

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 39, rujan 2009.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

POZIV NA SUDJELOVANJE: MEĐUNARODNA POSLOVNA AKADEMIJA RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA.....	2
1. INTERVJU: Josip Bienenfeld, dipl.iur., načelnik Samostalne službe za zakonodavstvo u Ministarstvu zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva.....	3
2. INTERVJU: Georg Eltz Član Uprave Valamar grupa d.d.....	8
3. PREDSTAVLJAMO VAM: Trgovački centar Garden Mall - Dubrava.....	14
4. STATISTIKA.....	18
4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – rujan 2009.....	17
4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva.....	18
5. PRESSCLIPPING.....	19
5.2. VIJESTI IZ REGIJE.....	20
6. ODRŽALO SE.....	22
7. NE PROPUSTITE.....	22

TEME BROJA INTERVJUI:

Josip Bienenfeld, dipl.iur.,
načelnik Samostalne službe za
zakonodavstvo u
Ministarstvu zaštite okoliša,
prostornog uređenja i graditeljstva

ZAKON O POSTUPANJU I UVJETIMA
GRADNJE RADI POTICANJA
ULAGANJA

Georg Eltz
Član Uprave
Valamar grupa d.d.

STRATEGIJA RAZVOJA I NOVI
PROJEKTI GRUPE VALAMAR

MEĐUNARODNA POSLOVNA AKADEMIJA
RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA
POZIV NA SUDJELOVANJE



MEĐUNARODNA POSLOVNA AKADEMIJA RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA

POZIV NA SUDJELOVANJE

MODUL 1: PROJEKT RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA

- MAKROEKONOMSKI OKVIR
 - PROJEKTNI ZADATAK
 - ARHITEKTURA
 - PROJECT MANAGEMENT
 - FINANCIRANJE



od 22. do 24. listopada 2009. godine
Društvo arhitekata Zagreba, Trg bana Josipa Jelačića 3, Zagreb

Detaljne informacije o Programu Poslovne akademije i uvjetima sudjelovanja nalaze se na:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.
tel: 01 481 69 69
business_academy@filipovic-advisory.com
www.filipovic-savjetovanje.hr

1. INTERVJU

Josip Bienenfeld, dipl.iur.

**načelnik Samostalne službe za
zakonodavstvo u
Ministarstvu zaštite okoliša,
prostornog uređenja i
graditeljstva**



ZAKON O POSTUPANJU I UVJETIMA GRADNJE RADI POTICANJA ULAGANJA

**Molim Vas da se predstavite
čitateljima CREN-a.**

Rođen sam 1962. godine u Zagrebu. 1987. godine diplomirao sam na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i zaposlio se u Općini Maksimir, kasnije Gradu Zagrebu gdje sam radio na poslovima savjetnika za imovinsko pravne poslove. Od 1994. godine do danas radim u Ministarstvu zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva, a od 2003. godine i na Društvenom veleučilištu u Zagrebu kao predavač nastavnog predmeta Građevinsko upravno pravo.

Kao član radnih skupina sudjelovao sam i sudjelujem u izradi više zakona i drugih propisa koji uređuju upravna područja prostornog uređenja i gradnje i druga pravna područja. Često sudjelujem na seminarima i savjetovanjima kao izlagač tema iz spomenutih upravnih područja te sam autor većeg broja različitih objavljenih stručnih radova. Autor sam, također, i više različitih studija o izvedivosti određenih zahvata u prostoru, te sam kao savjetnik odnosno konzultant za pravna pitanja sudjelovao u izradi više

dokumenata prostornog uređenja, dokumenata praćenja stanja u prostoru i različitih studija.

Dana 17. lipnja 2009. godine u Narodnim novinama, broj 69 objavljen je Zakon o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja. Vi ste sudjelovali u izradi nacрта toga Zakona. Koja je osnovna svrha i cilj donošenja ovog Zakona?

Izradi nacрта predmetnog Zakona pristupilo se je nakon što je Vlada Republike Hrvatske na sjednici održanoj 26. veljače 2009. godine donijela zaključak kojim se prihvaća paket od 10 proturecesijskih mjera. Jedna od tih mjera (7.) bila je i poticanje izravnih ulaganja i prijenosa tehnologija, a prema kojoj je mjeri, uz ostalo, potrebno osigurati efikasniju koordinaciju državne i lokalne razine u pogledu stvaranja povoljnijih uvjeta za izravna strana ulaganja, ubrzati aktivnost kod već pripremljenih projekata i uvesti ubrzani postupak ishoda svih dozvola u roku od 45 dana za izravna ulaganja.

Svrha Zakona propisana je eksplicitno odredbom članka 1. stavka 1. samog Zakona. Prema toj odredbi svrha Zakona je poticanje ulaganja u području gradnje do 31. prosinca 2010. godine, a što obzirom na spomenute razloge donošenja Zakona ima za cilj ubrzanje protoka kapitala, tj. poticanje trenutno posustalih izravnih ulaganja u području gradnje.

Na koje građevine se odnosi Zakon o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja?

Predmetni Zakon uređuje gradnju (projektiranje, građenje, uporabu, održavanje i uklanjanje), izdavanje akata za građenje, uporabu i uklanjanje građevina za koje se prema ZPUG-u izdaje lokacijska dozvola i potvrda glavnog projekta. Najveći broj ulaganja u graditeljstvu vezan je upravo uz građenje građevina za koje se prema ZPUG-u izdaje lokacijska dozvola i potvrda glavnog projekta. To su sve građevine, osim zgrada čija građevinska (bruto) površina nije veća od 400 m², zgrada za obavljanje isključivo poljoprivrednih djelatnosti čija građevinska (bruto) površina nije veća od 600 m², jednostavne građevine i radove određene Pravilnikom o jednostavnim građevinama i radovima („Narodne novine“, br. 21/09) i građevine određene Uredbom o određivanju zahvata u prostoru i građevina za koje Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva izdaje lokacijsku i/ili građevinsku dozvolu („Narodne novine“, br. 116/07). Dakle, ovaj se Zakon odnosi na građevine uz koje je vezan najveći broj ulaganja u graditeljstvu.

Međutim, predmetni se Zakon, valja istaknuti, ne odnosi na gradnju svih građevina za koje se prema ZPUG-u izdaje lokacijska dozvola i potvrda

glavnog projekta. Naime, ovaj se Zakon ne odnosi na gradnju građevina:

- za koje investitor ne raspolaže dokazom da ima pravo graditi u smislu toga Zakona,

- koje se namjeravaju graditi u zaštićenom području prirode (strogi rezervat, nacionalni park, posebni rezervat, park prirode, regionalni park, spomenik prirode, značajni krajobraz, park-šuma i spomenik parkovne arhitekture) i

- čije je građenje započeto bez odgovarajućeg akta nadležnog tijela odnosno građevine koje su bez tog akta izgrađene jer tehničke zahtjeve takve građevine ne može osigurati naknadna izrada idejnog projekta koji je sastavni dio rješenja za građenje već je ispunjavanje istih potrebno utvrditi na način propisan ZPUG-om u postupku izdavanja potvrde izvedenog stanja.

Koje su osnovne razlike odredaba Zakona o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja s obzirom na dosadašnji sustav ishoda dozvola za građenje?

Razlike koje se uvode predmetnim Zakonom u odnosu na ZPUG, da bi se postigla njegova svrha, odnose se prije svega i pretežno na izdavanje akata za građenje predmetnih građevina. Ova se razlika sastoji u tome što se za građenje predmetnih građevina, umjesto lokacijske dozvole i potvrde glavnog projekta kako je to propisano ZPUG-om, treba ishoditi samo jedan akt, tj. rješenje za građenje. Pri tome su rokovi za poduzimanje procesnih radnji u postupku donošenja tog rješenja znatno kraći nego u postupku izdavanja lokacijske dozvole, predmet izdavanja tog rješenja je formalnopravno nešto uži od predmeta izdavanja potvrde glavnog projekta, plaćanje komunalnog i vodnog doprinosa nije uvjet bez kojega se ne

može izdati rješenje, a institut žalbe zbog ne donošenja rješenja u propisanom roku znatno učinkovitiji od onoga propisanog Zakonom o općem upravnom postupku. Također, predmetnim se Zakonom nešto drukčije uređuju i pitanja u vezi s glavnim projektom koji je sastavni dio rješenja za građenje, u vezi s utvrđivanjem posebnih uvjeta potrebnih za izradu glavnog projekta.

Osim toga, radi ostvarenja svrhe Zakona, tijelima nadležnim za donošenje rješenja za građenje omogućava se izravna pomoć Ministarstva zaštite okoliša, prostornog uređenja i gradnje te se tom Ministarstvu u određenim slučajevima omogućava pokretanje stegovnog postupka protiv čelnika tijela nadležnog za izdavanje rješenja za građenje.

Koji je rok za donošenje rješenja za građenje?

Rok za donošenje rješenja za građenje 45 dana od dana podnošenja zahtjeva, a što je znatno kraće od roka propisanog ZPUG-om za izdavanje lokacijske dozvole koji iznosi 30 dana od dana uredno podnesenog zahtjeva i utvrđivanje posebnih uvjeta koje utvrđuju javnopravna tijela u slučajevima propisanim posebnim propisima, te roka za izdavanje potvrde glavnog projekta koji iznosi 30 dana od dana uredno podnesenog zahtjeva. U rok od 45 dana za donošenje rješenja za građenje, valja naglasiti, ulazi i dužnost nadležnog tijela da od investitora zatraži dopunu i/ili ispravak zahtjeva i da pribavi provede postupak utvrđivanja posebnih uvjeta, dok to kod lokacijske dozvole i potvrde glavnog projekta nije slučaj. Naime, kod ovih akata rok za njihovo izdavanje počinje teći tek od trenutka kada je zahtjev uredan i kada su utvrđeni posebni uvjeti.

Da li je moguće za građevine za koje je do sada bilo potrebno ishoditi lokacijsku dozvolu i potvrdu glavnog projekta, i dalje ishoditi lokacijsku dozvolu i potvrdu glavnog projekta, a ne rješenje za građenje, ako to investitor želi?

Naravno! Predmetnim Zakonom nije stavljen izvan snage ZPUG niti je njime onemogućeno izdavanje lokacijskih dozvola i potvrda glavnog projekta. To znači da se Zakon o prostornom uređenju i gradnji primjenjuje i nakon stupanja na snagu predmetnog Zakona te da se lokacijske dozvole i potvrde glavnog projekta izdaju u svim slučajevima u kojima je to za investitora povoljnije, tj. u slučajevima u kojima to investitor zatraži.

Tko su stranke u postupku i kako je regulirano izjašnjenje stranaka i očevid prema Zakonu o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja?

Stranke u postupku donošenja rješenja za građenje su u načelu iste kao i u postupku izdavanja lokacijske dozvole. To su investitor, vlasnik nekretnine za koju se donosi rješenje za građenje i nositelj drugih stvarnih prava na toj nekretnini, vlasnik i nositelj drugih stvarnih prava na nekretnini koja neposredno graniči s nekretninom za koju se donosi rješenje za građenje i jedinica lokalne samouprave na čijem se području donosi rješenje za građenje.

Kad investitor plaća komunalni i vodni doprinos?

Ovo je pitanje predmetnim Zakonom uređeno nešto drukčije nego što je uređeno ZPUG-om i posebnim zakonima. Naime, rješenje za građenje, kao i akti za građenje prema tim zakonima, ne može se donijeti dok

investitor ne plati komunalni doprinos i vodni doprinos odnosno dok ne plati prvi obrok doprinosa ako mu je odobrena obročna otplata, ali samo ako je tijelo nadležno za donošenje rješenja o komunalnom, odnosno vodnom doprinosu donijelo to rješenje u roku od 8 dana od dana kad mu je tijelo nadležno za donošenje rješenja za građenje dostavilo podatke potrebne za donošenje tog rješenja. Dakle, ako doprinos nije razrezan na vrijeme, njegovo plaćanje nije uvjet za donošenje rješenja za građenje. Međutim to nije od utjecaja na mogućnost donošenja rješenja o doprinosu i na njegovo izvršenje u skladu s posebnim propisom pa se ono tada donosi i izvršava (naplaćuje) izvan i ne vezano za postupak donošenja rješenja za građenje.

Kako je Zakonom o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja reguliran postupak utvrđivanja posebnih uvjeta nadležnih tijela koje sudjeluju u postupku donošenja rješenja za građenje?

Utvrđivanje posebnih uvjeta, osim po službenoj dužnosti u postupku donošenja rješenja za građenje, omogućeno je i na zahtjev investitora odnosno projektanta prije pokretanja postupka donošenja tog rješenja. U svrhu podnošenja zahtjeva za utvrđivanja posebnih uvjeta prije pokretanja postupka donošenja rješenja za građenje projektant može prije ili tijekom izrade glavnog projekta od tijela nadležnog za izdavanje rješenja za građenje zatražiti da ga obavijesti od kojih javnopravnih tijela je potrebno pribaviti posebne uvjete u skladu s kojima mora biti izrađen glavni projekt za određenu građevinu, odnosno radove na određenoj lokaciji. Na ovaj upit tijelo je dužno odgovoriti u 8 dana.

Javnopravno tijelo dužno je na zahtjev projektanta, odnosno investitora, posebne uvjete za građenje građevine prikazane u idejnom projektu utvrditi ili zahtjev za njihovo utvrđivanje rješenjem odbiti u roku od 8 dana od dana primitka urednog zahtjeva. Javnopravno tijelo od projektanta, odnosno investitora u svrhu utvrđivanja posebnih uvjeta ne može tražiti izradu, odnosno dostavu drugih dokumenata. Idejni projekt je sastavni dio posebnih uvjeta.

Javnopravno tijelo koje posebne uvjete nije utvrdilo na zahtjev projektanta, odnosno investitora, posebne uvjete utvrđuje u postupku izdavanja rješenja za građenje na traženje nadležnog tijela. Nadležno tijelo u tu svrhu upućuje javnopravnim tijelima poziv za uvid u glavni projekt najkasnije u roku od 5 dana od dana podnošenja zahtjeva za donošenje rješenja za građenje. Uvid u glavni projekt u svrhu utvrđivanja posebnih uvjeta održava se najkasnije 14 dana od dana podnošenja zahtjeva za donošenje rješenja za građenje. Posebne uvjete javnopravno tijelo utvrđuje usmeno na zapisnik prilikom uvida u glavni projekt, a ako to nije moguće, nadležno tijelo određuje rok od 5 dana za utvrđivanje posebnih uvjeta pisanim putem odnosno za odbijanje utvrđivanja istih. Smatra se da posebnih uvjeta nema odnosno da se građevina može priključiti na infrastrukturu ako se javnopravno tijelo ne odazove pozivu odnosno ako u određenom mu roku nadležnom tijelu ne dostavi posebne uvjete ili rješenje kojim se odbija utvrđivanje istih. Pisane uvjete javnopravno tijelo dostavlja nadležnom tijelu koje ove uvjete bez odgađanja dostavlja investitoru radi usklađenja glavnog projekta. Investitor je dužan glavni projekt uskladiti s posebnim uvjetima u roku od 8 dana od dana njihova utvrđivanja na zapisnik,

odnosno od dana kada je iste zaprimio od nadležnog tijela. Ako investitor to ne učini zahtjev za donošenje rješenja za građenje se odbija.

Koja su prva pitanja iz prakse koja su se pojavila kod primjene ovoga Zakona?

Prva i za sada jedina značajna pitanja iz prakse koja su se pojavila kod primjene predmetnog Zakona su pitanja koja ste postavili na početku našeg razgovora: Na koje građevine se odnosi predmetni Zakon i da li je moguće za građevine za koje je do sada bilo potrebno ishoditi lokacijsku dozvolu i potvrdu glavnog projekta, i dalje ishoditi lokacijsku dozvolu i potvrdu glavnog projekta, a ne rješenje za građenje, ako to investitor želi?

Na koje biste odredbe Zakona o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja posebno upozorili investitore?

U dosadašnjoj je praksi primijećeno da najveći broj pitanja u vezi s

provođenjem novih propisa postavljaju osobe koje te propise nisu pročitale ili su ih pročitale samo djelomično, odnosno površno te da su odgovori na ta pitanja uglavnom eksplicitno sadržani u tim propisima. Predmetni Zakon je prilično kratak i jasan pa u načelu pažljivog čitatelja koji poznaje materiju ne bi trebalo ni na što posebno upozoravati. Za Investitore, pak, kojima materija nije poznata dobro je da se konzultiraju s osobama ovlaštenim za projektiranje i tijelom nadležnim za poslove prostornog uređenja i gradnje na području na kojemu namjeravaju graditi.

Prema Vašem mišljenju, koji investitori i za koje građevine će osjetiti najveće koristi od primjene Zakona o postupanju i uvjetima gradnje radi poticanja ulaganja?

Najveću koristi od primjene predmetnog Zakona mogu imati oni investitori koji točno znaju što žele i koji to žele, odnosno mogu ostvariti odmah, a od projektanata oni koji su dobri poznavatelji prostornih planova i drugih relevantnih propisa.

2. INTERVJU

Georg Eltz
Član Uprave

Valamar grupa d.d.



Strategija razvoja i novi projekti grupe Valamar

Molim Vas da se predstavite.

Suvlasnik sam i član Uprave Valamar grupe d.d., vodeće hrvatske turističke grupacije. Po zvanju sam ekonomist. Prije nego sam 1994. godine došao u Hrvatsku, obnašao sam niz funkcija u multinacionalnoj švicarskoj kompaniji. Među ostalim, bio sam član glavne uprave odgovoran za marketing i razvoj poslovanja te predsjednik uprave tvrtke-kćeri u Nizozemskoj i Kanadi.

Kako je nastao brend Valamar? Kolika je veličina portfelja i koliko je hotelskih nekretnina u vlasništvu?

Grupaciju Valamar čine ugledne hrvatske turističke kompanije: Riviera Poreč d.d. iz Poreča, Rabac d.d. iz Rapca, Zlatni otok d.d. iz Krka, Dubrovnik-Babin kuk d.d. iz Dubrovnika i Puntičela d.o.o. iz Pule te tvrtke Valamar hoteli i ljetovališta d.o.o., Valamar turistički projekti d.o.o. i Dom holding d.d.

Dakle, našu grupaciju danas čini osam kompanija, a obuhvaća 22 hotela, osam apartmanskih naselja i devet kampova u Istri, Krku i Dubrovniku. Ujedno je to i naziv prvog hrvatskog

hotelskog brenda, koji smo osmislili 2004. godine. Valamar brend temelji se na kombinaciji međunarodnog standarda kvalitete usluge, mediteranskog gastronomskog užitka i elemenata hrvatskog gostoprimstva. Turističkim portfeljem naše grupacije upravlja menadžment kompanija Valamar Hotels & Resorts iz Zagreba, koja je u 100-postotnom vlasništvu Valamar grupe d.d.

Značajke Valamar brenda su: odlična lokacija objekata u neposrednoj blizini mora, razina četiri zvjezdice kvalitete usluge i usmjerenost ka gostu, udobne obnovljene sobe s hlađenjem i grijanjem, prostrani vrtovi sa suvremenim bazenima uz samo more, Valamarov koncept hotelskih restorana koji imaju odličan bife i show-cooking (kuhanje pred gostima), tematske večeri tijekom kojih gosti mogu osjetiti posebnosti Valamarovih destinacija kroz lokalna jela i pića te zabavni program. Tu je i Valamar animacijski tim koji brine za cjelodnevnu animaciju prilagođenu različitim dobnim skupinama te hotelski menadžment tim koji je dostupan i na stalnoj usluzi gostima.

U Valamaru poslovanje temeljimo na kontinuiranom i značajnom ulaganju u objekte i poboljšanje kvalitete usluga te ulaganju u stalnu edukaciju zaposlenika. U posljednjih šest godina uložili smo gotovo milijardu kuna u objekte, dakle u "hardver" te mnogo napora našeg menadžmenta u "softver": Naravno, još je mnogo posla pred nama.

Kako će se odvijati strategija razvoja brenda u svjetlu postojeće globalne krize i uvjeta na tržištu? Planirate li nove investicije i o čemu one ovise?

Na vrijeme smo uočili dolazak krize te smo smanjili ulaganja u pripremu ove sezone. No, nismo htjeli smanjiti broj zaposlenika niti mijenjati našu uspješnu strategiju brendiranja. Umjesto toga, pojačali smo napore u prodaji. S izuzetkom Dubrovnika, gdje je panika među hotelijerima dovela do dramatičnog općeg smanjenja razina cijena, spoznali smo da čak i u kriznim vremenima ima interesa na tržištu za naše proizvode te da kvalitetna usluga omogućuje adekvatnu cijenu sobe.

U 2010. godini očekujemo nastavak globalnog kriznog scenarija te ćemo nastaviti s istim naporima. Nastavit ćemo i s investicijama. Doduše, riječ je o jednom kapitalnom projektu u Poreču, gdje ćemo gradski hotel Neptun na rivi, kao i obližnju vilu s povijesnim značenjem, pretvoriti u proizvod s četiri zvjezdice. Novi hotel stremi zadržati povijesnu tradiciju kompanije Riviere Poreč osnovane davne 1905. godine te će nositi ime Valamar Riviera Hotel & Residence. Povijesnoj Villi Polesini i njezinom prekrasnom vrtu na samom vrhu starog grada također će biti vraćen prijašnji sjaj te će postati dio naše ponude. Također ćemo uložiti u nove

upravne zgrade za naše vlastite potrebe u Poreču i Dubrovniku.

S obzirom na zavidan portfelj turističkih kapaciteta i iskustvo, preferirate li obnovu i podizanje kvalitete postojećih objekata ili razvoj novih projekata?

Posljednjih pet godina i vjerojatno narednih pet, naši prioriteti u ulaganjima sastoje se gotovo isključivo od obnove objekata i podizanja kvalitete u postojećima. Sveukupno, govorimo o dvije milijarde kuna u tom desetogodišnjem periodu. Naravno, ujedno se slažemo s dr. Mirom Dragičevićem, da Hrvatskoj trebaju potpuno novi proizvodi za potpuno nova tržišta i tržišne segmente. Raspoložemo lokacijama za takve investicije, međutim, nemamo nužan pravni i urbanistički okvir. Ako se država probudi i shvati potrebe suvremene strategije razvoja turizma, nadamo se da ćemo početi ulagati i u te projekte za pet godina.

Na koji način financirate projekte? U kojem vremenskom periodu planirate povrat investicije te koliki postotak dobiti postavljate za cilj?

Konzervativni smo investitori. Pokušavamo koristiti najmanje dvije trećine kapitala u našoj općoj strategiji ulaganja, koje proizlaze iz našeg novčanog tijeka. Povrati su u turističkom poslovanju tradicionalno vrlo niski i moramo kalkulirati periode povrata između 15 i 20 godina.

Imamo niz jakih partnera u bankarstvu i profitiramo od posebnih kreditnih programa za turistička ulaganja, koje omogućuje HBOR. Ne samo da koristimo cijelu dobit, nego virtualno i cijeli naš tijek novca za ulaganja. Time smo jasno dali do znanja našim

dioničarima da nećemo isplaćivati dividende u skoroj budućnosti.

S obzirom na kategorizaciju hotela i to od tri do četiri zvjezdice, koliko iznosi prosječno ulaganje u hotelsku sobu kada se ona obnavlja te također kada se razvija novi hotel?

Prilikom naše zadnje kapitalne investicije u hotel s četiri zvjezdice Valamar Lacroma Resort u Dubrovniku, utrošili smo oko 110 tisuća eura po sobi, uključujući najsuvremeniji wellness centar i potpuno nove kongresne kapacitete za 1200 ljudi. Za Valamar Rivieru u Poreču, klasični gradski hotel, planirali smo manje od 42 tisuće eura po sobi za kompletnu obnovu. Ako uključimo i troškove obnove Ville Polesini, trebamo dodati još 14 tisuća eura po prodanoj sobi.

Čini se da je gradnja jeftinija, učinkovitija i manje riskantna u sjevernoj Hrvatskoj. U oba slučaja, kako biste došli do međunarodno usporednog investicijskog troška, potrebno je uračunati početnu vrijednost sobe prije obnove. U slučaju Dubrovnika, to je vjerojatno vrijednost lokacije, ali u slučaju Poreča, tržišna vrijednost neobnovljenih soba od tri zvjezdice vjerojatno je negdje oko 50 tisuća eura. Samo povećanje s tri na četiri zvjezdice koštat će nas oko 15 tisuća eura po sobi, što je gotovo isto kao i obnova objekta s postojeće tri zvjezdice. Očigledno je da je to mnogo manje nego uložiti u green field investiciju.

Upravljaate hotelskim portfeljom na sjeveru hrvatske obale i to u Istri i na Kvarneru te na krajnjem jugu u Dubrovniku. Možete li usporediti te dvije turističke regije imajući u vide sve aspekte koji su Vam važni za

razvoj projekata te također za poslovanje?

Ključna razlika između naših sjevernih i južne destinacije jest ta da je Dubrovnik uglavnom avio destinacija, dok naši gosti u sjevernim destinacijama uglavnom dolaze automobilima. To nas mnogo snažnije izlaže suradnji s turoperatorima u Dubrovniku, što rezultira profilom višeg rizika. Nadalje, Dubrovnik je premium destinacija s rastućim brojem hotela s pet i četiri plus zvjezdice, dok sjever (s izuzetkom Opatije), ostaje destinacija masovnog turizma u doglednoj budućnosti.

Prema tome, planiramo visokokvalitetne proizvode u Dubrovniku, gdje uživamo u dodatnoj prednosti što u potpunosti posjedujemo zemljište na kojemu se nalaze naši turistički objekti. Ne žurimo se s ulaganjem u takve proizvode u Istri. Vidjet ćemo kako će uspjeti prva dva takva proizvoda naših cijenjenih konkurenata.

Valamar je najveća turistička grupacija u Hrvatskoj koja je vlasnik, ali i upravlja svojim turističkim kapacitetima. Kako gledate na ulazak svjetskih brendova na hrvatsko tržište koji upravljaju objektima i u pravilu ne ulaze u vlasničku strukturu. Smatrate li to učinkovitijim i profitabilnijim načinom poslovanja?

Originalno, sve hotelske grupe bile su integrirane s vlasničke i upravljačke strane. Kada je Bill Marriott počeo širiti brend i ponudio upravljačke usluge hotelima u vlasništvu trećih, dramatično je povećao povrat na uloženi kapital. Logičan idući korak bio je prodati dio vlastitih hotela institucionalnim investitorima kao što su umirovljenički fondovi te ih obvezati

na dugoročne ugovore o upravljanju. Povrat na kapital tako se značajno povećao, a kasnije je Marriott prodao objekte kojima je upravljao prema djelomičnim vlasničkim shemama. Cijela je industrija slijedila njegov primjer te stručnjaci vjeruju da je to budućnost za sve nas. Zapravo, vjerojatno i jedini način da dostignemo razumni povrat kapitala. Naravno, za takav poslovni model potreban je cjelovit i siguran pravni okvir, politička stabilnost i učinkovite urbanističke procedure. Na tome još dosta treba poraditi u Hrvatskoj.

Specijalizirali ste se na hrvatskom tržištu resort hotela. Planirate li diverzifikaciju portfeljem gradskih hotelskih projekata?

Nikad ne treba reći ne u poslu, jer je moguće da se ukažu prilike predobre da bi se propustile. Međutim, brend Valamar je snažno povezan sa segmentom obiteljskih ljetovališta, obalom i morem. Takve mogućnosti moguće je ostvariti u gradovima poput Splita, Zadra, Pule i naravno Opatije. Klasični gradski hoteli, kao oni u Zagrebu, trenutno nisu na našoj strateškoj listi.

Hrvatsko tržište bogato je malim obiteljskim hotelima i većim brojem hotelskih kompanija koje još nisu obnovile i unaprijedile kvalitetu svojih kapaciteta. U kojem smjeru vidite razvoj tih segmenata?

Razvoj hotelskih kompanija koje imaju velike potrebe za obnovom uglavnom je povezan s nekvalitetnom ili nedovršenom privatizacijom. Jedini ugostiteljski objekti kojima bi država trebala upravljati su zatvori i vojne

barake. Hoteli koje kontrolira država nalikuju tim ustanovama i prolazili su sedamdesetih i osamdesetih godina. Ogromna je šteta nanosena od strane HFP-a i političara koji su sprečavali potpunu privatizaciju zbog različitih upitnih motiva. Štetu su najviše platili radnici, ali i destinacije, kao i hrvatski turizam u cjelini. Možemo se samo nadati da će ekonomska kriza stati na kraj tim političkim blokadama. Nažalost, globalna financijska kriza nije najbolji trenutak za prodaju, ali je gotovo sve bolje od državnog vlasništva. Mali obiteljski hoteli, pansioni s doručkom, gurmanski restorani s pripadajućim smještajem su logičan put razvoja potpune ponude, od „cimer-fraja“ prema gore. Njihov daljnji razvoj će značajno obogatiti našu sveopću turističku ponudu. S druge strane, sa zanimanjem promatramo kako političari tvrde da daju svoju podršku razvoju ovog turističkog segmenta, a s druge strane do kraja izvlače dobit od hotelskih kompanija kroz neumjerene poreze i parafiskalne namete.

Koji su to noviteti i trendovi u razvoju hotelskih nekretnina na svjetskom i europskom tržištu? Kako i u kojoj mjeri se oni mogu primijeniti na hrvatsko turističko tržište?

Pored posljednjih krikova mode, kao što su luksuzni dizajnerski hoteli, velik su međunarodni trend, koji je i nama važan, razvoj ljetovališta (resorta) s djelomičnim vlasničkim modelima, budget hoteli posebno namijenjeni za poslovna putovanja i naravno trend razvoja wellnesa, koji je generalno povisio standarde ulaganja.

Krajem kolovoza otvoren je Valamar Lacroma Resort, najveći kongresni i spa hotel u Dubrovniku. Možete li nam reći nešto više o investiciji, arhitektonskom rješenju, dizajnu, inovacijama i sadržajima?

Valamar Lacroma Resort



Projekt obnove i nadogradnje hotela brojnim novim sadržajima trajao je više od dvije godine, a investicija je vrijedna oko 300 milijuna kuna. Dizajn hotela potpisuje čuveni europski arhitekt Boris Podrecca, koji je izgled hotela u cijelosti prilagodio mediteranskoj prirodi koja ga okružuje u skladu sa svojim "archinature" pristupom dizajnu.

Hotel ima 385 udobnih, prostranih i moderno opremljenih dvokrevetnih soba te 16 apartmana od kojih je čak 13 dvoetažnih. Posebno se ističe predsjednički apartman površine 143 četvorna metra s pristupom vlastitoj wellness zoni Executive Spa od 72 četvorna metra (parna kupelj, finska sauna, prostor za masažu i opuštanje, vanjski jacuzzi, bar).



Ragusa Spa



Terasa predsjedničkog apartmana

Suvremeni kongresni sadržaji Valamar Lacroma Resorta sastoje se od velike multifunkcionalne kongresne dvorane Elafiti ukupnog kapaciteta do tisuću osoba (djeljiva na četiri dijela), Business

centra sa sedam manjih konferencijskih dvorana, velikog predvorja, izložbenog prostora i ureda za najam.



U hotelskom wellness centru Ragusa Spa, na površini od gotovo 1000 četvornih metara odmor od stresne svakodnevice omogućavaju raznoliki sadržaji u The Spa dijelu - više vrsta sauna (finska, bio, infracrvena, parna kupelj, ledena fontana, sobe za opuštanje s vodenim krevetima) te u Afrodita Spa dijelu namijenjenom isključivo damama. Ragusa Spa još uključuje fitness centar, centar ljepote, sobe za masažu i opuštanje, vanjski jacuzzi, wellness bar te unutarnji i vanjski bazen.

Očekujemo da će Valamar Lacroma Resort dati novu dimenziju kvaliteti ponude u grupaciji te osigurati daljnji rast prihoda. Ojačat će tržišnu poziciju Valamara, kao i Dubrovnika i Hrvatske, u kongresnom (MICE) segmentu. Stoga je ovaj hotel, koji će poslovati tijekom cijele godine, iznimno značajan za unapređenje ne samo dubrovačke, nego i cjelokupne hrvatske kongresne ponude.

Vrhunski enogastronomski doživljaj u hotelu pružaju raznovrsni ugostiteljski sadržaji, restorani i barovi. Osim prostranog hotelskog restorana Lacroma uz show cooking u režiji vrhunskih kuhara, hotel raspolaže i ribljim restoranom Langusto Fine Dining s terasom i predivnim pogledom na more i Elafite. Tu su još i Nocturno Wine & Cocktail Bar s bogatim izborom vina i koktela, Orsula Lobby Bar, Palma Lounge Bar i Onofrio Pool Bar.

3. PREDSTAVLJAMO VAM

Trgovački centar Garden Mall - Dubrava



Garden Mall prvi je trgovački centar treće generacije u istočnom dijelu Zagreba ukupne površine 38.585 kvadratnih metara te 26.000 kvadratnih metara maloprodajne površine, što ga ujedno čini i najvećim trgovačkim centrom u tom dijelu grada. Garden Mall je smješten duž Oporovečke ulice u naselju Gornja Dubrava, a sama lokacija centra jedna je od njegovih nosećih komparativnih prednosti.

Posjetiteljima Garden Mall-a na raspolaganju je 1.300 besplatnih parkirališnih mjesta, na tri parkirališne lokacije – vanjsko parkiralište te

podzemna i krovna garaža s pogledom na istočni dio grada i obronke Medvednice.

Riječ je o trgovačkom centru treće generacije čija ukupna vrijednost investicije premašuje 70 milijuna eura, što ga čini najvećom privatnom investicijom u povijesti Dubrave.

Prve dvije zone obuhvata od 5 do 20 minuta udaljenosti od centra broje 365.000 stanovnika. Također, kontinuirano povećanje rezidencijalnih kapaciteta u neposrednoj blizini centra jedna je od njegovih velikih prednosti.



Raznovrsna ponuda Centra

Uz prodajni prostor koji se sastoji od preko 70 maloprodajnih jedinica, Garden Mall ima i značajnu ponudu popratnih sadržaja, točnije šest kafića, dva restorana, F&B snack bar te frizerski salon, kao i štand za uređenje noktiju, kutak sa slasticama i drugo. Posjetiteljima je na raspolaganju besplatno parkiralište te velika besplatna igraonica za djecu pod stalnim stručnim nadzorom. U sklopu centra, trgovački lanac Interspar poslovat će na 4.000 kvadratnih metara prodajne površine, a posebna novost je i Intersparov restoran, prvi u Hrvatskoj, koji će posjetiteljima svakodnevno nuditi širok izbor svježe spravljenih obroka, napitaka i slastica te voća. Interspar je, prema istraživanjima, trgovački lanac robe široke potrošnje prema kojemu kupci izražavaju najveće zadovoljstvo, i to po ključnim parametrima kao što su ponuda, usluga i higijenski uvjeti.

Pozicija i značaj za lokalnu zajednicu

Zahvaljujući raznovrsnoj ponudi trgovačkih jedinica i ugostiteljskih lokala, kao i činjenici da je Garden Mall prvi moderni trgovački centar u istočnom dijelu grada, očekuje se iznimno dobro poslovanje, uz dobru suradnju s lokalnom zajednicom. Naime, prema različitim ispitivanjima javnog mnijenja provedenima u fazi razvoja projekta, utvrđeno je kako stanovnici ne samo Dubrave, nego općenito istočnog dijela Zagreba priželjkuju cjelovitu trgovačku ponudu u svojoj blizini. Štoviše, značajan broj ispitanika izrazio je iznimno nezadovoljstvo činjenicom da za potrebe kupovine mora putovati u udaljene dijelove grada te na taj način gubiti mnogo vremena.

Sve to daje za pravo očekivati i predvidjeti uspjeh Garden Malla i zadovoljstvo njegovih zakupaca. Također, kao projekt koji otvara 500-tinjak radnih mjesta te priziva realizaciju drugih projekata u istočnom dijelu grada, Garden Mall može se promatrati i kao svojevrsni pokretač razvoja Dubrave, koju su dosad velike investicije zaobilazile.

Neposredna blizina tramvajskog i autobusnog okretišta Dubrava, Garden Mall-u omogućava odličnu povezanost kako s centrom Zagreba, tako i s rubnim dijelovima grada te prigradskim naseljima kao što su Sesvete, Dugo Selo, Sesevski Kraljevec i brojna druga. Također, ispred samog ulaza u Garden Mall pristaje autobusna linija 206 Miroševac – Dubrava. Uz navedeno, strateška pozicija ojačana je blizinom ustanova javnog sadržaja poput Vojne bolnice te Ekonomskog i Agronomskog fakulteta.

Dolazak automobilom olakšan je radi obnovljene i proširene Oporovečke ulice što je uvelike smanjilo prometnu opterećenost i pripremlilo potrebnu infrastrukturu za neometan dolazak u centar, bez zastoja i prometnih gužvi.

Inovativna arhitektura

U arhitektonskom smislu, trgovački centar Garden Mall odgovara na sve zahtjeve svoje primarne namjene, uklapajući se pritom u vizuru sredine u koju je smješten, uz dodatno potenciranje njezinih prednosti. Projektirali su ga gospoda Bernhard Bügelmayer i Wolfgang Ritter iz austrijskog arhitektonskog studija ATW. Kao visoka građevina u okruženju nižih objekata, Garden Mall vidljiv je iz svih smjerova, njegov moderan i prozračan dizajn pozitivno mijenja vizuru tog dijela grada, a već pri samom dolasku, kupcu se pruža

jedinstven doživljaj kupovine. S parkirališta na krovu trgovačkog centra pruža se dopadljiv pogled na istočni dio grada i pitoreskne obronke Medvednice. S južne i zapadne strane krovnog parkirališta pruža se pogled na Maksimir i na cijelu Dubravu, pa čak i na veliki dio Zagreba.

Zahvaljujući brojnim staklenim stijenama, unutrašnjost centra obiluje prirodnom svjetlošću, što, dodatno naglašeno vodenim elementima i brojnim živim biljem, stvara ambijent koji u potpunosti opravdava naziv

trgovačkog centra – Garden Mall. Upravo je ugodnost kupovine i boravka u zatvorenim prostorima trgovačkih centara faktor koji kupce usmjerava ili pak odvraća od pojedinih shopping odredišta. U tom smislu, Garden Mall više je od trgovačkog centra u koji se dolazi tek po stavke s kupovne liste. Opušten i prozračan interijer te lako snalaženje na dva kata ovog centra obećavaju kupovinu lišenu uobičajenog stresa te mogućnost ugodnog druženja u ukusno uređenim ugostiteljskim lokalima.



O investitoru

Investitor projekta Garden Mall, austrijska grupacija MID na tržištu je prisutna od početka devedesetih godina prošlog stoljeća. Nakon razvoja niza projekata maloprodajnih, uredskih i parkirališnih prostora u Austriji, grupa je proširila poslovanje izvan granica matične zemlje, na Sloveniju, Hrvatsku, Češku, Slovačku i Mađarsku.

Do 2005. godine, grupacija MID samo je na području Hrvatske i Slovenije realizirala projekte ukupne vrijednosti veće od 500 milijuna eura. Investicijski fokus grupacije usmjeren je na zemlje koje nemaju razvijeno tržište maloprodajnih poslovnih prostora te imaju velik potencijal razvoja. Na hrvatskom tržištu, kao „developer“,

grupacija je posljednjih godina nekoliko maloprodajnih projekata dovela do faze izgradnje više trgovačkih centara te specijaliziranih trgovačkih centara tzv. „retail parkova“. Geografska blizina matične tvrtke u Klagenfurtu i Ljubljani omogućuje hrvatskoj tvrtki MID Bau Nekretnine d.o.o. intenzivnu suradnju s

partnerima čije im međunarodno iskustvo stoji na raspolaganju. Zahvaljujući izvrsnoj lokalnoj mreži, zajamčena je mogućnost ponude konkretnih projekata uz sigurne i stabilne uvjete, što osigurava povjerenje međunarodnih zakupaca.

4. STATISTIKA

4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – rujan 2009.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.041	899 - 5.000
kuće	1.850	586 - 8.000
poslovni prostor		
uredi	1.920	1.300 - 3.809
lokali	2.409	888 - 8.663
poslovne zgrade	1.390	618 - 2.474
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.022	848 - 5.423
kuće	1.920	860 - 11.000
poslovni prostor	1.663	555 - 9.148
turistički objekti	2.870	1.600 - 8.382

Prosjeci se izračunavaju prema trenutnoj ponudi Burze nekretnina d.o.o. koju možete vidjeti na www.burza-nekretnina.com

4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

4.2.1. Indeksi građevinskih radova u srpnju 2009.

Građevinski radovi u srpnju 2009. manji su za 6.3% u odnosu na srpanj 2008.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do srpnja 2009. manji su za 3.2% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do srpnja 2008.

U srpnju 2009. :

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 47.4% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama odrađeno je 52.6%

- prema vrsti gradnje, na novim građevinama odrađeno je 59.7% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju odrađeno je 40.3%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u srpnju 2009., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2009

4.2.2. Izvršeni građevinski radovi, narudžbe i stambena gradnja u drugom tromjesečju 2009., Pravne osobe s 20 i više zaposlenih

Vrijednost novih narudžaba:

- u drugom tromjesečju 2009. veća je za 37.1% u odnosu na isto razdoblje 2008.

- u razdoblju od siječnja do lipnja 2009. veća je za 14.6% u odnosu na isto razdoblje 2008.

Vrijednost izvršenih radova:

- u drugom tromjesečju 2009. manja je za 2.8% u odnosu na isto razdoblje 2008.

- u razdoblju od siječnja do lipnja 2009. manja je za 0.6% u odnosu na isto razdoblje 2008.

U razdoblju od siječnja do lipnja 2009. građevinska poduzeća s 20 i više zaposlenih završila su 4 146 stanova, što je za 19.8% više nego u istom razdoblju 2008.

Potkraj lipnja 2009. ista poduzeća imala su 9.289 stanova u gradnji (nezavršenih stanova), što je za 24.3% manje nego u istom razdoblju 2008.

Priopćenje: Izvršeni građevinski radovi, narudžbe i stambena gradnja u drugom tromjesečju 2009., Pravne osobe s 20 i više zaposlenih, Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2009.

5. PRESSCLIPPING

Izvor: *Suvremena hr.*, 14. rujan 2009.

Otvoren prvi Technomarket centar u Hrvatskoj Technomarket je otvoren u trgovačkom centru Plodine u Rijeci

Lanac potrošačke elektronike i bijele tehnike Technomarket u riječkom trgovačkom centru Plodine, na više od 2000 kvadrata otvorio je svoju prvu trgovinu u Hrvatskoj.

Ova kompanija posluje u jedanaest zemalja srednje i istočne Europe te nudi veliki izbor elektroničkih proizvoda i bijele tehnike poznatih robnih marki poput Samsunga, Panasonic i Whirpoola, kao i čitav niz raznih informatičkih proizvoda.

Na press konferenciji koja je održana prije svečanog otvorenja, izvršni direktor tvrtke Mario Ivančić najavio je kako Technomarket planira do kraja godine otvoriti još dva prodajna centra u Hrvatskoj, a intenzivnu ekspanziju nastaviti će i u sljedećoj godini.

Ivančić je dodao kako će cijene proizvoda u prodajnim centrima Technomarketa biti prilagođene stanju na tržištu te će nastojati osigurati ponudu elektroničkih i informatičkih proizvoda, kao i bijelu tehniku za sve platežne razrede.

Izvor: *Suvremena hr.*, 14. rujan 2009.

Otvorena dva nova bauMax-ova prodajna centra u Zagrebu

BauMax je danas u Zagrebu otvorio dva nova prodajna centra: u Sesvetama je otvoren šesti bauMax na površini od 17 tisuća kvadrata, u kojemu će kupcima biti na raspolaganju brojni proizvodi bauMax-ova asortimana i usluga po trajno sniženim cijenama. Osim u Sesvetama, otvoren je i obnovljeni prodajni centar bauMax na Jankomiru, s povećanom prodajnom površinom od 18 tisuća kvadrata.

Oba bauMax prodajna centra u Zagrebu, kao i posljednje lokacije otvorene u Splitu i Zadru, imaju pripremljen poseban paket usluga i cijena za kupce. Pod sloganom 'baumaximalno niska cijena svaki dan' kupcima se nudi novi koncept niskih cijena prilagođen financijskoj i gospodarskoj krizi.

„Time se ne obraćamo samo konačnim korisnicima, već i obrtnicima. bauMax kao posebnost novog koncepta niskih cijena, svojim kupcima nudi minus 12% garanciju cijena. Ukoliko kupac kod konkurencije pronađe proizvod po povoljnijoj cijeni, kod nas dobiva povoljniju cijenu minus 12%.

Osim toga, u Hrvatskoj za sve proizvode iz našeg asortimana vrijedi garancija trajno niske cijene“, rekao je prilikom obraćanja novinarima na otvaranju novog centra u Sesvetama Martin Essl, predsjednik bauMax AG.

On je istaknuo da je bauMax, s obzirom na veliku potrebu za građevinskim materijalom u Hrvatskoj, području gradnje posvetio veliki dio prodajne

površine koja bauMax, s novim konceptom prodajnog centra, jasno razlikuje od konkurencije.

Posebnost novootvorenog centra u Sesvetama je i 'Drive In' područje koje se prostire na šest tisuća kvadrata, po prvi puta predstavljeno u Hrvatskoj, gdje kupci imaju mogućnost građevinski

materijal natovariti na vozilo direktno u prodajnom centru.

Prilikom otvorenja novog prodajnog centra u Sesvetama i Jankomiru, Thomas Marx, direktor bauMax-a za Hrvatsku i Sloveniju, u ime bauMaxa je partnerskoj organizaciji 'Udruga za promicanje inkluzije' donirao bon u vrijednosti 20 tisuća kuna.

5.2. VIJESTI IZ REGIJE

Izvor: www.europe-re.com

REDEVCO otvara 50,000-m² trgovačkog centra Gordion u Ankari (TR)

Trgovački centar Gordion otvorio je svoja vrata javnosti u Ankari, u četvrtak, 17. rujna. Više od 165 trgovina na ukupnoj površini od oko 50.000 m² pružaju brojne privlačne mogućnosti shoppinga, gastronomske ponude i uživanja. To je prvi projekt investitora REDEVCO u Turskoj.



Plaza Centers kupuju lokaciju u Lodzu (PL)

Plaza Centers N.V., vodeći developer nekretnina na tržištima u nastajanju danas je najavio da je kupio zemljište od 55.000 m² u Lodzu, Poljska, za razvoj novog mega shopping i zabavnog centra.



Transakcija nekretninom Lenbachgärten u vrijednosti od 200 milijuna EUR – najveća takva transakcija u Njemačkoj u 2009. godini (DE)

IMMOFINANZ je danas finalizirao prodaju dvije uredske zgrade i hotela u Münchenskom Lenbach- gärten. Izračun kupoprodajne cijene za transakciju koja obuhvaća 65.000 m² nekretnine u centru Münchena se sastoji od dvije potpuno iznajmljene uredske zgrade i hotela s pet plus zvjezdice.



Land Securities prodaje 40-50 Eastbourne Terrace za €57.5 mln. (UK)

Land Securities je razmijenio ugovore za prodaju vlasništva nad nekretninom 40/50 Eastbourne Terrace, djelomično preuređenog uredskog objekta u Paddingtonu, London W2. Objekt je kupio dalekoistočni fond za £50,5 milijuna (oko €57,5 mln.).



6. ODRŽALO SE..

<i>Datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>Mjesto</i>	<i>Web stranica</i>
02.07.2009.	CEE Private Equity	Varšava, Poljska	www.easteurolink.co.uk
03.-04.09.2009	EPRA Annual Conference 2009	Brussels, Belgija	www.epra.com/event
15-16.09. 2009	GRI Europe Summit	Pariz, Francuska	www.globalrealestate.org/
21-22.09. 2009	Corenet Global Emea Summit	Brussels, Belgija	www2.corenetglobal.org/summits_events/brussels_2009
25.09.2009.	SEE Real Estate 2009	Bukurešt, Rumunjska	www.europaproperty.com

7. NE PROPUSTITE...

<i>Datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>Mjesto</i>	<i>Web stranica</i>
30.09.2009.	GRI Russia	Moskva, Rusija	www.globalrealestate.org
01.-03.10.2009.	Mall Expo 2009	Kijev, Ukrajina	www.mall-expo.com
01.10.2009.	Experts Forum CEE/SEE	Beč, Austrija	www.regioplan.eu
01.-04.10.2009.	Second Home The Eleventh International Real Estate Exhibition	Moskva, Rusija	www.house-show.com

01.-04.10.2009.	RREF Russian Real Estate Forum	Moskva, Rusija	www.mref.com
05.-07.10.2009.	Expo Real	München, Njemačka	www.exporeal.net
07.-08.10.2009.	HOTELFORUM	München, Njemačka	www.hotelforum.org
20-21.10. 2009	The 10th Annual Prodexpo - Greece & South Eastern Europe	Atena, Grčka	www.tsomokos.gr/projects3.php
22-24. 10. 2009	MEĐUNARODNA POSLOVNA AKADEMIJA RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA	Zagreb, Hrvatska	www.filipovic-advisory.com

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

Želja nam je da Croatian Real Estate Newsletter / CREN bude brz i kvalitetan izvor informacija svima koji djeluju u sektoru nekretnina, od developera, projektanata, izvođača građevinskih radova do agencija za posredovanje i dr. Molimo Vas da Vaše komentare, prijedloge i mišljenja pošaljete na cren@filipovic-advisory.com kako bismo poboljšali CREN i učinili ga vodećim medijem o hrvatskom tržištu nekretnina.

Redakcija: urednik Vladimir Filipović, Lana Maria Milić, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.