

TEMA BROJA:



Intervju

**Gaetano Massara**

generalni direktor,  
General Electric Jugoistočna Europa



Intervju

**Bojan Reščec**

Country Manager,  
RP Global projekti d.o.o.

Pokrovitelji CREN-a:

# SADRŽAJ

## 1. NAJAVA

Deseta godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina	3
--	---

## 2. TEMA BROJA

Intervju Gaetano Massara, generalni direktor, General Electric Jugoistočna Europa	4
--	---

## 3. TEMA BROJA

Intervju Bojan Reščec, Country Manager, RP Global projekti d.o.o.	6
--	---

## 4. NAJAVA

The 9th annual Europaproperty SEE Real Estate Awards	11
--	----

## 5. STATISTIKA

5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – veljača 2014.	12
5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	12
5.2.1 Izdana odobrenja za građenje u 2013.	12
5.2.2 Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2014.	13
5.2.3 Indeksi građevinskih radova u siječnju 2014.	13



# Deseta godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina

## ZagREb 2014.

Poslovne nekretnine  
Energetika  
Infrastruktura  
Održivost  
EU fondovi

# Proslavimo zajedno našu jubilarnu desetu godišnjicu!

9. i 10. travanj 2014.  
Esplanade Zagreb Hotel, Hrvatska

Zemlja Partner

Glavni Institucionalni Pokrovitelji



Organizator

Industry Partner

Tehnološki partner

Agencija partner

Pokrovitelji

Institucionalni partner



Green Dimension

Innovative Light Solutions

Brončani sponzori

Srebrni sponzori

Sponzor Gala prijama



Zeleni sponzori

Sponzori



Official rent-a-car

Medijski pokrovitelji

Ekskluzivni medijski pokrovitelji



## 2. TEMA BROJA



**Gaetano Massara**  
generalni direktor,  
General Electric Jugoistočna Europa

**Poštovani gospodine Massara, hvala Vam na ovoj prilici. Molimo Vas da se kratko predstavite.**

Rođen sam i odrastao u Rimu. Završio sam dodiplomski studij ekonomije i poslovne administracije i postdiplomski studij ekonomije i međunarodnih odnosa. Studirao sam u Italiji, Francuskoj i SAD-u. 11 godina svoje karijere i privatnog života sam proveo radeći u regiji. Dvije godine sam radio u sjedištu EBRD-a u Londonu prije nego što sam se preselio u ured EBRD-a u Beogradu. 2007. sam prešao u GE radi razvoja poslovanja u regiji. Od 2012. sam generalni direktor GE-a za Jugoistočnu Europu. Imam dvije strasti. Jedna je čitanje povijesnih knjiga, a druga je sport. U dvadesetima sam bio prvak Italije u veslanju, a nedavno sam i pet puta savladao triatlonsku utrku Ironman. Mislim da je sport izvrsna škola života za mene, budući da me naučio samodisciplini, posvećenosti i ustrajnosti.

**Imate sveobuhvatno međunarodno obrazovanje i iskustvo na raznim područjima. Kako to sve kombinirate**

**i kako Vam služi na Vašoj sadašnjoj poziciji?**

Biti generalni direktor velikog i raznolikog koncerna kao što je GE u velikoj i raznolikoj regiji zahtijeva osjetljivost i diplomaciju. Mislim da kako biste obavljali moj posao na najbolji mogući način morate biti u stanju kombinirati tehničke vještine i poslovnu pronicljivost te sposobnost razumijevanja kulturnih raznolikosti i osjetljivosti. Kako bih to mogao, moram

izgraditi odnose uzajamnog povjerenja za koje je potrebna snažna emotivna i socijalna inteligencija.

**Trenutačno ste odgovorni za regiju JIE. Koji razvojni potencijal vidite ovdje? GE ima brojne tvrtke na cijelom svijetu. Koja su ključna ciljana područja u regiji i zašto?**

Regija ima velik potencijal, ali kako bi se taj potencijal pretvorio u realan rast i prilike za građane, vlade u ovoj

**„Regija ima velik potencijal, ali kako bi se taj potencijal pretvorio u realan rast i prilike za građane, vlade u ovoj regiji moraju jačati intraregionalnu trgovinu i gospodarske odnose, nastaviti s borbom protiv korupcije i provoditi transparentne, poštene i otvorene poslovne prakse te surađivati s partnerima koji su globalni prvaci, kao što je GE.“**

## „Kao tvrtka koja radi na području infrastrukture, naša ciljna područja su ona koja mogu biti značajna u gospodarskom razvoju država, tj. projekti vezani uz energiju, zdravstvo, očuvanje voda i prijevoz.“

regiji moraju jačati intraregionalnu trgovinu i gospodarske odnose, nastaviti s borbom protiv korupcije i provoditi transparentne, poštene i otvorene poslovne prakse, te surađivati s partnerima koji su globalni prvaci kao što je GE.

Kao tvrtka koja radi na području infrastrukture, naša ciljna područja su ona koja mogu biti značajna u gospodarskom razvoju država, tj. projekti vezani uz energiju, zdravstvo, očuvanje voda i prijevoz.

### **Na koje obnovljive izvore energije bi se regija trebala usredotočiti?**

Regija bi se trebala usredotočiti na one obnovljive izvore energije koji mogu brzo pridonijeti postizanju energetske samodostatnosti i koji su u velikoj mjeri dostupni: vjetar, bioplin i male hidroelektrane. Ali obnovljiva energija sama po sebi ne može jamčiti energetska samodostatnost. Najbolja energetska strategija je ona koja se temelji na ispravnoj diverzifikaciji izvora energije koji se sastoje od obnovljive energije i proizvodnje struje temeljene na prirodnom plinu, izvoru energije koji

može omogućiti proizvodnju električne energije na čist, fleksibilan i pouzdan način. To se osobito odnosi na Hrvatsku koja je jedan od najvećih uvoznika energije po stanovniku u svijetu. To predstavlja veliko opterećenje za konkurentnost Hrvatske te za platnu bilancu.

### **Gdje vidite područje za poboljšanja u industrijama koje su važne za Vaše područje poslovanja?**

Jedno od ključnih područja za poboljšanje je sigurno stupanj predvidljivosti i stabilnosti zakonskog okvira. Preduvjet za privlačenje ulaganja u određenoj zemlji je sigurnost da se zakoni i propisi neće retroaktivno mijenjati.

### **Koja je veličina ulaganja u tehnologiju i opremu koju je GE isporučio investitorima u regiji JIE? Koji su planovi za budućnost?**

Mi smo osigurali tehnologije i opremu praktično iz svakog segmenta GE-ovog portfelja. To je slučaj i sa Hrvatskom gdje smo isporučili proizvode od energetske učinkovite rasvjete i tehnologija za pročišćavanje voda za

općine, opreme za dijagnostički imaging te kontrastne medije za hrvatske bolnice i privatne kliničke centre pa sve do plinskih turbina za HEP.

### **Gledajući Vaše reference, vidimo da ste radili na brojnim projektima. Ima li neki na koji ste posebno ponosni?**

Postoje brojni projekti na koje smo ponosni. U Hrvatskoj je jedan od njih svakako projekt kogeneracije koji se temelji na plinskim motorima GE-a ugrađenim u poljoprivredna postrojenja Agrokora. Ti plinski motori koriste bioplin kao pogonsko gorivo, a on se dobiva iz uporabe poljoprivrednog otpada te stoga omogućuje poljoprivrednicima da povećaju svoju poljoprivrednu proizvodnju, stvore dodatne izvore prihoda od prodaje viška topline i struje te ostvare visoke standarde zaštite okoliša.

### **GE je sada prisutan u 130 zemalja. U Hrvatskoj surađujete s partnerima na projektu razvoja vjetroelektrana. Možete li nam reći više o tome projektu?**

Taj projekt bi generirao više od 50 milijuna EUR ulaganja u Hrvatskoj. Bio bi to primjer za Hrvatsku i u regiji, a oko 1 milijuna EUR je osigurala Europska komisija za provedbu projekta. Nažalost, promjene regulatornog okvira predstavljaju rizik za projekt te za Hrvatsku to znači i mogućnost gubitka toliko potrebnih sredstava EU-a. Međutim, uvjereni smo da će hrvatska tijela vlasti poduzeti potrebne mjere kako bi riješila to pitanje.

## 3. TEMA BROJA



**Bojan Reščec**  
Country Manager,  
RP Global projekti d.o.o.

**Gospodine Reščec, najljepše Vam se zahvaljujemo na ovom intervjuu. Za početak, molim Vas da se predstavite našim čitateljima.**

Nakon diplome Građevinskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu karijeru sam započeo u Austriji na poslovima projektiranja i nadzora, nastavio na gradnji cesta u Hrvatskoj, bio sam neko vrijeme predstavnik zagrebačke INGRE u Egiptu. Nakon dvanaest godina i brojnih uspješnih projekata u građevinskom sektoru prelazim u energetske sektor i sada se već 12. godinu bavim obnovljivim izvorima energije. Izvršni sam direktor austrijskog Holdinga rpGlobal u Hrvatskoj.

**Što najviše volite u svom poslu i kako ste se počeli njime baviti?**

Najviše volim ostaviti trag, uspješno dovršiti projekt, zaokružiti ciklus stvaranja – od ideje preko razrade do implementacije – bez odustajanja kada postane teško, volim donositi odluke i stajati iza svojih odluka. A poslom kojim se sada bavim počeo sam se baviti slučajno, volim izazove i

kada mi se pružila prilika da se bavim nečim novim, a opet tako bitnim kao što je energija i to još ona obnovljiva – naprosto sam odlučio prihvatiti taj izazov.

**Vaša tvrtka prisutna je na hrvatskom tržištu od 2002. godine, a u listopadu prošle godine dovršili ste prvi projekt**

**vjetroparka, gdje vam je partner bio Enercon, a na sljedećem projektu to je GE. Recite nam nešto više o tome.**

U svakom projektu izuzetno je bitno odabrati dobre partnere, kvalitetne tvrtke s dobrim referencama koje će dijeliti neophodni entuzijizam i težnju za izvrsnošću u implementaciji projekta.





### Postoji li razlika u ulaganju i razvoju projekata vezanih uz obnovljive izvore energije u Europi, Kanadi i Latinskoj Americi?

Naravno da postoji, svaki projekt nosi svoje specifičnosti i mi u rpGlobalu, koristeći iskustvo stečeno na velikom broju projekata, svakom projektu bez obzira na veličinu pristupamo krajnje ozbiljno i sagledavamo sve moguće rizike. Svjedoci smo velikih promjena u odnosu prema obnovljivim izvorima u Europi zadnjih mjeseci, koje će znatno utjecati na naš posao, a s druge strane upravo smo ovih dana potpisom jednog Ugovora proširili aktivnosti u Latinskoj Americi s Čilea i na susjedni Peru. Takva se odluka temelji na mjesecima pripreme, a sa zbivanjima u Europi nema direktne veze jer u tim zemljama ne postoji sustav poticaja kao u europskim zemljama. No, kvalitetni i dobro pripremljeni projekti ipak ostvaruju dobre prinose i osiguravaju isplativost. Nažalost, mnoge su srodne tvrtke naprosto propale zadnjih godina, a iskreno se nadam da će nam dugoročno opredjeljenje za diversifikacijom tehnologija i tržišta osigurati sigurnu budućnost. Kanada je opet sasvim druga priča, još nisam siguran kako će se razvijati ovo tržište za naš Holding, ali smo prošli tjedan potpisali važan ugovor u Gruziji i tako



Razvoj opreme za korištenje energije vjetra zadnje je desetljeće postala jedna od najbrže rastućih tehnologija, što je rezultiralo postojanjem nekoliko vrlo jakih i renomiranih proizvođača vjetroturbinskih generatora u svijetu. Za svaki projekt pomno se vrši odabir idealne turbine sukladno uvjetima koji vladaju na konkretnoj lokaciji. Najveći njemački proizvođač Enercon isporučio je turbine za prvi projekt rpGlobala u Hrvatskoj, montirao ih, a sukladno ugovoru će i voditi brigu o njihovom besprijekornom pogonu i održavanju kroz petnaest godina (tzv. EPK – Enercon Partner Koncept). I General Electric ima izvrsnu tehnologiju te smo za naš drugi projekt u Hrvatskoj – vjetroelektranu Rudine kod Slanoga – potpisali ugovor za isporuku i montažu dvanaest turbina, a također i za Operation & Maintenance na petnaest godina.

**rpGlobal je izgradila 30 elektrana u osam zemalja. Recite nam nešto o bogatom internacionalnom iskustvu vaše grupe. Također, kako je došlo do ideje za razvoj poslovanja u Hrvatskoj?**

Holding rpGlobal već tri desetljeća uspješno razvija projekte za proizvodnju električne energije iz obnovljivih izvora, investira i gradi elektrane, a, što je važno – dugoročno i upravlja pogonom izgrađenih elektrana. Tradicionalno se

godinama gradilo male hidroelektrane, a 2002. godine započet je i razvoj vjetroelektrana. Danas u pogonu imamo vjetroelektrane u Francuskoj i Poljskoj, a upravo smo dovršili izgradnju prve naše vjetroelektrane u Hrvatskoj – vjetroelektrane Danilo u Šibensko-kninskoj županiji.

Liberalizacijom energetskeg tržišta i poticanjem korištenja obnovljivih izvora energije paketom energetskih zakona iz 2001. godine Hrvatska je kao tržište zainteresirala Holding rpGlobal. Nakon analize ekonomskih i drugih pokazatelja 2002. godine donesena je odluka o osnutku tvrtke u Hrvatskoj i početku razvoja projekata. Posebno me raduje to što je mom timu povjeren zadatak koji nije tako čest i specifičan za Holding, ali zasigurno može donijeti dodatnu kvalitetu – razvoj projekata od samog početka, Greenfield investicije. Upravo nam je ranije spomenuti ciklus stvaranja omogućio da smo sami odabrali podesnu lokaciju, mjerili vjetropotencijal, ishodili neophodne dozvole i suglasnosti, osigurali financijski okvir, sami smo vodili izgradnju vjetroparka, a nadam se da ćemo i upravljati vjetroparkom kroz čitav vijek pogona. Na taj način smo sami odgovorni i zaslužni za svaki detalj ove velike investicije i konačno za uspješnost projekta.



ona postaje novo tržište gdje imamo aktivnosti, nadam se i ovdje uspješno.

**Osim vjetroelektrana u vašem se portfelju nalaze i brojne hidroelektrane. Imate li možda kakvih planova u tom smislu za Hrvatsku?**

Svakako planove i želje imamo, a hoće li se to i ostvariti nažalost najmanje ovisi o nama. Male su hidroelektrane praktički naš „core business“, znanje i iskustvo nam ne nedostaje, reference su brojne i respektabilne. Tako je naša mala hidroelektrana Canedo u Portugalu 2009. dobila prestižnu nagradu „Najbolje male hidroelektrane u svijetu“. Mi iskazujemo interes i za učešćem u izgradnji većih hidroelektrana. U CREN-u ste izvještavali o hidroelektranama u okviru projekta „Zagreb na Savi“, to su izuzetno važni projekti, o reverzibilnim hidroelektranama da i ne govorimo (a o njima se mora govoriti). Nažalost, kao voditelj Grupacije za male hidroelektrane kao dijela Zajednice za Obnovljive izvore energije pri HGK odgovorno tvrdim da se za očekivanih 100 MW malih hidroelektrana do 2020. godine (prema Nacionalnom akcijskom planu) investitorima mora ponuditi STABILNOST. Potreban je jasan sustav, opredjeljenje, smjer, okvir, regulativa

i cilj. I onda se to ne smije mijenjati. Sasvim uvažavajući povremene potrebe Vlade i stručnih službi da se pravni okvir prilagođava sukladno razvoju situacije i na taj način spriječe neželjene posljedice (a zadnjih godina smo svjedočili sličnim situacijama u nekim zemljama), mora se shvatiti da razvoj ovakvih projekata traje godinama i ako se regulativa mijenja prečesto (kao što je to bio slučaj zadnje dvije godine) onda će izostati realizacija. Nemoguće je ozbiljno ulagati u projekte ako se zna da bi se bitni elementi investicije mogli potpuno promijeniti neposredno prije početka implementacije. Uprkos dobrom hidropotencijalu u RH i čitavom nizu mogućih podesnih lokacija, razvoj hidroelektrana dovoljno je otežan zbog čitavog niza okolnosti poput pravno-ovinskih, prostorno - planskih, ekoloških (svi vodotokovi u RH su zaštićenim budućom Naturom 2000) i tehnoloških, tako da bi svako dodatno opterećenje moglo dovesti do potpunog izostanka buduće izgradnje.

**Kako vidite ulogu edukacije široke i stručne javnosti o obnovljivim izvorima energije? Koliko važnosti tome pridajete?**

Edukacija je izuzetno bitna jer treba reći istinu o značaju obnovljivih izvora energije, ali i o tome koliko su štetni utjecaji mali te koliko se radi na tome da se štetni utjecaji (poput buke od vjetroelektrana) dodatno minimiziraju.

Tome pridajemo veliku važnost; od samog početka razvoja projekta inzistiramo na kontaktu s lokalnom zajednicom, na poticanju njihovog aktivnog učešća u rađanju novog projekta, a isto tako redovito pozivamo sve zainteresirane strane da kritički sagledaju sve aspekte. Samo tako osjećamo da smo učinili uistinu sve što je potrebno. Nažalost i stručna javnost zna prouzročiti svojevrstne „mitove“ s kojima je najbolje od početka obračunati.

Rado krećemo od školskog uzrasta. Prije dosta godina sufinancirali smo jednu izvrsnu slikovnicu o obnovljivim izvorima energije. Djeca su naša budućnost, baš kao i korištenje obnovljivih izvora energije. S energijom i okolišem moramo postupati pažljivo i učinkovito upravo zbog naše i njihove djece!

Prvi mit kreće s raširenim osjećajem da struja dolazi iz utičnice i da će uvijek biti tamo kad je trebamo. Mi se brinemo da struje uistinu uvijek bude, ali i da generacije koje dolaze imaju lijepu prirodu oko sebe.

**Ima li Hrvatska potencijala za razvoj još projekata vezanih uz obnovljive izvore energije?**

Bez sumnje ima. Hrvatska je bogata ne samo ljepotama, nego i brojnim obnovljivim izvorima energije –







predstavnik. Važan je cilj bila upravo i promocija obnovljivih izvora energije i edukacija široke i stručne javnosti. Mi smo više puta besplatno nudili svoju stručnu pomoć, a jedino smo sudjelovali u donošenju prvih Pravilnika i Uredbi daleke 2007. godine. Ako se Zajednicu s preko 140 članica niti ne pozove na raspravu o bitnim temama, a donose se loši ili neprovedivi dokumenti koji se već dan nakon donošenja trebaju mijenjati, onda nešto ne valja.

Lijepo je imati veliki potencijal, ali potencijal katkad treba i iskoristiti!

**Jako nam je drago što ćete biti jedan od govornika na panelu o obnovljivim izvorima energije na našoj Desetoj godišnjoj međunarodnoj konferenciji o hrvatskom tržištu nekretnina. O čemu ćete govoriti?**

Najradije bih govorio o onome što će posjetitelje najviše zanimati. U osnovi namjeravam prezentirati osnovne aspekte projekta koji smo upravo izgradili. Govorim o projektu



vjetroelektrane s najvećom snagom u Hrvatskoj zasada, koji je razvijan gotovo deset godina, o brdima na koja sam se popeo daleke 2003. godine i rekao „to je to“, o ciklusu stvaranja pred

među prvima smo u Europi po hidropotencijalu, a kvalitetan vjetar u priobalju i veliki broj sunčanih dana u godini nije sve što nam priroda pruža. Među rijetkim smo zemljama s kvalitetnim geotermalnim izvorima, imamo znatne količine šumske mase za projekte biomase, a jednog dana će se možda na isplativ način koristiti i energija valova ili plime i oseke. Pozivam na oprez i razumno gospodarenje, ali za korištenje obnovljivih izvora energije, ali i šire, za Hrvatsku općenito vrijedi da ima ogroman POTENCIJAL. Bitno je da se taj potencijal na optimalan način koristi.

**Kako vidite hrvatsko tržište obnovljivih izvora energije u narednih pet godina?**

Negdje između ostvarenja ciljeva Strategije energetskog razvoja iz 2009. i Nacionalnog akcijskog plana iz 2013. Uvažavajući razloge Vlade da samostalno odlučuje o strategiji i politici, da određuje poticaje i njihovo korištenje kao dio šire strategije, ipak volim vjerovati da je pet godina dovoljno razdoblje da se shvati koliko je ovaj sektor bitan, da se posveti dovoljna pažnja i naponi da se sektor uredi na najbolji način, da se uvede učinkovit SUSTAV, koji će investitorima odaslati jasnu poruku što Hrvatska želi za deset, dvadeset i više godina i kako to namjerava ostvariti. Ne mogu se oteti

dojmu da se investitore naprosto ne uključuje u raspravu o bitnim temama. Zaobilazi se ogroman potencijal vrsnih stručnjaka po tvrtkama iz branše, ljudi s velikim znanjem i iskustvom iz drugih više ili manje uspješnih tržišta, znanje i iskustvo koje očito vidno nedostaje u nekim strukturama. Nadam se i da za dugo najavljivani Zakon o obnovljivim izvorima energije nećemo morati čekati pet godina.

**Jeste li osjetili kakvu promjenu u poslovanju prošlogodišnjim ulaskom Hrvatske u EU?**

Nažalost ne u znatnijoj mjeri. Interes ulagača postojao je i ranije (znajući da do ulaska dolazi), a budući da se paralelno događao pad rejtinga, onda je taj zamah izostao. Naravno, neki su aspekti pojednostavljeni poput uvoza, ali očekivao bih ipak više u budućnosti.

**Vi ste i zamjenik predsjednika Zajednice obnovljivih izvora energije pri HGK. Koje su vaše aktivnosti kao zajednice?**

Upravo bi Zajednica trebala biti ta platforma na kojoj bi se ponudilo (i prihvatilo) spomenuto znanje i iskustvo. Jedan od ciljeva kod osnutka 2003. (a ja sam bio jedan od dvanaest osnivača i prvi predsjednik) je naravno bio i zajednički nastup kod institucija i lakša komunikacija preko odabranih



dovršetkom (ili početkom dvadesetak godina uspješnog rada). Ako bude moguće – najradije bih nakon uvoda bio prekinut pitanjima jer tako bih znao da sam pobudio interes i da ću doznati o čemu bih trebao pričati.

**Jesu li obnovljivi izvori energije bitni za tržište nekretnina i kako biste opisali njihov međusobni odnos?**

Teško je reći koliko su bitni, ali svakako se prožimaju s tržištem nekretnina. Ako govorimo o vjetroelektranama – projekti se pretežno izvode na ne-građevinskim zemljištima u vlasništvu RH. Nadam se da ne utječemo štetno na tržište nekretnina. Može se dogoditi da će neko zemljište izgubiti vrijednost ako se dio čestice izvlasti radi izgradnje, primjerice dalekovoda (obnovljivi izvori energije od strateškog su interesa za RH, zato je izvlaštenje moguće, ali uz pravičnu naknadu). Meni je razvoj dijela jednog projekta bio godinama onemogućen jer su vlasnici vjerovali u iznimno visoke

cijene zemljišta kroz jedan turistički projekt.

Vjerujem da će korištenje obnovljivih izvora energije u projektima pozitivno utjecati na tržište nekretnina – oprema nekretnina sunčevim panelima, recimo.

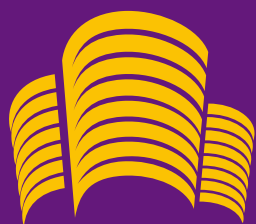
**Kakvi su Vaši planovi za buduće projekte?**

Nadam se novim izazovima, proširenjima postojećih projekata, razvoju nekoliko hidroelektrana, širenje u regiji, nove tehnologije možda.

Nadam se da ću barem malo doprinijeti tome da naša lijepa Hrvatska ostane lijepa, da u utičnicama uvijek bude struje, da ćemo u budućnosti izvoziti „zelenu“ energiju, a manje uvoziti, da će Hrvatska i dalje biti zemlja velikih, ali barem dijelom i pametno iskorištenih potencijala.

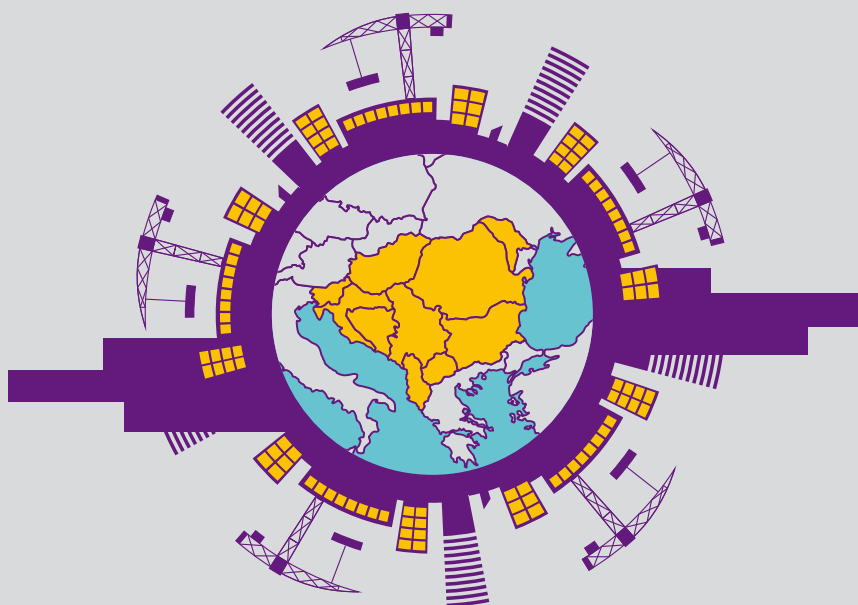
**SVE DOK SE KORISTE OBNOVLJIVI POTENCIJALI, NEMA STRAHA DA ĆE NESTATI!**

EuropaProperty.com



# SEE REAL ESTATE AWARDS

April 10th 2014, Athenee Palace Hilton, Bucharest, Romania



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

Associate Partners	Cocktail Sponsor	Gift Sponsor	Award sponsor Bpo & shared services	Awards Sponsors	Energy Software Partner	Auditor			
Supporting Partner	Innovation Partner	Charity Partner	Organizer	Venue Partner	Media Partners				
PR Partner	Knowledge Partner	Wine Partner	Supporting Partners						

For further information contact:  
Craig Smith / +48 604 144 769 / [craig@europaproperty.com](mailto:craig@europaproperty.com)  
Mihaela Mazilescu / +40 722 517 680 / [mihaela@europaproperty.com](mailto:mihaela@europaproperty.com)

## 5. STATISTIKA

### 5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – veljača 2014.

	prosječna cijena EUR/m <sup>2</sup>	raspon cijena EUR/m <sup>2</sup>
<b>ZAGREB</b>		
<b>stambeni prostor</b>		
stanovi	1.750	549 - 6.666
kuće	1.452	312 - 8.182
<b>poslovni prostor</b>		
uredi	1.874	700 – 4.865
lokali	1.843	722 – 7.420
poslovne zgrade	1.931	132 – 3.793
<b>OBALA</b>		
<b>stambeni prostor</b>		
stanovi	1.834	818 - 5.700
kuće	1.770	293 – 15.748
<b>poslovni prostor</b>	1.689	80 - 4.338
<b>turistički objekti</b>	2.219	146 – 15.748

Prosjeci se izračunavaju prema trenutnoj ponudi Burze nekretnina d.o.o. koju možete vidjeti na [www.burza-nekretnina.com](http://www.burza-nekretnina.com).  
Prema Vašem nalogu Burza nekretnina izrađuje statistike traženih i postignutih cijena, čije vrijeme izrade je 2-10 radnih dana.

### 5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

#### 5.2.1 Izdana odobrenja za građenje u 2013.

U 2013. izdano je 6.687 odobrenja za građenje, što je za 19.7% manje nego u 2012. Za izdana odobrenja za građenje u 2013. predviđena je vrijednost radova u iznosu od 18.671.984 tisuća kuna, što je za 12.2% manje nego u 2012. Prema izdanim odobrenjima za građenje u 2013., predviđeno je građenje 7.744 stana, što je za 20.5% manje nego u 2012. U 2013.:

- prema vrstama građevina, 81.2% odobrenja izdano je za zgrade, a 18.8% za ostale građevine
- prema vrstama građenja, 76.0% odobrenja izdano je za novogradnju, a 24.0% za rekonstrukcije.

**Priopćenje:** Izdana odobrenja za građenje u 2013., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2014

## 5.2.2 Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2014.

U siječnju 2014. izdano je 487 odobrenja za građenje, što je više za 0.8% u odnosu na siječanj 2013. U siječnju 2014.:

- prema vrstama građevina, 81.5% odobrenja izdano je za zgrade, a 18.5% za ostale građevine

- prema vrstama radova, 77.6% odobrenja izdano je za novogradnju, a 22.4% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u siječnju 2014., predviđeno je građenje 850 stanova s prosječnom površinom od 85,1 m<sup>2</sup>.

**Priopćenje:** *Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2014., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2014*

## 5.2.3 Indeksi građevinskih radova u siječnju 2014.

Prema izvornim indeksima, građevinski radovi u siječnju 2014. u odnosu na siječanj 2013. manji su za 10.9%. Prema kalendarski prilagođenim indeksima, građevinski radovi u siječnju 2014. u odnosu na siječanj 2013. manji su za

10.9%. Prema desezoniranim indeksima, građevinski radovi u siječnju 2014. u odnosu na prosinac 2013. manji su za 3.3%.

**Priopćenje:** *Indeksi građevinskih radova u siječnju 2014., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2014*

## **IZDAVAČ:**

### **Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.**

Trg bana Josipa Jelačića 3/V

10000 Zagreb – Hrvatska

Tel: +385 1 481 69 69

Fax: +385 1 483 80 60

e-mail: [cren@filipovic-advisory.com](mailto:cren@filipovic-advisory.com)

Želja nam je da Croatian Real Estate Newsletter / CREN bude brz i kvalitetan izvor informacija svima koji djeluju u sektoru nekretnina, od developera, projekatara, izvođača građevinskih radova do agencija za posredovanje i dr.

Molimo Vas da Vaše komentare, prijedloge i mišljenja pošaljete na [cren@filipovic-advisory.com](mailto:cren@filipovic-advisory.com) kako bismo poboljšali CREN i učinili ga vodećim medijem o hrvatskom tržištu nekretnina.

### **Redakcija:**

urednik Vladimir Filipović, Natalija Kordić, Tanja Marković,

Bojana Mikelenić, Marija Noršić i Petra Škevin.