

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 51, siječanj 2011.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. INTERVJU Ronald B. Given, Wolf Theiss – Podružnica Zagreb.....	2
2. SEDMA GODIŠNJA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA	7
3. JAVNI POZIV Tvrtke Podi Šibenik d.o.o. u vlasništvu grada Šibenika	8
4. STATISTIKA	10
4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – siječanj 2011.....	10
4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	10
4.2.1. Indeksi građevinskih radova u studenome 2010.	10
4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenome 2010.....	11

TEMA BROJA - INTERVJU:



Ronald B. Given, Wolf Theiss – Podružnica Zagreb

Hrvatsko tržište nekretnina iz perspektive međunarodnog odvjetničkog društva

1. INTERVJU

Ronald B. Given

**Wolf Theiss – Podružnica
Zagreb**

ronald.given@wolftheiss.com

www.wolftheiss.com



Hrvatsko tržište nekretnina iz perspektive međunarodnog odvjetničkog društva

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

Partner sam u društvu Wolf Theiss – Podružnica Zagreb. Wolf Theiss je odvjetničko društvo s 300 pravnika koje ima urede po cijeloj Srednjoj, Istočnoj i Jugoistočnoj Europi.

Amerikanac sam i radim u Wolf Theissu od 2008. godine. Prije toga sam proveo 30 godina u Chicagu radeći u međunarodnom odvjetničkom društvu Mayer Brown, jednom od najvećih i najistaknutijih odvjetničkih društava na svijetu, te nekoliko godina kao glavni pravni savjetnik u međunarodnom osiguravajućem društvu sa sjedištem na Bermudima koje se bavi osiguranjem imovine i osiguranjem od nesretnog slučaja s 1.400 zaposlenika i imovinom u vrijednosti od više od 5 milijardi USD.

Iako smo moja supruga Joan i ja zadržali svoj dom u Chicagu, živim u Zagrebu i radim puno radno vrijeme u Wolf Theissu. Joan je uglavnom sa mnom u Zagrebu, kad ne provodi vrijeme u Japanu sa svojom obitelji.

Zašto se izabrali Hrvatsku?

Smatram se izrazito sretnim zbog tog izbora.

Naime, iako sam u Mayer Brownu uvijek obavljao svoj posao u međunarodnom okruženju, prvenstveno sam bio usredotočen na savjetovanje stranaka iz (x) Zapadne Europe i Azije u njihovim izravnim ulaganjima u Sjevernu, Srednju i Južnu Ameriku, te iz (y) Sjeverne, Srednje i Južne Amerike u transakcijama vezanim za Zapadnu Europu i Aziju. Također sam nekoliko godina vodio tadašnji ured Mayer Browna u Tokyu, te sam bio dio tima koji je širio poslovanje u Kini i ostalim dijelovima Azije. Također, tijekom rada kao glavni pravni savjetnik, bio sam uglavnom usredotočen na ta ista tržišta.

Hrvatska je za mene predstavljala novost, ali je zadatak sličan onome koji sam obavljao u Japanu i drugdje. Budući da je Hrvatska na putu da postane članica Europske Unije, Wolf Theiss je trebao iskusnog međunarodnog odvjetnika da nadogradi njegov vrhunski tim hrvatskih pravnika, kao i da izgradi

održivo poslovanje kojim će se upravljati lokalno, te da u potpunosti integrira zagrebačku podružnicu u društvo kao cjelinu. Moj tim hrvatskih pravnika jednako je dobar kao i bilo koji drugi s kojim sam radio bilo gdje u svijetu. Oni su ti koji su zaslužni za sve veći uspjeh Wolf Theissa.

Predstavljaju li nekretnine bitan dio hrvatskog poslovanja Wolf Theissa?

Apsolutno. Nekretnine i financiranje nekretnina ključna su područja kojima se bavimo. Imali smo vodeću ulogu u svim većim poslovima s nekretninama financiranim iz inozemstva posljednjih godina, uključujući sve bitne projekte izgradnje shopping centara u čitavoj Hrvatskoj. Takvu vrstu iskustva jednostavno je nemoguće nadmašiti.

Posebno sam ponosan na dva nedavna posla s nekretninama koji nisu nužno naši najveći ili najsloženiji, ali puno govore o posebnom mjestu koje zauzimamo u hrvatskoj pravnoj zajednici:

(1) Međunarodni ulagači zatražili su naše pravno mišljenje o osnovanosti tužbe Srpske pravoslavne crkve koja se odnosi na projekt Hoto Grupe u središtu Zagreba. Mišljenje Wolf Theissa imalo je vrlo važnu ulogu i omogućilo je nastavak tog vrlo bitnog projekta.

(2) Savjetovali smo njemačkog poduzetnika o kupnji prilično velikog posjeda (oko 2.000 ha), od kojeg je dio pošumljen poznatim slavonskim hrastom, od člana hrvatskog plemstva. Posao je obuhvaćao provjeru vlasništva, savjetovanje o održivom iskorištavanju šuma, porezno savjetovanje, te pripremu transakcijske dokumentacije. Također savjetujemo stranku u razvijanju privatnog lovišta na tom posjedu. I šumarstvo i lov mogli bi omogućiti lokalnom gospodarstvu toliko

potrebna radna mjesta i prihode, a nama je drago što smo u tome sudjelovali.

Dok u većini slučajeva u transakcijama s nekretninama nastupamo u ime developera i ulagača, ni druga strana za nas nije nepoznato područje. Svoje korporativne klijente često savjetujemo u vezi s ugovorima o dugoročnom zakupu i njihovom sveukupnom odnosu s ulagačima i vlasnicima nekretnina. Na primjer, tijekom protekle dvije godine radili smo na ekspanziji kinematografskog poslovanja za međunarodnog kino operatera, Cineplexx, uključujući tri različite lokacije u Hrvatskoj, kao i nekoliko lokacija u Sloveniji, Srbiji, Crnoj Gori i Bjelorusiji. Razumijevanje stajališta i zakupnika i investitora svakako nam pomaže da omogućimo ujednačeno polazište za sve pregovore, te znatno skraćuje vrijeme potrebno za zaključenje posla, što svakako predstavlja prednost za naše stranke.

Kakva su Vaša očekivanja glede pravnog savjetovanja u vezi s nekretninama, ali i na drugim pravnim područjima u 2011. godini?

Nema sumnje da će se izazovi nastaviti, ali s razlogom možemo biti optimističniji u vezi s izgledima u 2011. godini. Na primjer, projekt Zračne luke Zagreb mogao bi biti vrlo pozitivan za sve nas. Postoje i mnogi drugi primjeri. Vrlo sam optimističan u vezi s izgledima Wolf Theiss – Podružnice Zagreb u 2011. godini.

Novca i dalje nedostaje. Uslijed toga, sve više ulagača ulazi u razne vrste zajedničkih ulaganja (joint venture) kako bi prikupili konačna sredstva za dovršenje projekata. Prodaja i uzimanje u najam (sale and lease-back) postalo je vrlo uobičajeno u Mađarskoj, a počinje se primjenjivati i u Hrvatskoj.

Očekujemo znatna ulaganja u bioenergetski sektor na srednjem tržištu. Hrvatska ima izvrstan potencijal za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora i bio-goriva, a mi aktivno savjetujemo mnoge zainteresirane strane ulagače u ta područja. Iako to ne spada u tradicionalno područje poslovanja nekretninama, ulagači i građevinske tvrtke mogu se angažirati na bioenergetskim projektima, što će im pomoći prebroditi trenutno teško stanje na tržištu nekretnina.

Donedavno su ulagači iz Austrije i Njemačke bili vrlo dominantni i u Hrvatskoj. Međutim, primjećujem sve veću različitost ulagača, što je vrlo dobro. Trebali bismo se osobito radovati konferenciji o ulaganju koju Američko veleposlanstvo u travnju ove godine sponzorira u Dubrovniku. Hrvatska poslovna zajednica cijeni ulagače koji razmišljaju poput partnera, te bi Amerika mogla biti dobro mjesto za pronalaženje takvih ulagača.

Vidjet ćemo povećan broj transakcija svih vrsta. U Wolf Theiss – Podružnici Zagreb truditi ćemo se dobiti dio tog posla tako što ćemo svojim strankama nastaviti nuditi proaktivne i učinkovite pravne usluge po konkurentnim cijenama. Naša jedinstvena stručnost u poreznom pravu i iskustvo u područjima kao što su pravo intelektualnog vlasništva, radno pravo i pravo tržišnog natjecanja, predstavljaju vrlo snažne argumente pri odabiru pravnih savjetnika za značajne projekte.

Često možemo čuti da inozemni ulagači smatraju da je posebno složeno poslovati u Hrvatskoj. Slažete li se s time s Vaše pozicije savjetnika mnogim međunarodnim strankama?

Naravno, to je djelomično istina, ali ja imam nešto drugačiji pogled na niz

pritužbi koje se često mogu čuti, npr. previše birokracije, neizvjesnosti, gubitka vremena, itd. Savjetovao sam stranke u njihovom poslovanju u Argentini, Tajlandu, Kanadi, Švicarskoj, saveznoj državi Louisiani i raznim drugim mjestima. Uvjeravam Vas da svako mjesto ima svoje posebnosti. Također imam bogato iskustvo s japanskim, britanskim, njemačkim, švicarskim i austrijskim strankama koje su ulagale u Sjedinjene Američke Države, i svi su oni imali svoj spisak prigovora na Amerikance i mnoge prijedloge kako bolje voditi državu.

Važno je naći pravu ravnotežu. U konačnici, morate biti konkurentni na svjetskom tržištu ili nećete uspjeti. Ja i dalje vjerujem da Hrvatska može konkurirati na svjetskom tržištu kapitala i rada, biti cijenjena članica EU i svejedno u budućnosti ostati Hrvatska kakva ona želi biti.

Posao nas pravnik je biti dobar timski igrač koji pomaže svojim međunarodnim strankama da shvate hrvatsko pravo i praksu, i koji osigurava da pravni postupak teče neometano. Mi u Wolf Theissu taj posao shvaćamo vrlo ozbiljno.

Moje vlastito iskustvo i porijeklo također su od velike koristi za hrvatske stranke uključene u međunarodne projekte, te me se ne može otpisati kao još jednog u nizu domaćih pravnik. Moje me kvalifikacije čine ravnopravnim s bilo kojim stranim pravnikom iz bilo kojeg odvjetničkog društva na svijetu, a to pomaže u promicanju interesa stranaka.

Budimo malo određeniji u vezi s ovim posljednjim pitanjem i usredotočimo se na Vaše vlastito poslovanje. Je li stranom odvjetničkom društvu teško poslovati u Hrvatskoj?

U praksi, kao i bilo koje drugo odvjetničko društvo u Hrvatskoj, mi poslujemo u izjednačenim tržišnim uvjetima.

Svjestan sam da su u prošlosti postojali nesporednosti između Hrvatske odvjetničke komore, mnogih hrvatskih odvjetnika i nekih inozemnih odvjetnika. Vjerujem da sve to pripada prošlosti. Trudio sam se osigurati da Wolf Theiss i hrvatski odvjetnici s kojima surađuje, poštuju i sadržaj i duh hrvatskog zakona, kao i propise Hrvatske odvjetničke komore. Pravila koja štite javnost u odnosima s pravnom zajednicom vrlo su bitna i svi ih se trebaju pridržavati. Izuzetno poštujem Hrvatsku odvjetničku komoru i lokalnu pravnu zajednicu, a moji odnosi s njima uvijek su bili srdačni i profesionalni.

Tijekom sazrijevanja tržišta obično postoje određene napetosti između domaćih i međunarodnih odvjetnika. Nema ničega neobičnog u onome što se možda u prošlosti dogodilo u Hrvatskoj. Ne tako davno, ja sam to osobno vidio u Japanu, Kini, pa čak i u Austriji. Međutim, najbolji odvjetnici posvuda uvijek dolaze do istog zaključka: Ako pravna zajednica ne igra pošteno i ne prihvati promjenu i konkurenciju globalnog tržišta, neće niti bilo tko drugi. Hrvatske odvjetnike smatram liderima, a ne zaprekama budućnosti i napretka Hrvatske.

Kao naše konačno pitanje, vjerujete li da to što ste Amerikanac utječe na posao koji obavljate u Hrvatskoj? Čini li to neku razliku?

Pravna zajednica diljem svijeta cijeni kvalitete američkih odvjetničkih društava. To što sam stasao u toj kulturi očigledno utječe na ono što radim za Wolf Theiss. Mi smo jednako profesionalni, fokusirani, proaktivni i pristupačni kao i odvjetnička društva u

Londonu, Tokyu i drugim sličnim poslovnim središtima.

S vremenom će sve više hrvatskih odvjetnika unaprijediti svoju praksu na sličan način. Hrvatske će stranke zahtijevati takvu promjenu. Uz širenje globalnog poslovanja u današnje vrijeme, stranke se neizbježno upoznaju s načinom poslovanja inozemnih odvjetnika, spoznaju vrijednost učinkovitog načina rada i shvaćaju da se za traženu razinu usluge mora platiti više.

Imao sam sreću raditi u velikom američkom odvjetničkom društvu s odličnim kolegama. Najbolji odvjetnici su bili oni koji, ne samo da su bili usredotočeni na svoju vlastitu praksu, već su smatrali svojom dužnošću pomagati drugim kolegama bez obzira na hijerarhiju, te pomagati društvu u cjelini.

Bill Daley, koji je nedavno imenovan voditeljem kabineta predsjednika Obame, radio je dugi niz godina kao odvjetnik u Mayer Brownu u Chicagu. Njegova su vrata uvijek bila svima otvorena za sve vrste stručnih i osobnih savjeta. Bez obzira gdje bismo se sreli, bilo u uredu, na ulici ili u kafiću, uvijek bi me pozdravio oslovivši me imenom te upitao za moju obitelj i posao. Moja ga je supruga nedavno slučajno susrela i još uvijek je jednako srdačan. Osoba je koja poštuje druge i brine za njih, i u mnoge je usadio vjeru u uspjeh.

Adlai Stevenson, bivši američki senator, sin veleposlanika i istoimenog predsjedničkog kandidata, te Mickey Kantor, ministar trgovine predsjednika Clintona, također su bili moji kolege u Mayer Brownu. Sjećam se da sam jednom primio e-mail u kojemu me molila za pomoć mlada Kineskinja čija je viza nepravedno uskraćena dva tjedna prije nego je trebala započeti s MBA programom na Sveučilištu u Chicagu.

Poslova sam s njom u ime jedne stranke dok je bila u funkciji službenice kineske vlade. I Adlai i Mickey su me potakli da joj pomognem, na pro bono osnovi, jednostavno zbog toga što smo svi znali da bi to bilo ispravno. U Americi uistinu ne možete pronaći istaknutije odvjetnike, međutim, obojica su mi pomogli da sredim papire te mlade dame za veleposlanstvo u Pekingu. Nismo „povlačili veze“; jednostavno smo obavili posao i obavili smo ga kako treba. Dobila je vizu, vrlo uspješno je završila studij na Sveučilištu u Chicagu i danas je istaknuta investicijska

bankarica u Hong Kongu koja sklapa poslove po cijeloj Kini.

Uz to što nastojim prenijeti znanje koje sam usvojio u Americi kako bih nadogradio odlično poznavanje hrvatske prakse mog tima, svesrdno se trudim prenijeti društvene vrijednosti koje su Bill, Adlai, Mickey i ostali prenijeli meni. Zbog toga je za nas tako normalno podržati Evening for Safe Steps Američke gospodarske komore i pomoći neprofitnoj udruzi Crveni nosevi – klaunovi doktori da započne s radom u Hrvatskoj. Obratite pozornost na nas. Wolf Theiss – Podružnica Zagreb će učiniti još mnoga dobra djela.

2. SEDMA GODIŠNJA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA



Sedma godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina

The Regent Esplanade Hotel
ZagREb, Hrvatska ● 14. i 15. travanj 2011.

Joie de vivRE

Konferencija počinje prvim panelom:
**REzgovarajmo -
GDJE SMO I KUDA IDEMO**

Predavači:



prof.dr.sc. Ljubo Jurčić
Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet



mr.sc. Borislav Škegro
partner, Quaestus Private Equity d.o.o.



dr.sc. Marko Škreb
glavni ekonomist, Privredna banka Zagreb d.d.



dr. sc. Sandra Švaljek
ravnateljica, Ekonomski institut, Zagreb

Organizator



Pokrovitelji



Zlatni sponzor



Detaljne obavijesti o Konferenciji, programu Konferencije i prijavi za Konferenciju moći će se vidjeti na
www.filipovic-savjetovanje.hr

3. JAVNI POZIV

Tvrtka Podi Šibenik d.o.o. u vlasništvu grada Šibenika, objavljuje,

Javni poziv

za iskaz interesa za sudjelovanje privatnog partnera, odnosno privatnog poduzetnika ili udruženih privatnih poduzetnika, koji će u suradnji s tvrtkom Podi Šibenik ostvarivati projekt „Logističko-robn terminal Šibenik“ (u daljnjem tekstu: Terminal).

Projekt će se ostvarivati sukladno ugovoru s tvrtkom Podi Šibenik d.o.o., uz primjenu modela javno privatnog partnerstva, odnosno Ugovora o JPP-u.

1. Opis projekta

Tvrtka Podi Šibenik uz potporu grada Šibenika planira realizaciju logističko-robnog terminala u sklopu gospodarske zone PODI u Šibeniku.

Podi je centrala zona Dalmacije, smještena je uz autocestu A1 i udaljena je 5km od grada Šibenika. Sve detaljnije informacije o gospodarskoj zoni PODI mozete pronaći na www.podi-sibenik.com ili u Upravi društva Podi Šibenik d.o.o. čiji se kontakt podaci nalaze niže.

Sam Terminal je zamišljen kao kombinacija više segmenata:

- Upravna zgrada - centralno mjesto za smještaj svih djelatnosti za kojima postoji potreba poduzetnika u sklopu poduzetničke zone (npr. banka, prodavaonica, restoran, postanski ured, odvjetnik, vrtić i sl.)
- Carina –smještaj ureda carine, špedicija i s njma povezane djelatnosti
- Skladišta – carinsko skladište i distribucijsko skladište opće namjene
- Parking za kamione – parking koji bi osigurao bolje uvijete rada kako za carinu tako i za same transportne djelatnike (dostupni sadržaji: kamionska vaga, video nadzor i sl.)

2.Terminal će biti smješten na parceli oznake K.O. Dubrava K.Č. 4132/28, koja se prostire na 33.174m².

3. Parcela je infrastrukturno opremljena

4. Poduzetnici su oslobođeni plaćanja:

a) komunalnog doprinosa za proizvodne djelatnosti u cjelini, a za ostale poslovne djelatnosti za 50%

b) komunalne naknade u prvoj godini poslovanja 75%, u drugoj godini poslovanja 50%, a u trećoj godini poslovanja 25%

5. Pisma namjere trebaju sadržavati:

- a) Naziv i sjedište zainteresirane pravne ili fizičke osobe
- b) Kontakt podatke
- c) Izvadak iz sudskog registra
- d) Kratki opis projekta (planirani sadržaji i okvirni terminski plan)

6. Zainteresirani investitori mogu pogledati dokumentaciju kojom raspolaže tvrtka Podi Šibenik za navedeni projekt i uz najavu obići buduću lokaciju Terminala. Pregled dokumentacije i obilazak mogu se dogovoriti na broj telefona 022 218-041 svakim radnim danom od 9-14 sati ili na mail info@podi-sibenik.hr.

7. Pisma namjere upućuju se tvrki Podi Šibenikna adresu Velimira Škorpika 17b, 22000 Šibenik ili na info@podi-sibenik.com, do zaključno 10. ožujka 2011.

8. Putem javnog poziva za iskazivanje interesa Podi Šibenik nastoji utvrditi tržišni interes potencijalnih privatnih partnera za sudjelovanjem u provedbi Projekta po modelu JPP. Ukoliko isti postoji, Podi Šibenik će nastaviti s postupkom sukladno Zakonom o javno privatnom partnerstvu i provedbenim propisima.

Iskazivanje interesa ne predstavlja preduvjet za sudjelovanje, niti potencijalne privatne partnere ne obvezuje na sudjelovanje u postupku javnog nadmetanja te ih ne stavlja u povoljniji položaj u odnosu na ostale potencijalne ponuditelje koji nisu iskazali interes po ovom pozivu. Međutim, iskazivanjem interesa, potencijalni privatni partneri mogu utjecati na daljnji razvoj i ostvarenje ovog Projekta.

Podi Šibenik zadržava pravo da, temeljem ovog poziva, ne izabere niti jedan od dostavljenih iskaza interesa. Podi Šibenik također zadržava pravo da ne pokrene postupak javnog nadmetanja za odabir privatnog partnera.

U postupku za iskazivanje javnog interesa Podi Šibenik se obvezuje čuvati tajnost podataka koji se odnose na prijavitelje i na njihovu dokumentaciju.

Direktor

Vjeko Kaleb

www.podi-sibenik.com

4. STATISTIKA

4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – siječanj 2010.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.831	636 - 6666
kuće	1.729	404 - 9.167
poslovni prostor		
uredi	1.817	1.300 – 3.333
lokali	2.351	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.309	618 – 4.867
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.922	611 - 6.383
kuće	1.723	359 - 10.000
poslovni prostor	1.697	250 - 8.298
turistički objekti	2.658	709 – 4.500

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 studenome 2010

Građevinski radovi u studenome 2010. u odnosu na studeni 2009. manji su za 12,1%.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do studenoga 2010. manji su za 16,4% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do studenoga 2009.

U studenome 2010. :

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 47,7% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 52,3%.

- prema vrstama gradnje, na novim je građevinama odrađeno 59,4% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 40,6%.

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

4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenome 2010.

U studenome 2010. izdana su 822 odobrenja za građenje, što je za 15,4% manje u odnosu na studeni 2009.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do studenoga 2010. manji je za 14,4%, u usporedbi s istim razdobljem 2009.

U studenome 2010.:

- prema vrstama građevina, 86,4% odobrenja izdano je za zgrade, a 13,6% za ostale građevine.

- prema vrstama građenja, 82,0% odobrenja izdano je za novogradnju, a 18,0% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u studenome 2010. predviđeno je građenje 977 stanova s prosječnom površinom od 101,5 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u studenome 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.

