategija finansiranja 2022-2025
- Proširenje tima



Društvo u kome zajednice osnaženih i motivisanih građana organizuju svoje stanovanje i življenje na inovativan, priuštiv i održiv način, spremno zagledani u budućnost. Stambene zajednice u kojima ljudi žive i rade prema svojim potrebama, rukovodeći se načelima solidarnosti i odgovornosti, i za to imaju sistemsku podršku.

3G: Govorimo-Gradimo-Gajimo

Koncept zadružnog stanovanja

- Istraživanje
- Učenje i edukacija
- Informisanje
 - Diskusija
- Kampanje
- Mobilizacija zajednice

Približiti koncept javnosti

Razvijamo svest, praksu i ekosistem za udruženo stanovanje u Srbiji.

Približavamo javnosti koncept udruženog stanovanja kroz istraživanje, informisanje i motivisanje. Na primerima formiranja stambenih zajednica i izgradnje objekata razvijamo praksu. Stvaramo ekosistem koji će podržati ovakav vid organizovanja stanovanja i života.

Izgradnja ekosistema

- Istraživanje
- Umrežavanje i partnerstva
- Predlozi praktičnih politika i mehanizama
- Razvoj usluga
- Razvoj finansijskih mehanizama

Stvoriti povoljno okruženje

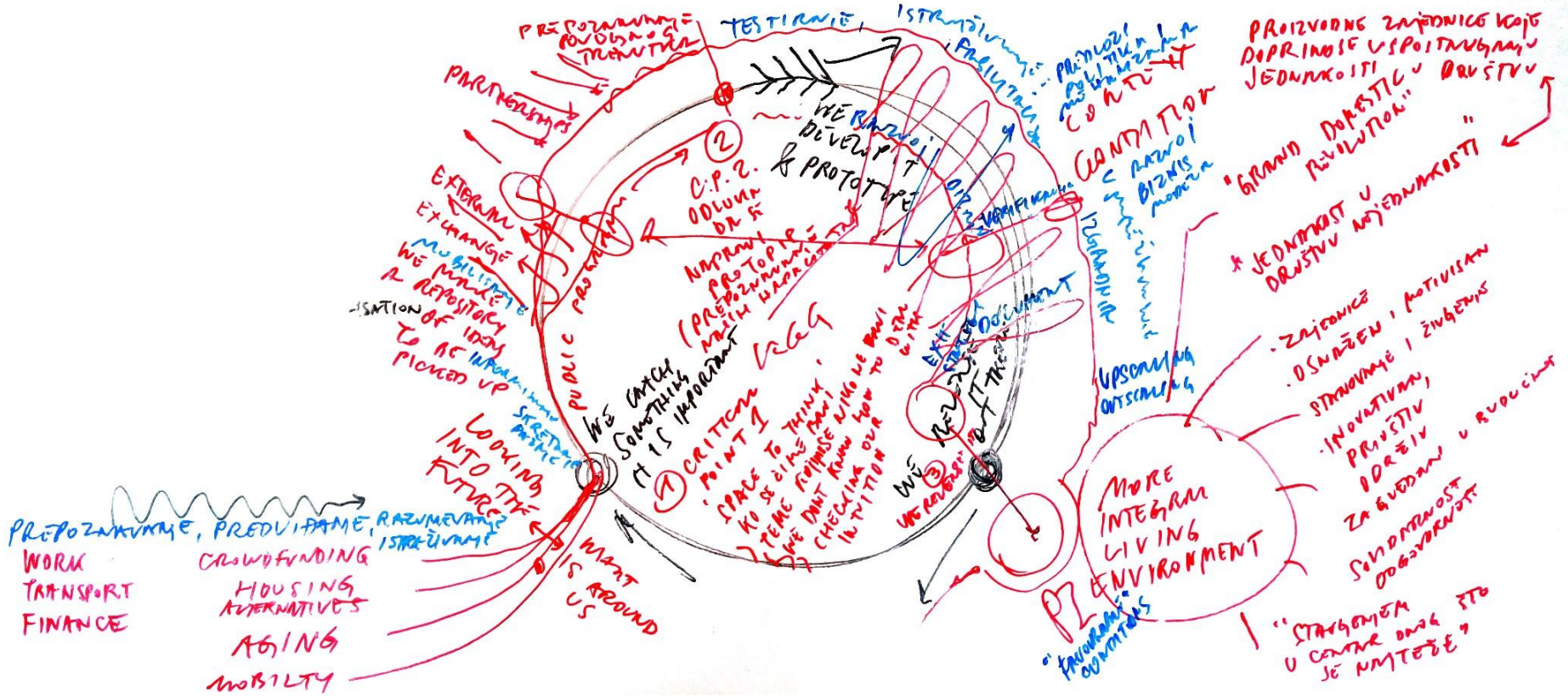
Stambene zajednice

- Testiranje modela
- Dokumentovanje
 - Facilitacija
- Razvoj kapaciteta
- Izgradnja prototipa

Ohrabriti pokaznim primerima

Strateški plan 2022-2025

Strateški plan, korak dalje (2022)



Strategija finansiranja 2022-2025

Specifični cilj 1: Povećati prihode do 2025. godine

Target: KGG je u 2025. učetvorostužio prihode u odnosu na 2022.

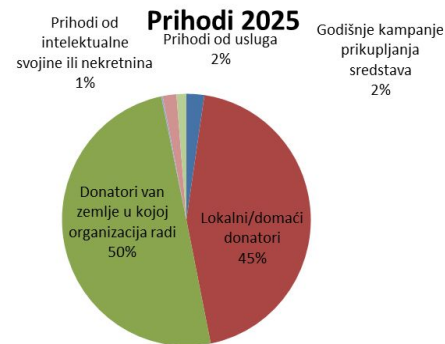
GODINA	2022.	2023.	2024.	2025.
IZNOS U €	67.000,00	131.200,00	242.850,00	280.600,00
UVEĆANJE	-	1,95	1,85	1,15

Specifični cilj 2: Diversifikovati izvore finansiranja

Target: KGG u 2025. godini ima 6 različitih izvora finansiranja

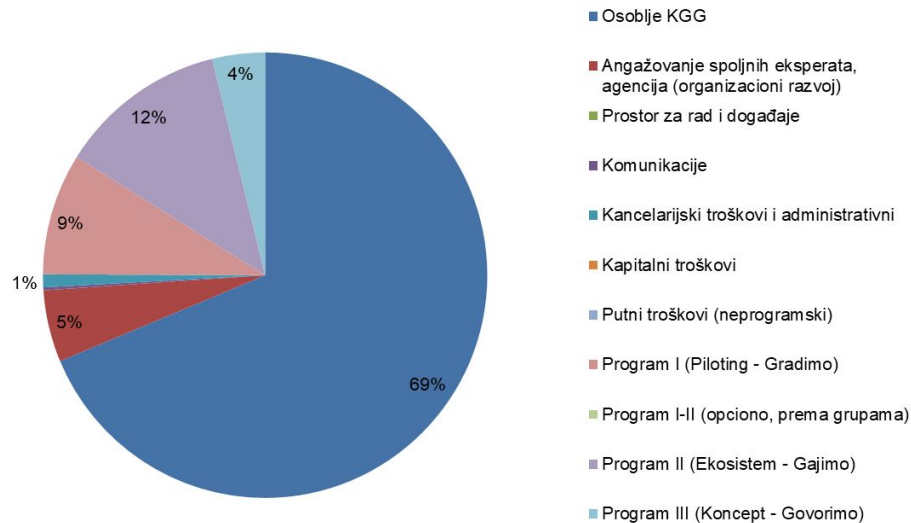
Specifični cilj 3: Uvesti nove vidove finansiranja

Target: KGG u 2025. ima 5 novih izvora finansiranja

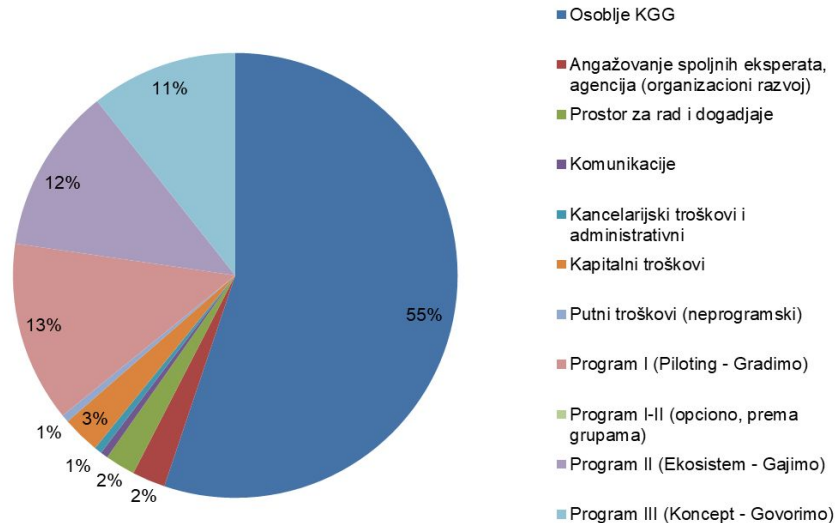


Strategija finansiranja 2022-2025

Troškovi 2022



Troškovi 2025



Proširili smo tim!



Proširili smo tim!

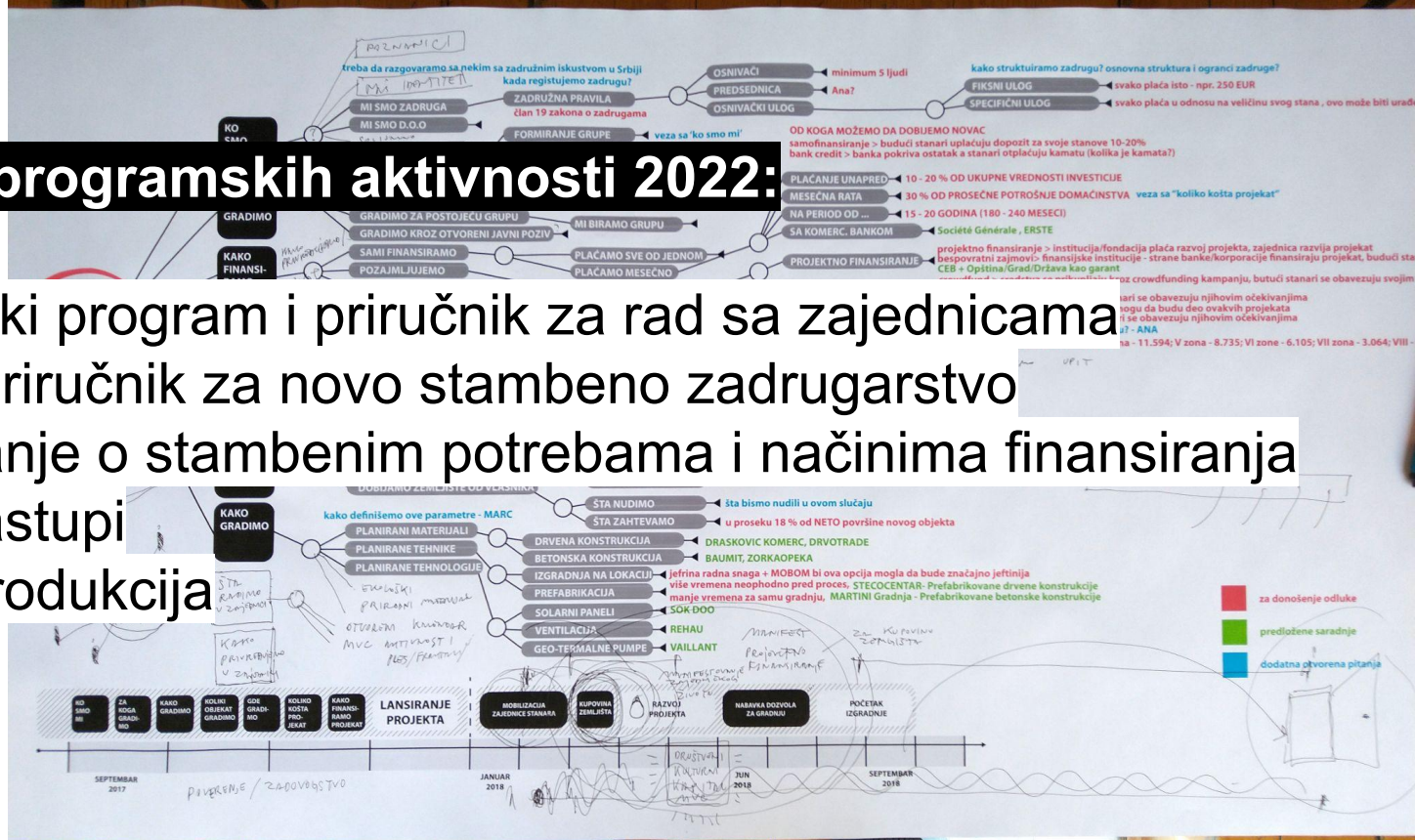
Milene Tomić i zvanično ušla u KGG radni tim



Promena u 2023: zvanične zastupnice udruženja će biti Ana Džokić i Milena Tomić. Marko Aksentijević istupa sa mesta jednog od zvaničnih zastupnika.

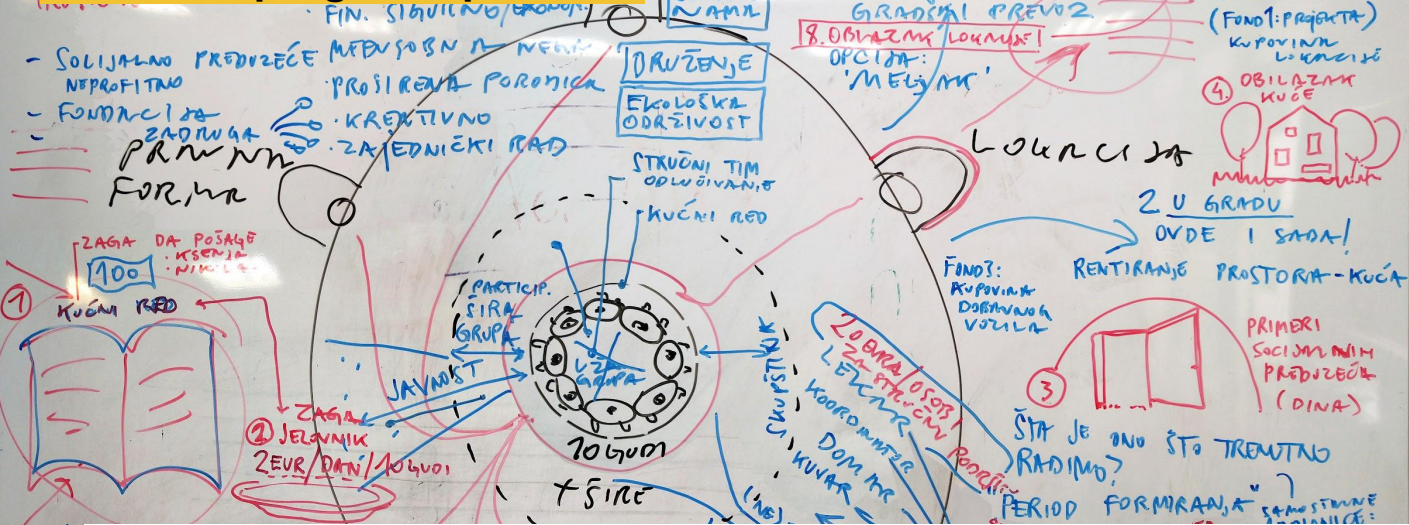
2. Pregled programskih aktivnosti 2022:

- Mentorski program i priručnik za rad sa zajednicama
- Pravni priručnik za novo stambeno zadrugarstvo
- Istraživanje o stambenim potrebama i načinima finansiranja
- Javni nastupi
- Video produkcija

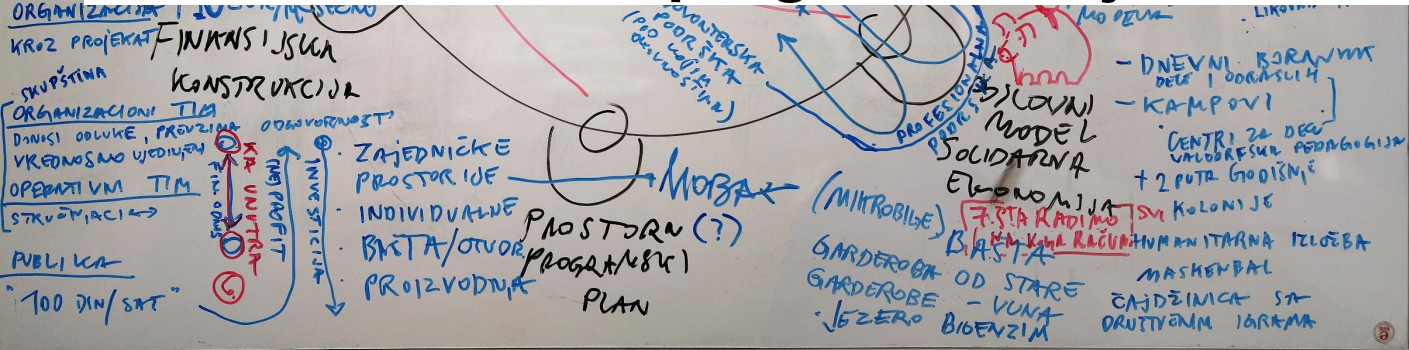


"EVI SMO MI SIROMAŠNI"

Mentorski program i priručnik



Testirali Mentorski program sa zajednicama u Beogradu



Modul 1

Questions Responses Settings



Modul 1

Ovaj modul ispituje potrebe i mogućnosti zajednice i omogućiti da se zajednički ocajaju konture vizije razvojnog projekta zajednice.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Short answer

Modul 4

Questions Responses Settings



Modul 4

Ovaj modul razvije programski i prostorni zajednice. Potrebe zajednice i planirane aktivnosti biće prevedene u prostorne elemente i međusobno povezane. Na taj način biće definiran obim i forma razvojnog projekta.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Short answer

Modul 2

Questions Responses Settings



Modul 2

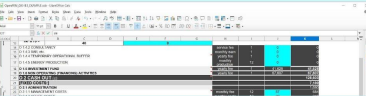
Ovim modulom ispituje se kapacitet zajednice za zajedničko poduhvatanje. U toku susreta biće definiran poslovni slučaj (business case) zajednice i koncipiran model solidarne ekonomije koji će ova zajednica razvijati.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Short answer

Modul 5

Questions Responses Settings



Modul 5

Ovaj modul ispituje finansijski kapacitet zajednice, dati procenu investicione vrednosti projekta i predvideti troškove dugoročnog života u zajednici.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Short answer

Ko-producirali Mentorski program sa stručnjacima

Modul 3

Questions Responses Settings



Modul 3

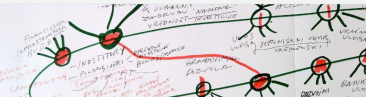
Ovaj modul obuhvaćuje pregled relevantnih parametara za izbor optimalne lokacije za razvoj projekta. U toku susreta biće ispitane mogućnosti razvoja vizije na prepoznatim parcelama uz definisanje kriterijama za njihovu evaluaciju.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Paragraph

Modul 6

Questions Responses Settings



Modul 6

Ovim modulom biće razmotrene opcije optimalne pravne forme za realizaciju biznis plana. U toku susreta biće odabrana specifična pravna rešenja i skicirana pravna dokumenta neophodna za pokretanje razvojnog projekta zajednice.

Naslov modula
Molimo vas da smislite privlačan naslov koji upućuje na sadržaj modula.

Short answer

Stambena zadruga Pametnija zgrada: opis delatnosti

Stambena zadruga Pametnija zgrada (PZ) okuplja ljude usmerene ka rešavanju gorućeg problema velikog broja stanovništva: pristupu adekvatnom, društveno odgovornom i finansijski pristupnom stanovanju. Nastala je sa namerom da ponudi praktična rešenja za identifikovane probleme stanovanja koje u poslednjih šest godina njeno osnivači pažljivo izučavaju i zagovaraju kroz rad udruženja Ko gradi grad.

solidarnih, održivih i inovativnih životnih uslova u našoj zemlji.

PZ ostvaruje svoje ciljeve kroz dva radna formata. Prvi - **operativni**, sa pilot zajednicama na razvoju njihovih projekata stambenog organizovanja, i drugi - **strateški**, sa relevantnim institucijama i partnerima na uspostavljanju šireg ekosistema PZ modela.

Kroz **operativni** radni format PZ se specifično bavi:

- **pripremom i realizacijom mentorskog programa** za zainteresovane zajednice koje žele da kolektivno reše svoje stambeno pitanje u aktuelnim društvenim okolnostima;
- **koordinacijom i vođenjem pilot projekata** kroz sve faze planiranja i izgradnje objekata, a na osnovu planova definisanih kroz mentorski program;
- **ulaganjem u pilot projekte** kroz ko-investiranje u projekte iz mentorskog programa kako bi se uspostavio kontrolni antispekulativni mehanizam koji će omogućiti dugoročnu pristupnost ovog modela.

Kroz **strateški** radni format PZ se specifično bavi:

- **ispitivanjem tržišta i uspostavljanjem strateških partnerstava** sa institucijama, civilnim sektorom i kompanijama koje bi podržale realizaciju pilot projekata iz mentorskog programa;
- **uspostavljanjem novih finansijskih mehanizama** za pilot projekte kroz rad na razvoju šireg regionalnog ekosistema zadružnog stanovanja (MOBA).

Mentorski program:

Stambena zadruga
Pametnija zgrada

U pripremi: Mentorski priručnik u dijalogu sa MOBA-om



Ko gradi grad
Beograd 2022



MODUL 1 Potrebe, mogućnosti i vizija zajednice

Da se upoznamo!

Nakon predstavljanja PZ modela i upoznavanja sa zajednicom, na samom početku mentorskog programa, cilj je lagatno i mekano poverenje i koheziju grupe kroz rad na prepoznavanju potreba i mogućnosti zajednice. Polazeći od aktuelnih životnih okolnosti članova/ica zajednice, cilj ovog modula je da omogućiti kolektivni razvoj osnovne egzistivne ideje – **vizije** – razvojnog projekta.

Rezultati prvog modula će biti uspostavljeni odnosi poverenja u grupi, utvrđene potrebe i mogućnosti zajednice, kao i kolektivno definisana vizija projekta.

mentorski tim će nastaviti uvod u domaći zadatak koji će biti

Trajanje modula	Tri susreta (po 3 sata), sa nedelju maksimalnu nedelju dana razmaka između susreta.
Neophodni materijali, alati i priprema	Pre svih susreta neophodno je sa grupom dogovoriti i prirediti prostor u kojem će se realizovati mentorski program. To može da bude i prostorni zajednici ili u nekom bliskom prostoru. Tem prilikom voditi računa da je prostor dobro osvetljen, velik i akustičan, tako da se u njemu svi dobro čuju, video osvetljenje. Bilo bi dobro ukoliko je moguće organizovati jedan deo prostora (jedan zidni pano, sto ili polica) da se na njima dokumentuju razvojni koraci i skladište rezultati rada. Za uvodni modul bi bilo dobro pripremiti nekoliko igrovih aktivnosti za upoznavanja (tzv. icebreaker). Od materijala bi bilo zgodno imati: kupke kanepe, stikere u par boja, flomastere, bele hamer papire većeg formata, deo lepive trake, makaze , itd. Za eventualne prezentacije treba obezbediti: video projektor ili veliki ekran sa računalom i zvučnik . Dokumenti koji će biti od koristi u ovom modulu su: D1 Domaći zadatak: upitnik: potrebe i mogućnosti pojedinaca u zajednici; D2 Podloga za mapiranje zajednice: krug i šest tema.
Razvojni ciljevi modula	• razvijati odnose poverenja u grupi • formalisane potrebe i mogućnosti pojedinaca • utvrđene potrebe i mogućnosti zajednice • osvećena kolektivna vizija projekta • razvijati timski duh
Aktivnosti u okviru modula	Prvi susret (180 min): Na samom početku, iskoristivši priliku da se jedni drugima predstavimo kroz nekoliko intervjua (icebreaker). Susret ćemo nastaviti predstavljanjem principa i vrednosti pojednaka kroz crtež, poluter, sliku. Cilj ovog igrovog predstavljanja jeste da se zajednica oslobodi i usmeri ka kreativnom zamislijanju svog budućeg razvojnog projekta. Polazeći od kratkog vizionarskog predstavljanja opisa projekta (iz pripreme), prvi susret će poleno i inspirativno ocrtni konture zajedničke vizije razvojnog projekta. Za kraj prvog susreta moderatnim razgovorom vizija će biti imenovana i opisana a

i da zajedno doazvimo sledeće korake. Na kraju drugog susreta ćemo rezultate rada i pripremi za dalji

razvoj PZ modela.

5

proč kroz rezultate upitnika koji će dati pregled pojednaka potreba i mogućnosti učesnika/ca. Rezultati upitnika biće predstavljeni u odnosu na prethodno definisanu viziju. Na taj način, probaćemo da uočimo snagu u grupi ali eventualne prepreke u ostvarivanju kolektivne vizije. Drugi susret ćemo završiti razgovorom o simulaciji jednog "običnog" dana u budućoj zajednici i poseti uloge i zaduženja za poslednji susret.

Tred susret (180 min):
U prethodno dogovorenim ambijentu, organizovaćemo simulaciju jednog "običnog" dana u životu zajednice naglasivši vizijom projekta. Probaćemo da simuliramo što više elemenata i uloga u zajednici sa ciljem da se svi dobro provedu, pre svega, ali i da osećamo kako je biti deo grupe. Na taj način kolektivno ćemo ispitati elemente projekta. Za kraj ovog modula, u ovim izmenjenim okolnostima i sa gostima, organizovaćemo evaluacioni razgovor i prokomentarisati rezultate rada. Posebnu pažnju ćemo posvetiti da uočimo eventualne prepreke i odgovore pitanja za realizaciju projekta koja će biti predmet rada u ostalim modulima.

Općenito, treći susret, u dogovoru sa grupom, može biti organizovan u nekoliko manjih susreta (simulacija) na više lokacija. Na sličan način logika svakog susreta bi trebala da bude ista: svaki susret bi trebalo realizovati kroz preuzimanje odgovornosti i modusom podršku članova/ica grupe kroz razvoj zajedničkih aktivnosti.

Svaki susret biće završen moderatnim evaluacionim razgovorom u krugu kojim će se komentarisati aktivnosti i dalje razvijati ostvareni rezultati. Na kraju svakog susreta probaćemo da odgovorimo na eventualna pitanja zajednice

+ Korisni linkovi	+ https://www.common-documentary.com/
* Saveti za mentore	Budući da je ovo prvi modul čiji je cilj da se ostvari dobra kohezija u timu kroz prepoznavanje svih uloga i specifičnih potreba pojedinaka, savet za mentore je da obrate posebnu pažnju na odnose u grupi. Pre nego da ponudi sadržaj, ovaj modul bi trebalo da omogućava da se svi u timu osećaju uzloženo u njihovim potrebama i mogućnostima preporuke. Mentor bi trebalo da obrate pažnju na uključenost pojedinaka i da naprave prostor za uključivanje onih manje aktivnih članova/ica. Pretpostavka prilikom tumačenja vizije u odnosu na rezultate rada treba proveravati sa timom i simulirati diskusiju pre donošenja kolektivnih odluka.
Rezultati modula	

Razvili Pravni priručnik za novo stambeno zadrugarstvo sa timom advokata



PRIRUČNIK

Korak po korak
do Novog stambenog
zadrugarstva u Srbiji:
PAMETNIJA ZGRADA

U pripremi: Pravni priručnik - korak po korak do Novog stambenog zadrugarstva u Srbiji

link: <https://www.kogradigrad.org/2023/01/12/pravni-prirucnik/>



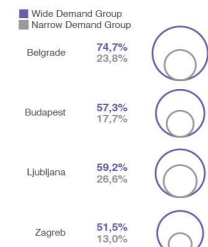
Istraživanje o stambenim potrebama i načinima finansiranja

Growing demand for affordable housing in CSEE

Findings from the desk research

- The potential for investments in the housing sector in CSEE is structurally different from other countries in a stronger economic position. This results from key challenges that characterize this region; there is a higher rate of housing deprivation, and at least 20-30% of the population struggles with affordability issues, including middle-class households.
- Since 2015 significant sales price and rent hikes on the residential market further escalate these problems. Some countries of the region experienced the highest increase of housing price indices compared to EU averages (see Figure 3).
- In all of these countries, the energy efficiency of residential buildings is very low, and energy poverty is widespread (see Figures 4).
- The majority of the respondents in both demand groups agree that rents right now are too expensive in their cities
- This is coupled with "super-home" prices that hinder (see F...
- Private sector grows where insecurity...
- Informal housing solutions – such as illegal buildings, sharing dwellings with relatives and friends in an informal way, etc. – are widespread, especially in South-Eastern European (SEE) countries.
- reached.
- A not-for-profit affordable rental sector does not (yet) exist in these countries, but there are promising small-scale initiatives or ideas almost everywhere.

Figure 5: RATIO OF THE DEMAND GROUPS OUT OF THE TOTAL POPULATION IN THE FOUR CITIES



Source: Own survey data, 2022

- The majority of the respondents in both demand groups agree that rents right now are too expensive in their cities

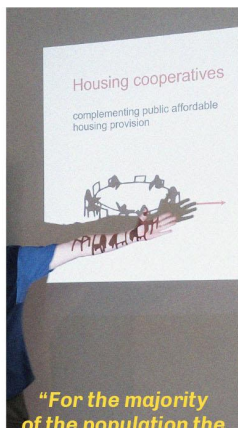


Figure 6: ATTITUDE TOWARDS AFFORDABLE RENTAL MODELS IN THE WIDE DEMAND GROUP

"If I had an option to rent a good apartment indefinitely for an affordable price and if my renter rights were protected, it would be a good solution to my housing problems/ambitions."



Source: Desk survey, 2022

Market gaps on the supply side of housing finance products

Banking sector overview

In the eight selected countries of the research, key financial market actors present in the field of housing finance have been identified (see Figure 7). Unlike in Anglo-Saxon countries, the most important financial actors in this region are typically large international banking groups dominated by groups from Austria, Italy and Belgium.

In the countries of our research, there are no ethical or alternative financial institutions, which would have developed products specifically for socially and environmentally sustainable housing projects.

We mapped all the international financial institutions that are present in more than one country of our research (see Figure 8). This creates an opportunity for developing financial instruments that can be deployed throughout several countries. This process can be supported by their parent institutions' steps towards more rigorous ESG criteria. In terms of the volume of assets and the geographical presence of different banking groups, important differences can be noted. On the one hand, the Czech market stands out in the volume of banking assets, which can also be related to the size of its population and its general economic strength. Furthermore, EU membership has an important influence on the banking sector. EU member countries have banking sectors with significantly more assets, and also much higher levels of net profit. Finally, it is noteworthy to highlight that while Erste and UniCredit have a wide regional presence, with branches in almost every country of our research, KBC achieves its second (but nearly first) position in the regional ranking through only three subsidiaries. OTP - which has the fourth overall ranking in terms of assets - is the only bank originating in the region (Hungary), and recently expanding internationally.

Note: The banks represented here are only the ones which have a presence in multiple countries of our research.



Figure 8: TEN LARGEST BANKING GROUPS IN THE OBSERVED COUNTRIES, RANKED BY ASSETS, END 2021 (IN BILLION EUR)

Sproveli jedinstveno istraživanje u okviru MOBA mreže

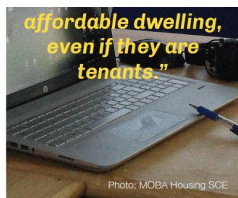


Photo: MOBA Housing SCE

11

link: <https://moba.coop/catalytic-capital-investment/>

Note: The banks represented here are only the ones which have a presence in multiple countries of our research.

Source: Aggregated data compiled from publicly available financial statements (details to be developed in the methodological annex)



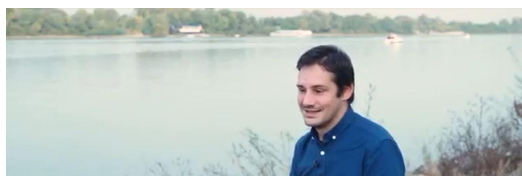
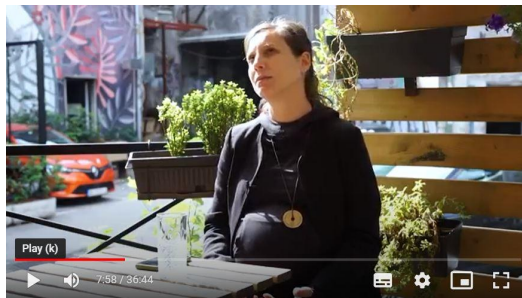
Figure 7: TEN LARGEST BANKING GROUPS IN THE OBSERVED COUNTRIES, RANKED BY ASSETS, END 2021 (IN BILLION EUR)

Javni nastupi

- Nacionalni urbani forum, Beograd (april)
- Federacija etičkih i alternativnih banaka, Barselona (maj)
- Internacionalni festival socijalnog stanovanja, Helsinki (jun)
- Svetski urbani Forum, Katovice (jun)
- Simpozijum stambenog zadrugarstva, Ciriš (septembar)



Video produkcija



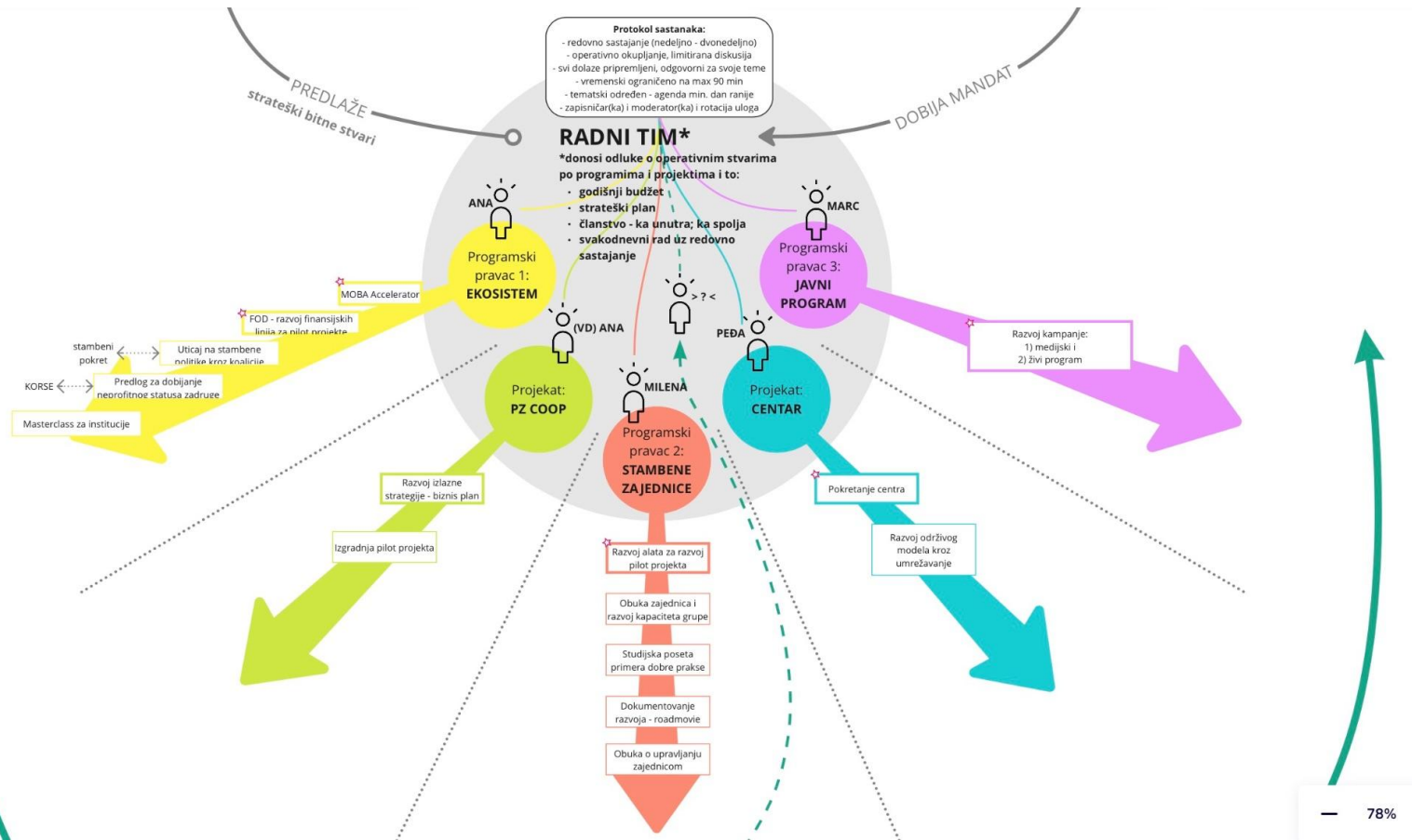
Prezentacija modela stambenog zadrugarstva iz više uglova, argumenti podrške - materijal za javnu kampanju



3. Razvoj organizacione strukture



KGG organigram



KGG organigram

3 programska pravca

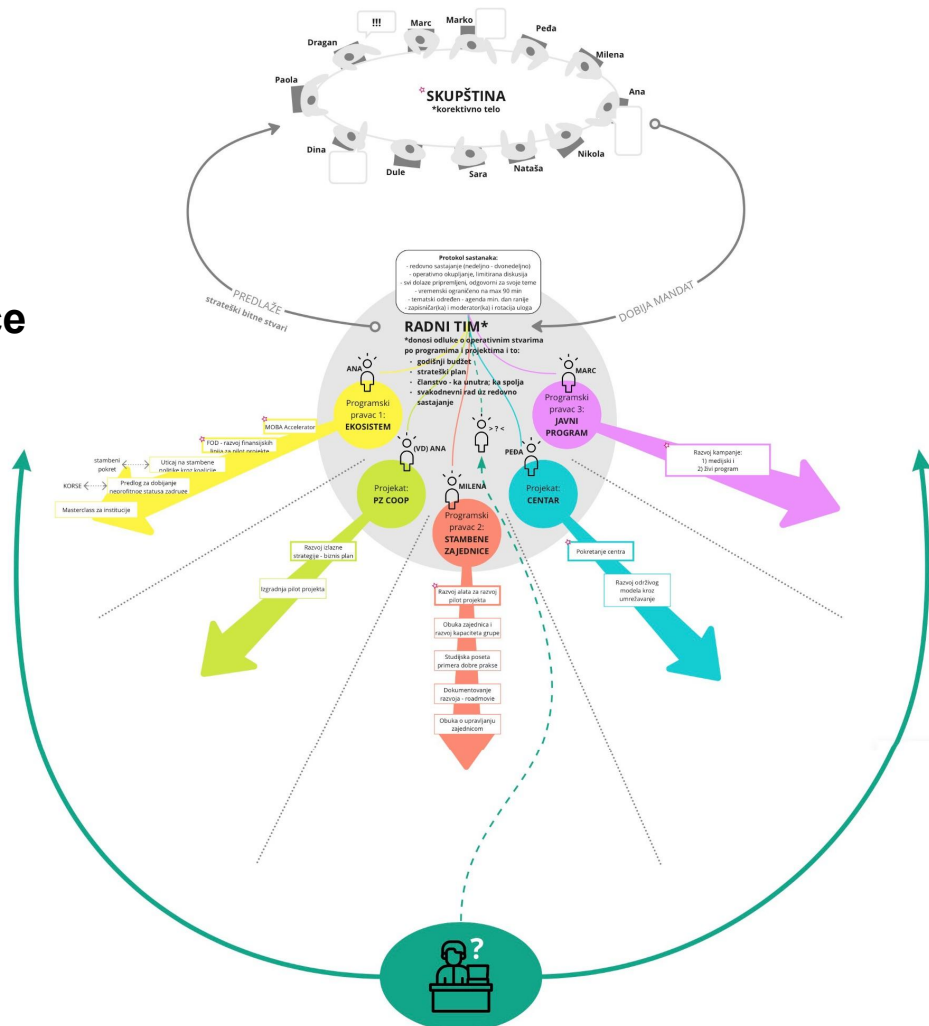
- ekosistem
- stambene zajednice
- javni program

2 projekta

- PZ COOP
- Centar

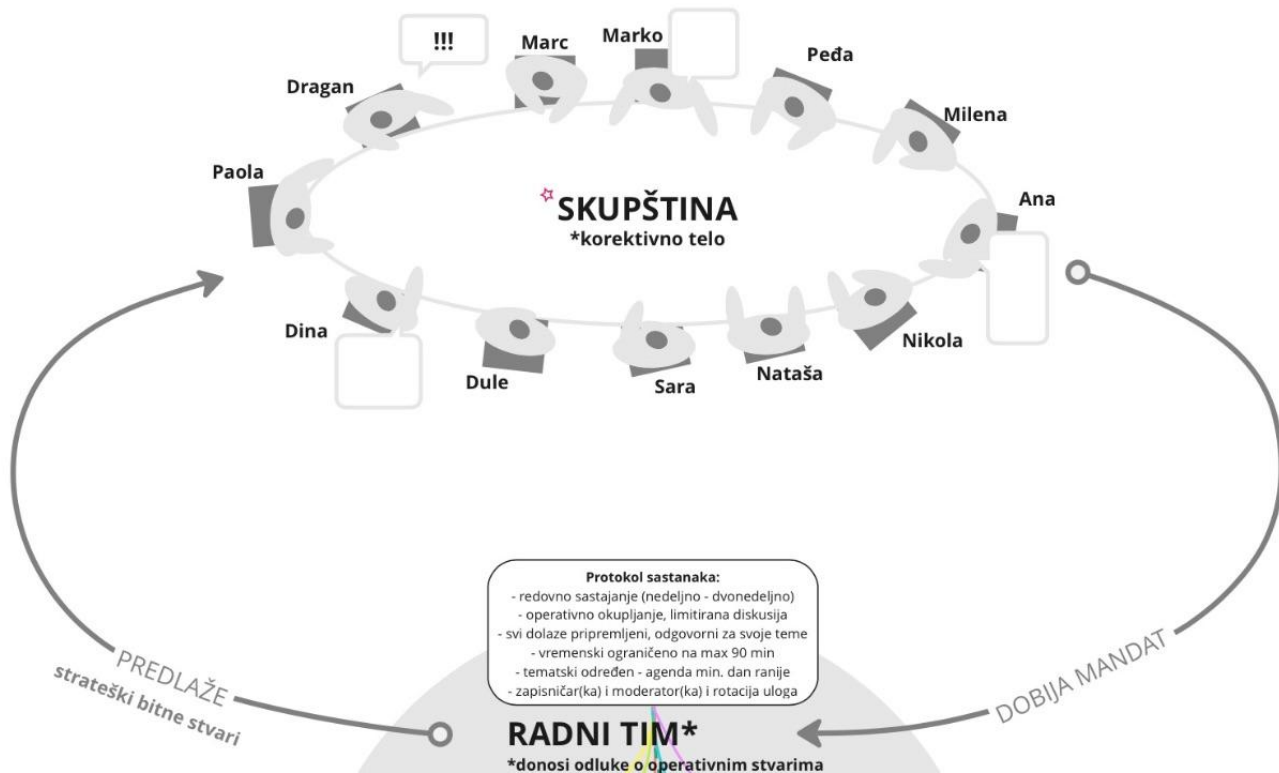
*ostaje otvoreno:

- uži radni tim
- ofis menadžer(ka)



KGG Skupština

- krovno telo za aktivnosti KGG i PZ
- koga sve uključiti (podsetnik), koliko često se sastaje?



4. Finansijski pregled 2022 i fundraising plan 2023



Finansijski pregled 2022

Izvori finansiranja 2022:

- **ACT 2021/22 (Švajcarska agencija za razvoj/Građanske inicijative):**
938,165 RSD
- **Fondacija za otvoreno društvo 2021/22:**
1,809,127 RSD
- **Catalytic Capital Consortium (NVF/Periferia Centar):**
2,278,688 RSD (20,500 USD)
- **Hajnrih Bel Fondacija:**
1,759,770 RSD (15,000 EUR)
- **Evropski fond za Balkan:**
575,173 RSD (4,900 EUR)
- **Fondacija za otvoreno društvo 2022/23:**
776,349 RSD

UKUPNO: 8,137,272 RSD (~69.325 EUR)

Fundraising plan 2023

Odobrena ACT mentorska podrška u periodu januar - jun 2023.

Očekivani rezultat(i) rada sa mentorom/ekspertom

Naziv rezultata	Opis rezultata	Indikator rezultata
Uvećani kapaciteti organizacije za fundraising	Organizacija će steći znanja i veštine za konkurisanje kod većih fondova u zemlji i inostranstvu. Biće povećani individualni kapaciteti članova tima – u mapiranju i praćenju konkursa, razvoju partnerstava, pripremi brief-ova i prezentacija za potencijalne donatore, dizajna predloga projekata, priprema i vođenje fundraising sastanaka sa donatorima	Razvijeni i u upotrebi alati, znanja i veštine za fundraising