

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 49, studeni 2010.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1 . INTERVJU Doc. dr. Josip Tica, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet	2
2. PRESS RELEASE: Buying Signals	6
3. EIGHT ANNUAL INDUSTRY AWARDS FOR BUSINESS PERFORMANCE & ACHIEVEMENT IN CENTRAL & EASTERN EUROPEAN REAL ESTATE	9
4. 3. KONGRES HRVATSKIH ARHITEKATA	10
5. STATISTIKA	11
5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – listopad 2010.	11
5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	11
5.2.1. Indeksi građevinskih radova u kolovozu 2010.	11
5.2.2. Završene zgrade i stanovi u 2009.	12
5.2.3. Izdana odobrenja za građenje u rujnu 2010.	12

TEMA BROJA - INTERVJU:

Doc. dr. Josip Tica
Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet



TRENUTAČNO STANJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU STANOVA

1 . INTERVJU

Doc. dr. Josip Tica
Sveučilište u Zagrebu,
Ekonomski fakultet



Izvor: <http://www.tportal.hr/biznis/gospodarstvo/12665/Cijene-stanova-nikad-nisu-bile-povoljnije.html>

TRENUTAČNO STANJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU STANOVA

Molim Vas da se predstavite našim čitateljima i objasnite kojim se znanstvenim područjem bavite.

Radim kao Docent na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu gdje predajem makroekonomiju i urbanu ekonomiju. U istraživačkom smislu sam najviše radova objavio na temu tržišta nekretnina, efikasnog upravljanja gradskim resursima i tečajne politike. Naravno, najviše medijske pozornosti privlačili su tekstovi vezani uz stambeno tržište.

Kako biste ocijenili stanje na hrvatskom stambenom tržištu? Koje su razlike između Zagreba, priobalja i kontinentalnog dijela Hrvatske?

Stambeno tržište se nalazi u posljednjoj fazi gospodarskog ciklusa koja prethodi ponovnom uzletu tržišta. Ekstraprofiti s početka uzleta stambenog tržišta su u sektor privukli natprosječan broj investitora koji su u potrazi za profitom povećali ponudu stambenih jedinica iznad razina koje tržište, odnosno potražnja može apsorbirati.

Trenutno je tržište prezasićeno, a zbog visoke cijene zemljišta i skupe državne administracije, investitori se ne odlučuju spustiti cijene, jer ulazni

troškovi nisu pali i ne dozvoljavaju ulazak u novi investicijski ciklus.

Kupci ne kupuju ako ne moraju, investitori ne spuštaju cijene ako ne moraju, administracija je jednako neefikasna kao i prije krize, a vlasnici zemlje iskorištavaju svoju monopolsku moć i drže cijene nepromijenjenima. Rezultat svega je veliki pad prodaje stanova i znatno manji pad cijena stanova.

Situacija je slična u čitavoj Hrvatskoj, ali se stječe dojam da je npr. u Splitu i Dubrovniku prezasićenost tržišta znatno manja, tako da je na tim tržištima cijena pala manje, ali je opet s druge strane kriza gotovo prepolovila domaću potražnju. Glede stranaca i njihove potražnje tu su stvari teško predvidljive. Jedino što bi se moglo kazati je činjenica da će ukoliko se nastavi brži oporavak EU od Hrvatske, obalno tržište osjetiti efekte navedenih kretanja u onoj mjeri u kojoj je izloženo stranoj potražnji.

Kada govorimo o ostatku kontinentalne Hrvatske, jedina razlika je u tome što je ekspanzija u trenutku uzleta bila manja, a sada je sukladno tome i pad prodaje relativno manji u odnosu na zbivanja na nekim atraktivnijim tržištima.

Za Vaš znanstveni rad, ali i za kvalitetno funkcioniranje industrije nekretnina, potreban je kvalitetan sustav prikupljanja statističkih podataka o tržištu nekretnina. Kako biste ocijenili postojeći sustav?

Najvažniji čimbenik koji je doveo do ovako velikog sloma potražnje za stanovima je nesustavno statističko praćenje tržišta. DZS prati samo cijene novosagrađenih prodanih stanova, a sekundarno tržište je ispušteno iz analize. Podaci o ukupnom broju transakcija su dostupni od Porezne uprave, ali u pravilu sa jednogodišnjim zakašnjenjem.

U takvim uvjetima investitori, bankari i građevinska industrija u pravilu stihijski povećavaju i smanjuju svoje aktivnosti i nitko ne može predvidjeti što će se dogoditi. Rezultat svega je situacija u kojoj je višak od nekoliko tisuća stanova iznenadio sve sudionike tržišta.

Stabilizacija tržišta nekretnina i građevinske industrije u takvim uvjetima je nemoguć posao. U nedostatku podataka je nemoguće dati odgovor na pitanje koliko promjene ekonomske situacije djeluju na potražnju za prostorom, koliko možemo očekivati da ćemo prodati u budućnosti i po kojim cijenama. Troškovi takve neizvjesnosti dolaze u pravilu na naplatu upravo u situaciji u kojoj se sada nalazimo.

Jednostavno je čitava industrija poljuljana iz razloga što se nije ulagalo u stabilizaciju rasta u vremenu kada je dobro išlo, nego se raslo pod svaku cijenu. O neodrživosti takvog razmišljanja najbolje govori trenutno stanje stvari na tržištu. Za očekivati je da će učestalost ovakvih promjena na tržištu i gubici koje ona proizvodi dovesti do povećanih zahtjeva za studioznim praćenjem svih pokazatelja na tržištu. Kao posljedica toga

vjerojatno će rasti i pritisci prema Poreznoj upravi i prema DZS-u ka kvalitetnijim praćenjima tržišta, ali isto tako nije isključeno da se pojave i alternativni modeli statističkog praćenja tržišta na razinama strukovnih udruženja.

Koja je uloga banaka na tržištu stanova?

Banke su kao i svi ostali sudionici na tržištu podlegli atmosferi juriša u razdoblju ekspanzije i u pravilu su se, barem glede stambenog tržišta, preinvestirale. Dodamo li tome i probleme sa naplatom stambenih kredita zbog ekonomske krize i otpuštanja, očigledno je kako se nalaze u dosta izazovnoj situaciji.

Njihovi trenutni naponi su usmjereni ka prodavanju završenih projekata uz što stabilnije kretanje cijena. Za banke je to racionalan potez iz razloga što štite svoje potopljene troškove. Međutim, navedena nastojanja usporavaju prodaju stanova i zaustavljaju narudžbe prema građevinskoj industriji. Dugoročno bi navedena politika mogla rezultirati generiranjem nove, još dublje, specifično hrvatske krize.

Vjerujem, a i praksa nekih banaka to već sada potvrđuje, da će s vremenom biti spremnije sagledati problematiku tržišta u širem kontekstu od onog u kojem to sada rade.

Koja su Vaša predviđanja vezana za sljedeću fazu na tržištu stanova? Kakvi projekti će imati prođu na tržištu?

U pravilu dugoročno gledajući doći će do velike cjenovne diferencijacije. Prošla kriza je počela sa rastom potražnje za stanovima i u pravilu se prodavalo sve bez kriterija, sada nakon što smo došli u fazu zasićenja, za očekivati je da će brzina prodaje

stanova, a možda i cijena početi znatno više ovisiti o njihovoj lokaciji, ali i brojnim drugim kriterijima, od arhitekture do prilagođenosti ukusima potrošača.

U fazi uzleta je standard bio dvosobni ili dvoiposobni stan u rangu cijene od 100.000 €, tako da vjerujem da će navedeni segment tržišta najteže zahvatiti neki novi ciklus. Vrijeme će pokazati treba li poslovnu priliku tražiti u većim stanovima ili nekom makro pristupu u smislu izgradnje stanova istog profila, ali u zaokruženim naseljima i na boljim lokacijama od sadašnjih.

Moguće je da će svi ili veliki broj onih koji su u zadnjih pet godina kupili dvosobne ili jednosobne stanove, zbog životnog ciklusa doći na tržište u potrazi za većim stanovima. Isto tako, moguće je da će oporavak gospodarstva povući za sobom i potrebu za kvalitetnijim naseljima u cjelini od onih koje sada imamo. Općenito sam skloniji vjerovati da će zbog količine stanova koje imamo, niske razine prostornog uređenja i demografske situacije, u budućnosti kvaliteta stanova, ali i cjelokupnog naselja ili stambenog bloka, igrati sve veću ulogu u determiniranju brzine prodaje i cijene.

Kako je potrebno strukturirati i voditi projekt razvoja stambene zgrade ili naselja?

Obično projekt u Hrvatskoj počinje s kupnjom ili prenamjenom zemljišta. Najčešća pogreška je da investitori apriori na nestručan način dođu do zaključka o namjeni buduće zgrade i njenoj veličini. Nažalost vrijeme kada se moglo prodati sve što se sagradi je nepovratno prošlo i ukusi kupaca postaju ključni element koji određuje koliko brzo i da li ćete uopće prodati neki projekt.

Svaki student ekonomije će vam kazati kako je prva faza svake investicije istraživanje tržišta, odnosno istraživanje kupaca, njihovih želja i njihove kupovne moći, kao i konkurencije i onoga što konkurencija radi. Tek kada se istraživanje dobro napravi, moguće je razgovarati o namjeni objekta u skladu s onim što kupci traže na navedenoj lokaciji. Također, tek onda se može govoriti o cijeni koštanja izgradnje koja će se uklopiti u ono što su kupci spremni platiti i tek tada arhitekt može imati kvalitetne ulazne podatke o tome koliko velik objekt treba biti i kakav raspored prostora u njemu treba prevladavati.

Upravo u dobro osmišljenim projektima kojih do sada nije bilo, a koje kupci žele i mogu platiti treba tražiti prilike za buduće profitabilne projekte. Ovdje se dakle ponovno vraćamo na onaj dio o kvaliteti stanova i naselja, kao i o pouzdanosti dostupnih statističkih podataka i potrebi za stvaranjem baza podataka, kao i kvalitetnih studija koje će smanjiti dozu neizvjesnosti.

Što trebaju poduzeti jedinice lokalne samouprave - gradovi i općine kako bi developeri stambenih projekata mogli planirati i graditi uspješne projekte?

Odgovornost za kvalitetne statističke podatke leži na svim razinama države, od središnje do lokalne vlasti. Praksa da se prostorni planovi donose a da se ne vodi računa o ekonomskim indikatorima je najbolji uvod u učestale slomove tržišta nekretnina. Ekonomski gledano moguće je predvidjeti potrebe za stambenim i uredskim prostorom u svakom gradu bez velikih pogrešaka.

Ne uzeti u obzir navedene projekcije može značiti samo da srljate u katastrofu i da će nekontrolirano upravljanje prostorom djelovati na kreiranje učestalih ekspanzija i

slomova tržišta nekretnina. Svaki put kada rast prostora određene karakteristike neće pratiti ekonomske indikatore koji djeluju na potrebu za navedenom vrstom prostora, dogodit će se pad cijena i bankrot investitora, kao i ozbiljne poteškoće za banke koje sudjeluju na tržištu nekretnina.

Drugi element je činjenica da su veliki dijelovi naših gradova spremni za sustavnu obnovu i reizgradnju i da u tom smislu lokalna vlast može odigrati ključnu ulogu u raščišćavanju prostora

i njegovoj pripremi za novi investicijski ciklus. U tom smislu bit će potrebno sustavno prići revitalizaciji naših najvećih gradova. Navedeni pristup bi trebao rezultirati padom cijena zemljišta, odnosno pokretanjem cjelokupne industrije na temelju nižih ulaznih troškova. Prosta činjenica da u niti jednom velikom gradu već dugo nismo imali neko ozbiljno napravljeno naselje na atraktivnoj lokaciji ukazuje na ono što tržištu ne treba ili na ono za čim postoji potražnja koju još nitko nije zadovoljio.

2. PRESS RELEASE:



Business leaders encouraged by medium term outlook FOR SEE REAL ESTATE MARKETS amid signs of investor interest returning, entries for 2010 ceeqa awards launched

Investor interest in the SEE property markets is returning despite an almost total absence of liquidity, was the overriding opinion among nearly 150 of the emerging Europe property arena's most influential executives gathered at the exquisite Regent Esplanade hotel in Zagreb, Croatia on 4th November.

The forum, entitled *BUYING SIGNALS: Is now the time to dig into the Southeast European Property Markets?* was organised by CEE Insight Forum in association with the Financial Times and brought together senior representatives of the region's leading investors, developers, consultants and service providers to discuss current sentiment, challenges and opportunities in the sector. The event was opened with a BUSINESS WELCOME by Croatian Minister of Economy Djuro Popijač who emphasised the efforts being made to strengthen Croatia's appeal to inward investors including the real estate sector.

The forum also marked the launch of entries for the 2010 CEEQA Awards for business performance and

achievement in central & eastern European real estate, with the announcement of inclusion of the SEE markets for the first time.

A Key Note address by EBRD's Director of Property & Tourism, Sylvia Gansser-Potts supported by panelist Michèle Small, a Senior Banker for EBRD, struck a note of optimism for the markets, highlighting the depth of their interest with 34% of its current €1.9bn loan and equity portfolio dedicated to the SEE markets, and stressing efforts to bring commercial banks into the arena by strengthening partnerships. The bank sees a favourable medium term outlook for the region, with the likes of Albania, Bosnia & Herzegovina, Bulgaria, Macedonia and Serbia moving into positive growth for 2010 and the remainder joining them in 2011.

A pivotal moment in the forum was the announcement by Eli Alroy, chairman of GTC and one of the most active and deeply invested developers in the region, that the worst was over, the market had bottomed out and it was a good time for developers – but that

some governments must do more to speed up tax and statutory process reform to assist investors, a view supported by former Deputy Prime Minister of Croatia and economic advisor to the President, Borislav Škegro, who heads up Croatia's only home grown fund Quaestus Invest, Croatian developer Boris Kordić of Hydrocommerce Group and legal expert Krešimir Lipovščak of TPA Horwath. However Philip Bay, Managing Partner Southeastern Europe for Colliers International, said a number of countries including Bulgaria and Serbia we becoming very investor friendly.

Alroy's optimism was shared by GTC Director of International Development, Haga Harel, and two of the leading opportunity investors in the emerging Europe arena, presenter Otis Spencer of Heitman International and panelist H. Cabot Lodge III of WP Carey, who concurred that the quality of produce and higher risk returns offered by the SEE markets will quickly become attractive as the CE markets converge further with western Europe and get too expensive. Both have demonstrated their commitment with significant acquisitions already and more in the pipeline, Spencer said there was some upside for investors as well as developers that the downturn had 'shaken out the amateurs' and toughened the supply side. This view was supported by former Deputy Prime Minister of Croatia and economic advisor to the President, Borislav Škegro, who heads up Croatia's only home grown fund Quaestus Invest, Croatian developer Boris Kordić of Hydrocommerce Group and legal expert Krešimir Lipovščak of TPA Horwath. However Philip Bay, Managing Partner Southeastern Europe for Colliers International, said a number of countries including Bulgaria and Serbia we becoming very investor friendly.

Mark Rea of project management company Gardiner & Theobald suggested it may soon be time for developers to blow the dust of suspended projects but Dean Pavlak of construction firm Strabag said the crisis was still deep from their point of view with shortage of contracts and heavy downward pressure on prices.

This rising sentiment was borne out by agents Troy Javaher and Ben Ellischewitz of Jones Lang LaSalle, Philip Bay of Colliers International, Ward Stocker of King Sturge and Jos Tromp of CB Richard Ellis, all of whom signaled a sense that investment interest was returning though it wasn't yet translating into transactions, principally because of the absence of liquidity but also because of sweeping perceptions by many investors as well as banks.

Javaher's analysis of investor response was supported by Stocker who said that some investors and also most banks are currently too generalised in their assessments to see where quality product and attractive margins are available, a theme that also ran through the presentations of Gansser-Potts and Spencer. Another deterrent is high rents in primary city CBDs like Bucharest, which are being marked as unsustainable by investors but which is also creating an opening for developers to service demand for premium, lower cost business space.

Most panelists agreed with the assertion of Jörg Banzhaf, CIO of retail investor Atrium European Real Estate, that when the market did return the focus would initially be almost exclusively on primary cities, some of which were already over supplied in retail. Cabot Lodge noted one of the key features of EU orientation is an influx to primary cities chasing work

and money stemming from infrastructure investment, with knock on effects for residential as well as commercial demand, but he stated a preference for properties that serve a local demography rather than properties that are location sensitive.

The forum concluded with a presentation on the 2010 award categories, jury and judging timetable for the CEE Real Estate Quality Awards [CEEQA], including the announcement of the extension of CEEQA's coverage to include those SEE as well as CEE markets undergoing economic and political reorientation since 1989. The entry deadline for the 2010 awards is 7th January 2011, the winners will be announced at the eighth annual CEEQA Gala to be hosted in the newly refurbished banqueting facilities of the *Ltd.*

Warsaw Marriott Hotel. Entry forms for the awards can be downloaded from the CEEQA website at www.ceeqa.com.

Partners of the 2010-2011 CEEQA and CEE Insight Forum programme include: Financial Times, Trinity Corporate Services, Skanska, GTC, Helaba, Panattoni Europe, Westimmo, ProLogis, Strabag, CB Richard Ellis, Colliers International, Cushman & Wakefield, DTZ, Jones Lang LaSalle, King Sturge, Knight Frank, Savills, GRI, Thomson Reuters, Warsaw Business Journal, Go Warsaw, IBP Real Estate, SEE News, Poslovni Dnevnik, Croatian Employers Federation and Regent Esplanade Zagreb Hotel. Official Partner for the SEE markets is Filipovic Business Advisory.

3. EIGHT ANNUAL INDUSTRY AWARDS FOR BUSINESS PERFORMANCE & ACHIEVEMENT IN CENTRAL & EASTERN EUROPEAN REAL ESTATE

1st March 2011 Warsaw Marriott Hotel
 ■ Eighth Annual CEEQA Gala & Industry Awards
 ■ CEE Insight Forum GREEN DEBATE 2

DEADLINE FOR 2010 AWARD ENTRIES:
7th January 2011

CEE Markets: Czech Republic | Estonia | Hungary | Latvia | Lithuania | Poland | Slovakia | Ukraine
 SEE Markets: Albania | Bosnia & Herzegovina | Bulgaria | Croatia | Kosovo | Macedonia | Montenegro | Romania | Serbia | Slovenia

WWW.CEEQA.COM

MAIN SPONSOR
 TRINITY | SKANSKA | GTC | Melaba | PANATIER EUROPE | Westimmo | ProLogus | STRABAG
 CBRE | Coline | CUSHMAN & WAKEFIELD | OFZ | JONES LANG LASALLE | TKG Group | Knight Frank

SELECTED PARTNERS
 GRI | THOMSON REUTERS | BUSINESS JOURNAL | SEE NEWS | SeeNews | MARRIOTT | FILIPOVIC | IMAGINE

EIGHTH ANNUAL INDUSTRY AWARDS FOR BUSINESS PERFORMANCE & ACHIEVEMENT IN CENTRAL & EASTERN EUROPEAN REAL ESTATE

Entries for 2010 awards now open for CEE and SEE markets
 Entries for the eighth annual CEE Real Estate Quality Awards were launched at the Regent Esplanade Zagreb Hotel in Croatia last week at a forum entitled *BUYING SIGNALS: Is now the time to dig into the SEE property markets?* Organised by CEE Insight Forum in association with the Financial Times and attended by nearly 150 business leaders active in the emerging Europe real estate business arena, the forum brought together leading industry professionals to discuss investor sentiment, challenges and opportunities in the post-crisis southeast European markets.

The event opened with a business welcome by the Minister of Economy for Croatia, Djuro Popijac and included presentations and panel discussions led by EBRD, GTC, Heitman International and Jones Lang LaSalle. For a summary of the forum and full list of speakers and panelists visit www.cee-insight.com/buyingsignals.

Recognising & promoting excellence
 The aim of CEEQA is to recognise and promote the achievements of the emerging Europe real estate sector to the international investment market place. Organised by CEE Insight Forum in association with the Financial Times, the awards are given annually to the best performing real estate projects, companies and people during the year.

The awards focus on built asset development and investment in countries undergoing political and economic transformation and entry into the private capital markets since 1989. For the first time the 2010 awards will include entries from the SEE markets in addition to the markets of central Europe.

The deadline for entries for the 2010 awards is 7th January 2011. For a full list of the 2010 award categories and to download entry forms for the awards visit the CEEQA website.

Peer group recognition
 Entries and nominations received from across the sector are judged by a jury panel of senior representatives of the sector's market leading investors, developers, financiers, consultants and service providers.

Places on the jury panel are rotated among leading companies active in the sector, apart from eight major international agents who retain two permanent places on the jury each in recognition of their role as the principal knowledge resource of the sector.

For a full list of the 2010 Jury visit www.cee-insight.com/ceeqa-jury.

Welcome to the Marriott!
 The awards are presented to the winners each Spring at the annual CEEQA Gala attended by 600 top tier industry executives from more than 30 countries, the sector's showcase event and elite networking gathering.

The eight annual CEEQA Gala will be hosted on 1st March 2011 in the newly refurbished banqueting facilities of the Warsaw Marriott Hotel, a stones throw from the iconic Palace of Culture & Science in the heart of Warsaw. Bringing together world class business and premium entertainment, the event is established as one of Europe's premium real estate business events.

For information about sponsoring and to book tickets contact Marija Norsic on +385 1 481 69 69 konferencija@filipovic-advisory.com.

WWW.CEEQA.COM
 Knowledge & networking at its best

A CEE INSIGHT FORUM EVENT
Deadline for Entries: 7.1.2011
CEEQA Gala: 465 euro*
GREEN DEBATE 2: 435 euro*
 * A discount of 15% on this price for SEE market customers for orders placed with Filipovic Business Advisory
 For further information and tickets including group discounts contact **Marija Norsic** on +385 1 481 69 69 konferencija@filipovic-advisory.com.

4. 3. KONGRES HRVATSKIH ARHITEKATA



3. KONGRES HRVATSKIH ARHITEKATA

SPLIT, HOTEL LAV LE MERIDIEN
25. – 27. studenoga 2010.



Sve informacije možete naći na:

www.uha.hr

5. STATISTIKA

5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – studeni 2010.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.833	727 - 6666
kuće	1.745	403 - 9.167
poslovni prostor		
uredi	1.831	1.300 - 2.857
lokali	2.383	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.324	618 - 3.793
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.921	790 - 6.383
kuće	1.716	750 - 10.000
poslovni prostor	1.708	482 - 8.298
turistički objekti	2.687	1.050-4.500

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

5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

5.2.1. Indeksi građevinskih radova u kolovozu 2010.

Građevinski radovi u kolovozu 2010. u odnosu na kolovoz 2009. manji su za 11.7%. Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do kolovoza 2010. manji su za 17.2% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do kolovoza 2009.

U kolovozu 2010. :

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 47.0% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 53.0%;
- prema vrstama gradnje, na novim je građevinama odrađeno 60.0% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 40.0%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u kolovozu 2010., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2010.

5.2.2. Završene zgrade i stanovi u 2009.

U 2009. završene su 8 434 zgrade, od toga je 79.8% stambenih zgrada i 20.2% nestambenih zgrada. Površina završenih zgrada iznosila je 3 923 859 m², što je za 19.0% manje nego u 2008. Ukupno je završeno 18 740 novih stanova s prosječnom korisnom površinom od 83.4 m². Prema vrsti

radova, pretežan broj stanova (93.3%) sagrađen je kao novogradnja (uključujući obnovu teško oštećenih stanova u ratu i dr.), 6.3% dogradnjom/nadogradnjom postojećih zgrada, a 0.4% prenamjenom nestambenog prostora u stan.

Priopćenje: Završene zgrade i stanovi u 2009., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2010.

5.2.3. Izdana odobrenja za građenje u rujnu 2010.

U rujnu 2010. izdano je 915 odobrenja za građenje, što je za 7.0% manje u odnosu na rujnu 2009. Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do rujna 2010. manji je za 13.2%, u usporedbi s istim razdobljem 2009.

U rujnu 2010.:

- prema vrstama građevina, 83.5% odobrenja izdano je za zgrade, a 16.5% za ostale građevine

- prema vrstama građenja, 78.9% odobrenja izdano je za novogradnju, a 21.1% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u rujnu 2010. predviđeno je građenje 969 stanova s prosječnom površinom od 104.2 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u rujnu 2010., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2010.

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, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.

