

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 24, ožujak 2008.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. INTERVJU - Otto Barić, dipl.ing.arh. ATP projektiranje d.o.o.....	2
2. ČETVRTA GODIŠNJA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA 05. & 06. svibanj 2008. Zagreb.....	8
3. NATJEČAJ ZA POSAO: Tenant kordinator, Trigranit d.o.o.....	9
4. PREDSTAVLJAMO VAM Shopping City Zagreb.....	10
5. NAJAVA - 4. hrvatski Sajam nekretnina i prateće industrije.....	14
6. STATISTIKA	15
6.1 Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2008.....	15
6.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	16
6.2.1 Indeksi građevinskih radova u prosincu 2007.....	16
6.2.2 Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2008.....	16
7. PRESSCLIPING.....	17
8. ODRŽALO SE.....	19
9. NE PROPUSTITE.....	19
10. IZDVAJAMO.....	21

TEMA BROJA:

ULOGA ARHITEKATA U RAZVOJU NEKRETNINA

Otto Barić, dipl.ing.arh.

direktor

ATP projektiranje d.o.o.

1. INTERVJU

**Otto Barić, dipl.ing.arh.
direktor,
ATP projektiranje d.o.o.**



ULOGA ARHITEKATA U RAZVOJU NEKRETNINA

Kako biste ocijenili hrvatsku arhitekturu u međunarodnom kontekstu?

Smatram da je da je hrvatska arhitektura uznapredovala. Mnogo je mladih kvalitetnih arhitekata koji rade na hrvatskom tržištu. Nažalost, još nismo dostigli standard Slovenije, koja je jedan korak ispred nas. Unatoč tome smatram da hrvatska arhitektura ide u pravom smjeru. Mladim arhitektima omogućeno je sudjelovanje u novim projektima razvoja nekretnina, s obzirom da je trenutno mnoštvo projekata u razvoju. Međutim, rekao bih da ukoliko se gleda cjelokupna produkcija još uvijek smo ispod prosjeka. Više smo sljedbenici trenda nego što smo „trendsetteri“. Hrvatska ima desetak odličnih biroa, koji i u europskim okvirima ostavljaju traga.

Takvo stanje na tržištu povezujem s investitorima. U Hrvatskoj je investitor vrlo često zapravo uspješni pojedinac. Maleni je broj institucionalnih investitora kojima nije teško i naviknuti su plaćati kvalitetnu arhitekturu.

Ovih dana spominje se da će na natječaj za zagrebačku zračnu luku biti pozvano pet vrhunskih svjetskih imena arhitekture. Do sada nije skupljeno 5 velikih imena na jednom projektu, Richard Rogers, Norman

Foster, Zaha Hadid, Frank O. Gerry.... Kada bi se taj naum ostvario bio bi to iznimno interesantan projekt. Vidjet ćemo. Moje mišljenje je da investitori koji ulažu u projekte u Hrvatskoj nemaju još osjećaj koliko bi kvalitetnija arhitektura doprinijela uspješnom razvoju projekta. Bilo je nekoliko pokušaja dovođenja poznatih imena arhitekture u Hrvatsku, npr. dovođenje Daniela Liebskinda... Smatram da su takvi pokušaji hvale vrijedni jer automatski se odražavaju na kvalitetu arhitekture koja se događa u okruženju. Zadatak Ministarstva zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva je rješavati problematiku gradnje putem zakona, ali mislim da je jako teško napraviti izuzetnu arhitekturu u središtu grada jer postoji čitav niz ograničenja koja nalažu dokumenti prostornog uređenja, Konzervatorski odjeli i drugi.

Ukratko našim čitateljima izložite Vaš stvaralački opus.

Završio sam fakultet u Zagrebu 1983. godine i nakon služenja vojnog roka započeo sam sa samostalnim radom. Radim od 1984. godine, znači otprilike 24 godine. Od toga, prvih pet do šest godina pokušavao sam samostalno razvijati posao. To je bilo u vrijeme socijalizma kad se nije moglo potpisivati velike kuće. Samo

obiteljske kuće i određene interijere tako da sam se uglavnom bavio s tim. 1988. godine dobio sam priliku otići u Austriju u veliki biro i 5 godina sam intenzivno tamo radio. Moja prva veća ozbiljna realizacija koju sam potpisao je rekonstrukcija krasne palače u centru Praga. Tada sam bio lociran u Münchenu, a to je bilo vrijeme kad su biroi iz Njemačke radili intenzivno u istočnim državama. Radili smo trgovačke centre u Leipzigu, Dresdenu i Pragu... To je palača Koruna s adresom - Vaclavske namjesti broj 1. To je otprilike četiri do pet katova trgovačkog prostora, zatim uredskog prostora i ponešto ugostiteljskog sadržaja. Uspješno smo odradili taj projekt za jednog austrijskog investitora. Projekt je dovršen 1996. godine kad sam se vratio u Zagreb. U Zagrebu sam od 1994. godine, polako, s partnerom profesorom Kasanićem s Arhitektonskog fakulteta iz Zagreba razvijao jedan mali biro. Bilo nas je desetak kada smo se udružili s austrijskim biroom. Povod je bio projekt Shopping City Zagreb u Zaprešiću gdje smo mi vodili prostorno planiranje, izradili urbanističke planove i sudjelovali u razvoju cijelog projekta. Kako je Shopping City bio inicijalni element za stvaranje biroa zajedno s Austrijancima, tako je i prošle, 2007. godine, bio razlog zašto smo se razišli. Smatram da se ne može projektirati u Hrvatskoj, a sjediti u Beču. Bez obzira što je to uobičajeno, što veliki biroi tako funkcioniraju po svijetu. Mislim da je navedeni projekt specifičan i dokaz tome je da se građevinska dozvola izdaje već mjesecima. Što se opusa tiče, u Zagrebu je od većih objekata realiziran Zagreb Tower, meni vrlo dragi objekt; City centar One koji nije velika arhitektura koliko je zapravo uspješna kutija za proizvodnju novca. Prošle godine bilo je skoro šest milijuna posjetitelja. Projekt je

uspješan zbog „tenant mix“-a, kvalitetnog pristupa. On je prvi klasični trgovački centar u Hrvatskoj. Do sada su ponuđeni miješani koncepti kao što je Kaptol centar, čak i Avenue mall, koji su hibridi između trgovačkog i zabavnog centra. Amerikanci su prije tridesetak godina spominjali pojam „dekorirane šupe“ što u biti je trgovački centar. Usmjerava ljude da uđu unutra i da se riješe svog novca.

City centar One je do te mjere uspješan da je u planu razvoj drugog dijela projekta. Imamo mogućnost tamo dograditi još 20.000 m². Parkirališni prostor će se duplirati, izgradit će se još jedna etaža parkinga, podzemna etaža. U prvom dijelu projekta imali smo mogućnost napraviti više parkirnih mjesta, no međutim od strane urbanističke inspekcije odlučeno je da je bolje ići po srednjem ključu nego maksimalnom.

Kad se razvije projekt uz City centar One tzv. bivši „Leclerc“, taj dio postat će centar trgovine zapadnog dijela grada Zagreba. Škorpikova ulica će vjerojatno malo izgubiti na vrijednosti, ali u konačnici to su trgovački sadržaji koji su zapravo manje konkurencija, a više nadopunjavanje. Klasičan primjer je Shopping City Süd u Beču, koji je najveći i sve se više širi. Tako zapravo ne dozvoljava da se druga takva aglomeracija ponovi u Beču.

Vrlo sličan koncept planira se u Splitu, projekt je blizu početka građenja. Sad je u fazi neposredno prije građevinske dozvole.

Opišite nam projekt izgradnje Zagreb Tower-a? Koja su najčešći problemi na koje se susrećete u sličnim projektima? Da li su neboderi odnosno visoke kuće vaša najdraža arhitektura?

Neboder odnosno visoka kuća je forma koja je izazov za arhitekte jer je znak u prostoru. U 12. stoljeću, u razdoblju romanike krenula je gradnja katedrala, stremljenje prema visinama. Sigurno, gledano u prostoru, visoka kuća je znak u prostoru i svaki znak je na neki način dodatna motivacija.

Visoka kuća je po mom mišljenju, apsolutno logična posljedica cijene građevinskog zemljišta. Cijene građevinskih zemljišta u Zagrebu su dosegle, u roku dvije do tri godine apsolutno europski nivo, dapače, čak je u Zagrebu zemljište skuplje nego u nekim europskim gradovima. Sjećam se, u Münchenu je 1992. godine kvadrat bio 500 eura/m² za stambenu izgradnju. Cijene zemljišta danas u Zagrebu daleko nadmašuju moja očekivanja. Visoka kuća je, dakle, posljedica cijene zemljišta, a s druge strane ona je i derivat dopuštene količine parkinga. Kuća je točno toliko visoka koliko joj se dozvoli parkirališnih mjesta.

Projekt Zagreb Tower, po mom razmišljanju, trebao je imati otprilike sedam do osam katova više što se forme tiče, ali je nažalost odluka investitora bila samo dva kata podzemnih garaža i to je automatski proizvelo manji broj bruto razvijene površine nadzemno. To mi je drag projekt, mislim da se vidi određeni pomak, iako je realno gledano čisti „mainstream“, nema velikih pomaka od ostalih projekata na tržištu. Zapravo nam još uvijek fali pravi toranj, ono što je trenutačno izgrađeno su solidne, ali u svjetskim okvirima, ipak prosječne kuće. Moj biro trenutačno radi na dva projekta za dvije nove visoke kuće, jedna je na zapadnom ulazu u grad Zagreb, a druga u Vukovarskoj ulici.

Koja se problematika susreće u projektima visokih kuća?

Glavni problem je zapravo zagrebačka seizmička situacija. Zagreb je u devetoj seizmičkoj zoni. Moramo računati s potresom. Što je kuća viša to su veće horizontalne sile i automatski je to ograničavajući faktor. Isto tako mislim da je važno tko je izvođač građevinskih radova. U projektu Zagreb Tower glavni izvođač bio je austrijski Porr, ali je konstrukciju iznijela Međimurje graditeljstvo d.o.o. U Hrvatskoj je prisutno nekoliko građevinskih tvrtki koje mogu nositi takve projekte.

Radili ste na projektu renoviranja hotel Esplanade? Recite nam nešto o tom projektu? Isto tako renoviranje hotela Astorija i Bristol u Opatiji.

Hrvatska je turistička zemlja, i veliki dio naše budućnosti je vezan uz kvalitetno iskorištavanje potencijalnih resursa. Ja sam na neki način pobornik toga da se postojeći hoteli dovedu do maksimuma i da se tek onda krene u razvijanje novih projekata.

Trenutačno radimo jedan hotel u Rovinju za Adris grupu. Hotel sa 5 zvjezdica od 120 soba koji se nalazi u šumi na zaštićenom poluotoku ispred Rovinja. Neizbježna je činjenica da, koliko god se pazi, ipak svaka takva nova kuća „počisti“ dio biljnog svijeta. Zato mi je renoviranje hotela Esplanada u Zagrebu bio izuzetno dragi projekt. Što se tiče projektiranja, na koncu financijski potpuno neisplativ. Potrošili smo otprilike dvadeset tisuća projektantskih sati više nego što smo planirali.

No ipak to ne umanjuje činjenicu da je riječ o vrlo kvalitetnom prostoru. Ta izuzetna kuća napravljena 1922. godine, omogućila je da se s jednom, ne prevelikom rekonstrukcijom stvori

ponovno prostor koji je prihvaćen i koji sada, nakon 3 do 4 godine, radi s 90 posto popunjenosti.

Radili smo i dvije rekonstrukcije u Opatiji, hotel Bristol i hotel Astorija. Trebalo bi se težiti projektima na nivou 4 ili 5 zvjezdica na Jadranskoj obali. U takvim projektima rekonstrukcije važna je suradnja sa konzervatorskim odjelima Ministarstva Kulture. U sva tri projekta suradnja sa Konzervatorskim odjelom bila je uspješna i u Zagrebu i u Opatiji. Naročito u Opatiji. Sve ideje za nadogradnju su bile prihvaćene i sve što se dalo sačuvati je sačuvano na uzajamno zadovoljstvo investitora i konzervatorskog odjela.

Smatram da dobra suradnja s Konzervatorskim odjelom ovisi o pojedincima koji rade na određenom projektu. Na projektu „Ban centar“ u Cesarčevoj ulici je „status quo“. Prepisujem to nekakvom strahu od odluke, ne nikako neznanju. Nakon kriznih situacija povezanih s projektom na Cvjetnom trgu stvara se nepovoljna situacija za razvoj drugih projekata. Projekt Cvjetni trg i „Ban centar“ to su potpuno dva različita projekta i zato nismo imali nikakvih javnih događanja, niti kritika na projekt. To je obično zatvaranje bloka, rupa koja je nastala 1920-tih godina kad se srušila Stara Vlaška. Tu rupu treba popuniti jer je ona kao zub koji fali u tkivu.

Vaše ime najviše se spominje vezano za projekt Shopping City Zagreb?

Na projektu Shopping City Zagreb upoznali smo apsolutno sve hrvatske specifičnosti u projektima razvoja nekretnina, krenuvši od neusklađenosti Katastra i Zemljišnih knjiga. Bilo je preko 300 vlasnika za 400 parcela, 90 posto tih vlasnika nikad nije barem u jednom koljenu provelo vlasništvo u zemljišnim

knjigama. Krenulo se u otkup i veći dio tih parcela je otkupljen po razumnoj cijeni. Kad kažem razumno mislim da se kupovalo po 5 do 15 DEM po kvadratu, što za to zemljište, koje se nije se čak ni poljoprivredno koristilo, razumna cijena. Moralo se uložiti u infrastrukturu i prostorno-plansku dokumentaciju. Bilo je nekoliko nezgodnih situacija tzv. ucjena od strane vlasnika zemljišta određenih parcela. U konačnici se sve razriješilo i uz pomoć grada Zaprešića koji cijeli projekt pozitivno prati. To je najveći trgovački centar u Hrvatskoj od cca 220.000 m². Mali nedostatak je što je malo izvan grada. Mi smo ga uvijek uspoređivali sa Shopping City Süd u Beču jer je u sličnim relacijama. Projekt kasni trenutno 2 godine te je sada zadnji trenutak za realizaciju takvog projekta. Prednost projekta je da ima 6.500 parkirališnih mjesta. To je klasični regionalni centar, centar u koji se ne ide u dnevnu nego u tjednu kupovinu i koji će svojom masom od preko 200 dućana, gdje će biti mnoštvo svjetskih brandova, zadovoljiti potrebe Hrvata. Mislim da ima šansu za uspjeh. Prostori su, koliko ja znam, 90 posto iznajmljeni. Izgradnja je djelomično krenula. Radi se poboljšavanje građevinskog tla jer je tlo vrlo močvarno i zapravo dosta nekvalitetno. Moralo se uložiti otprilike 2 do 3 milijuna eura samo za pripremu, da se učvrsti tlo. U tako velikom projektu su neizbježne situacije da su unutar 200 do 300 parcela odjedanput pojavi jedna koja nije upisana u Zemljišne knjige pa je potrebno da se provede zemljišno-knjižni ispravni postupak koji je kompliciran.

Prednost projekta je da je cca 800 m od glavnog objekta čvor Zaprešić koja je iza, odnosno ispred naplatnih kućica. Od City centra One do Shopping city Zagreb potrebno je 7 minuta vožnje automobilom po obilaznici, bez naplate. Još su dva

velika infrastrukturna zahvata u pripremi, širi se Zagorska magistrala na četiri trake s tri velika ulazna rotora i radi se sjeverna obilaznica Zaprešića, most preko rijeke Krapine, direktna veza u centar Zaprešić te se povezuju dva podsljemenska zaprešićka naselja Ivanec i Jablanovec sa Zaprešićem. Sama investicija u trgovački centar je otprilike 180 milijuna eura to je visoka investicija u periodu kada je pomanjkanje velikih investicija.

Najnoviji projekt na kojem radite je „Ban Centar“? Kako će izgledati projekt? Koja je bila ideja vodilja prilikom projektiranja?

To je četvrti ili peti natječaj koji je napravljen za taj projekt. Investitori, IGH i Zagrebačka banka su se odlučili za pozivni natječaj što im je prošli Generalni urbanistički plan (GUP) omogućavao. Sada, po novom GUP-u nema pozivnih natječaja, svi su javni. Pozvano je 8 arhitekata da predlože svoje ideje. Pokazalo se da su tih 8 rješenja dosta različiti. Naše rješenje je izabrano prvenstveno zbog toga što je najekonomičnije iskoristilo prostor, a ostalo u određenim gabaritima donjogradske jezgre. Zamišljeno je da podrum, suteren i prizemlje budu javni, trgovački sadržaji, prvi kat uredski prostori tako da se stvori distanca prema ulici i onda od drugog do sedmog kat stanovanje i to vrhunsko, kvalitetno stanovanje, stanovi od sto, dvjesto i tristo kvadrata, čak i tri penthousea od recimo tristo - četiristo kvadrata. Takvi stanovi tipološki mogli bi biti smješteni bilo gdje u Europi. Čini nam se da je ta pozicija i pogled koji se pruža Zagrebačka katedrala, podsljemenska zona, sjeverni i južni pogled preko grada jako interesantni. Mislim da će stanovanje biti jako ugodno. Živjeti na pet minuta od Trga bana Josipa Jelačića, a ipak imati svoju privatnost. Cijena stanova biti će sigurno od

7.000 do 8.000 eura/m². S time da se takvi stanovi u svijetu ne prodaju po kvadratu nego po komadu. Ne znam koliko je podatak poznat trenutno se u novom tornju u Dubai-u, stanovi na otprilike 500 m visine, stotinjak od tih stanova je uredio Giorgio Armani, prodaju po 22.000 eura/m². To nije stan koji se radi za radničku populaciju. Bez obzira hoće li stanovi koštati 2 milijuna ili pet milijuna eura on će naći svog kupca. Što se oblikovanja tiče zamišljena je staklena kuća u smislu reflektirajućeg stakla, živjet će kroz svjetlo, dan-noć, svjetlosjena i uz teksturu koja će biti u staklu i koja će davati određenu poluprovidnost. Dosta intenzivno sada radimo na tome. Projekt je neposredno pred dobivanjem lokacijske dozvole. Napravljeno je kompletno rušenje, očišćen je teren i mislim da bi do ljeta trebala početi realizacija donjih etaža. Usklađuju se određeni detalji s Gradom oko opsega zahvata izvan granica parcele. Grad Zagreb čuva određene svoje koridore za metro, ali mislim da bi do kraja ožujka dozvole trebale biti tu.

Opišite kako Vi vidite ulogu arhitekata u projektima razvoja komercijalnih nekretnina u Hrvatskoj?

Razvoj komercijalnih nekretnina je jedna specifična tema. Puno češće je uloga arhitekta u Hrvatskoj u određenom projektu veća nego uloga arhitekta u inozemnim projektima. U Hrvatskoj se, barem po mom mišljenju, svodi sve na to tko ima zemljište. U taj dio projekta su se arhitekti dosta uključili. Vrlo često arhitekti čak i nude projekte sa zemljištem, odnosno zemljište s projektom. Nisam baš previše uvjeren koliko je to dobro. Mislim da je to nešto s čime se trebaju baviti profesionalci. Ima ljudi koji se s tim bave i imaju potrebni „know how“. Sve se svodi na zemljište, što je pomalo i

žalosno. Urbanizam bi trebao biti taj koji određuje pozicioniranje, a kod nas je to zapravo obrnuto - tamo gdje ima zemlje i ima mogućnosti da se stvori urbanizam.

Koje savjete bi dali domaćim i stranim developerima koji pripremaju projekte razvoja komercijalnih nekretnina u Hrvatskoj?

Mislim da je najvažnije provjeriti vlasništvo i sve uvjete što se tiču nekretnine na kojoj je namijenjen razvojni projekt. Tu se najčešći problemi. Treba u potpunosti ispitati zemljišno - knjižnu dokumentaciju. Isto tako treba uključiti arhitekta u ranoj fazi projekta, odmah nakon definiranja ideje za projekt kako bi se što prije utvrdilo poklapa li se projekt i u kojoj mjeri s prostorno-planskom dokumentacijom. To se naročito odnosi na velike gradove poput Zagreb, Rijeka i Splita, gdje je prostorno-planska dokumentacija takva da se može s relativno velikom sigurnošću odrediti da li je neki projekt je izvediv. To su dva elementa bez kojih je teško ozbiljno pristupiti razvojnog projektu.

Ono što nije u domeni arhitekta je pitanje financiranja. Inozemne banke pokazale su veću spremnost ulaganja u rizičnije projekte, što se pokazalo u dužem roku profitabilnije.

Koji je najveći izazov s kojim se susrećete u svakodnevnom radu?

Meni je definitivno najveći izazov dobiti dozvolu za određeni projekt. Postoji toliki broj elemenata na koje

treba voditi računa. Regulativa je postala prekomplikirana. Na primjer, u projektu proširenja zgrade sjedišta IGH-a koji je jednostavan osmerokatni objekt s uredima pokazuje se koliko regulativa usporava tok razvoja projekta. Ne postoji sustavno sagledavanje problematike u cijelom projektu već su projekti podijeljeni u faze koje su regulativno opterećene. I zato mi je zapravo najveći izazov dobiti dozvolu. Dobivanjem dozvole odrađen je veći dio projekta.

Kako je Vaše iskustvo u radu s developerima po sektorima komercijalnih nekretnina.

Uglavnom sam radio s privatnim developerima i investitorima. Radio sam s domaćim i sa inozemnim. Mislim da su glavni greenfield investitori u Hrvatskoj bili Austrijanci, barem do sada. Sada vidim da pomalo gube volju. Rad sa stranim investitorom je uvijek profesionalnije postavljen. Međutim česta je pojava da se strani investitori često drže propisanih formi koje koriste u nekoliko zemalja i manje su voljni mijenjati svoje standarde u korist boljeg razvoja projekta. Hrvatski investitori su puno fleksibilniji. Posljedica toga je i da postoji pomak otprilike pet do deset godina, neki još uče, a drugi su već u silaznoj fazi. Moram reći da nemam preferenci između domaćih i stranih investitora.

Mislim da na tržištu još uvijek fali nastup velikih fondova, pravih institucionalnih investitora, banaka i osiguravajućih društava koji bi se vidno uključili u razvoj projekata nekretnina.



Četvrta godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina

5. i 6. svibanj 2008., The Westin Zagreb Hotel



ORGANIZATOR	POKROVITELJ	ZLATNI SPONZOR	OSRENI SPONZOR	SPONZOR	MEĐU-POKROVITELJ	GLAVNI SPONZOR

Program i prijavnica dostupni su na www.filipovic-savjetovanje.hr

3. NATJEČAJ ZA RADNO MJESTO..

TRIGRANIT

DEVELOPMENT CORPORATION

NATJEČAJ za radno mjesto **Tenant koordinator**

TriGranit se razvio u jednu od najvećih kompanija za ulaganje u nekretnine u središnjoj i istočnoj Europi. Kompanija je do danas finalizirala projekte u ukupnoj vrijednosti od 1,5 milijardi eura. TriGranit trenutno radi na realizaciji tridesetak građevinskih projekata u jedanaest zemalja, čija ukupna planirana vrijednost investicije iznosi 8 milijardi eura. Nakon uspješnog završetka projekata u Mađarskoj, Poljskoj i Slovačkoj, kompanija je sada proširila svoj fokus na Rumunjsku, Srbiju, Hrvatsku, Sloveniju, Crnu Goru, Bugarsku, Rusiju i Ukrajinu. Zbog daljnjeg razvoja projekata i razvitka poslovanja pojavila se potreba za popunjavanjem radnog mjesta **Tenant Coordinator**.

Opis posla:

- koordinira radove uređenja prostora zakupaca
- odgovara za pravovremeni dovršetak radova zakupaca
- izvještava glavnog tenant koordinatora o napretku radova zakupaca
- kontrolira aktivnosti zakupaca na ishođenju dozvola
- koordinira odobravanje projekata uređenja prostora zakupaca od strane najmodavca

Profil:

- viša ili srednja stručna sprema
- poznavanje građevinske regulative
- dobro znanje engleskog jezika (u govoru i pismu)
- vozačka dozvola B kategorije
- znanje i uporaba MS OFFICE programskog paketa
- izvrsne organizacijske vještine
- dobre komunikacijske i pregovaračke vještine
- sklonost radu u timu i fleksibilnost

Idealan kandidat bi trebao imati znanja iz arhitekture ili građevinarstva

Ponude se primaju u pisanom obliku na mail : info@trigranit.hr

ili na adresu Trigranit

Tomašičeva 8

10 000 Zagreb

Croatia

Sve molbe moraju biti na engleskom jeziku. Molimo poslati svoju fotografiju

4. PREDSTAVLJAMO VAM...



Shopping City Zagreb

Red Serve

U listopadu 2007. godine započela je izgradnja najveće poslovno – trgovačke aglomeracije ne samo na području Hrvatske, nego i čitave jugoistočne Europe pod imenom Shopping City Zagreb. Projekt se gradi na lokaciji 7 km sjeverozapadno od Zagreba pored grada Zaprešića.

Mariboru te tzv. Sjeverna tangenta čija bi izgradnja trebala riješiti problem prometne povezanosti krajnjeg istočnog i zapadnog dijela grada Zagreba.



Položaj uz autocestu Zagreb-Macelj

Samu lokaciju karakterizira izvrsna prometna povezanost koja SCZ-u osigurava sve predispozicije za razvoj trgovačkog, logističkog i poslovnog parka: neposredna blizina autoceste Zagreb – Macelj, vlastiti izlaz s autoceste i županijske ceste prema



Prikaz čestica na arealu Shopping City Zagreb



položaj u regiji

Trgovački centar West Gate



West Gate

Shopping City Zagreb gradit će se u tri faze. Prvu fazu predstavlja trgovački centar West Gate kao središnji dio areala. Na površini od 275.000 četvornih metara nastat će trgovački centar superlativa s 215.000 četvornih metara bruto razvijene površine, više od 200 trgovina poznatih domaćih i stranih modnih marki te oko 6.000

parkirališnih mjesta. Ova investicija vrijedna 300 milijuna eura osigurat će i oko 6.000 novih radnih mjesta, a očekuju se ne samo domaći već i strani kupci posebice iz Austrije i Slovenije.



Pogled na West Gate iz zraka

Specijalizirane trgovine

U drugoj se fazi južno od trgovačkog centra West Gate razvijaju površine namijenjene raznolikim specijaliziranim trgovinama, među kojima su Do-It-Yourself trgovine, trgovine namještaja, benzinska postaja te Centar specijaliziranih trgovina.



Centar specijaliziranih trgovina

Centar specijaliziranih trgovina

Jedan od projekata na ovom arealu je i Centar specijaliziranih trgovina bruto razvijene površine od ukupno 11.455 m² koji će sadržavati trgovine tekstila, namještaja, građevinskog materijala i opreme te bogatu gastro ponudu. Pri planiranju Centra specijaliziranih trgovina vodilo se računa o velikoj potražnji za robom prihvatljivih cijena kao nadopuna kvalitativno visoko vrijedne i luksuzne ponude trgovačkog centra.

Auto park

Drugi atraktivan projekt na ovome dijelu areala je najveća aglomeracija poslovnih korisnika vezanih za automobile i vozila na ovom dijelu Europe s najpoznatijim auto-kućama, osiguravajućim društvima, trgovinama rezervnih dijelova i opreme te stanicom za tehnički pregled vozila.

Logistički i poslovni park

Treća faza Shopping City-a Zagreb je logistički i poslovni park s uredskim, poslovnim i hotelskim prostorima koji će se graditi na čestici površin 297.818 m². Taj bi areal trebao omogućiti novim tvrtkama da se etabliraju na tržištu, a postojećim da proširuju svoje distribucijske kanale.

Aktualno stanje radova

Trenutno se na parceli trgovačkog centra West Gate-a provode pripreme zemljišta za gradnju, a u idućih nekoliko tjedana planirano je proširenje radova i na južno područje areala.



Radovi na gradilištu West Gate-a

Završetak radova na trgovačkom centru West Gate predviđen je u jesen 2009. godine. Razvoj Centra specijaliziranih trgovina odvija se paralelno uz West Gate, a dovršetak čitavog južnog dijela areala očekuje se 2011, dok se otvorenje logističkog i poslovnog parka predviđa 2012.

Sudionici na projektu su tvrtka Redserve, specijalizirana za poslovanje nekretninama, austrijski arhitektonski ured ATP Architects and Engineers te tvrtka IGR kao glavni projektant infrastrukture.

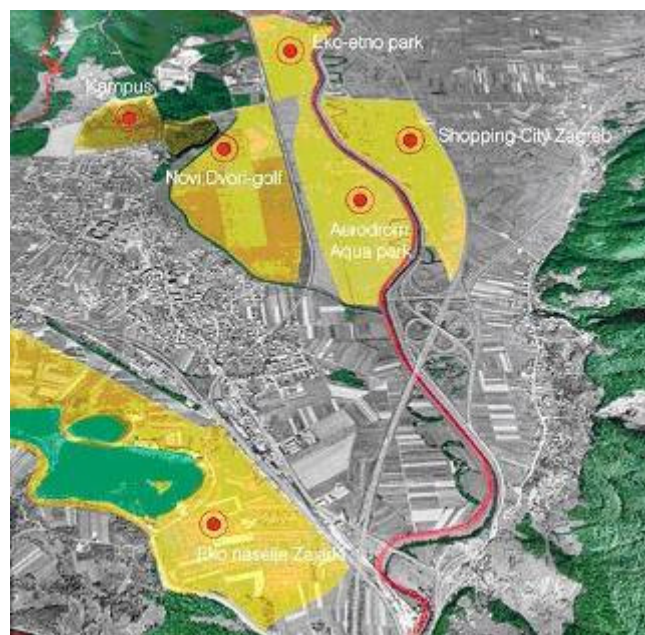
Tvrtka Redserve zadužena je za razvoj cijelog projekta kao i upravljanje projektom, dok tvrtka ATP Architects and Engineers osigurava

visokovrijednu arhitekturu dosadašnjeg i daljnjeg razvoja SCZ-a, što se lijepo očitava na arhitekturi West Gate centra.

Glavni izvođač radova na pripremi zemljišta je tvrtka Hidrocommerce, glavni izvođač West Gate centra je grupa Stipić.

Okolne sinergije

Prema navodima gradonačelnika grada Zaprešića u okolici Shopping City-a Zagreb do 2020. razvijat će se projekti ukupne vrijednosti od 1 milijarde eura. Sljedeći projekti će biti studentski kampus za 5.000 studenata te tehnološki park i sportsko-rekreacijski sadržaji. Nadalje se raspravlja o terenima za golf, vodenom i eko-parku te zračnoj luci.



Prikaz projekata u okolici Shopping City-a Zagreb

Analiza tržišta

U okolnom području Shopping City-a Zagreb živi otprilike milijun stanovnika. Zahvaljujući svojoj dobro izgrađenoj industriji Grad Zagreb raspolaže, u usporedbi s drugim dijelovima Hrvatske, niskom stopom nezaposlenosti i plaćama iznad prosječne te shodno tome i najvećom kupovnom moći.

Prednosti projekta

Postojeći DPU (detaljni plan uređenja), kao osnova komercijalizacije, jamči brzo i ciljano odvijanje projekta. Iskusni i menadžment lokacije osigurava optimalno upravljanje projektom te stvaranje inter-regionalnog imidža Shopping City-a Zagreb. Druge prednosti ovoga projekta su odlična prometna povezanost, posebice zbog vlastitog izlaza s autoceste, kao i

posebno isplanirani prostrani vodeni i zeleni pojas koji uz visoke standarde arhitekture osigurava atraktivnost cijelog projekta.



Faze projekta

5. NAJAVA...

4. hrvatski Sajam nekretnina i prateće industrije

U organizaciji CentarNekretnina, vodećeg *web* oglasnika za nekretnine, 26. i 27. travnja u Boćarskom domu Zrinjevac u Zagrebu održat će se četvrti po redu hrvatski Sajam nekretnina i prateće industrije.

Tijekom dva dana održavanja, Sajam će postati središnje mjesto okupljanja investitora u stambene objekte, agencija za promet nekretninama, banaka te prateće industrije. Na Sajmu će biti organizirani okrugli stolovi i edukacijski seminari koji će obraditi najzanimljivije teme iz područja poslovanja nekretninama.

Sajam nekretnina i prateće industrije već se dokazao kao centralno mjesto direktnog kontakta s ciljanom skupinom, kao i središnje mjesto konkuriranja i brandiranja Vašeg poslovanja.



Atmosfera s prethodnog, trećeg po redu hrvatskog Sajma nekretnina i prateće industrije

Pozivamo sve zainteresirane da posjete Sajam i potraže odgovarajući savjet, steknu uvid u trenutna tržišna kretanja ili pronađu krajnje rješenje – dom prema vlastitim željama i potrebama.

6. STATISTIKA

6.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2008.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.247	817 - 5.000
kuće	1.890	562 - 5.733
poslovni prostor		
uredi	1.893	840 - 3.100
lokali	2.000	668 - 8.663
poslovne zgrade	1.271	618 - 1.692
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.057	503 - 4.642
kuće	1.820	263 - 11.600
poslovni prostor	1.573	555 - 4.605
turistički objekti	2.811	750 - 9.537

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

6.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

6.2.1 Indeksi građevinskih radova u prosincu 2007.

Građevinski radovi u prosincu 2007. veći su u odnosu na prosinac 2006. za 2.0%.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do prosinca 2007. veći su za 2.4% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do prosinca 2006.

U prosincu 2007:

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 44.9% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 55.1%,

- prema vrsti gradnje, na novim je građevinama odrađeno 59.4% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 40.6%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u prosincu 2007., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2008.

6.2.2. Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2008.

U siječnju 2008. izdano je 438 odobrenja za građenje, što je za 50.5% manje u odnosu na siječanj 2007.

U siječnju 2008.:

- prema vrstama građevina, 88.4% odobrenja izdano je za zgrade, a 11.6% za ostale građevine

- prema vrsti građenja, 77.9% odobrenja izdano je za novogradnju, a 22,1% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u siječnju 2008., predviđeno je građenje 971 stana s prosječnom površinom 80.2 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2008., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2008.

7. PRESSCLIPPING...

Poslovni dnevnik, 11.03.2008.

Zagreb ne treba nove šoping - centre

Zbog započete izgradnje novih 500.000 četvornih metara u glavnom gradu doseže se optimum i jača decentralizacija

Uz postojećih 230 tisuća četvornih metara, s novim centrima Zagreb će doseći prosjek od oko 800 metara četvornih trgovačkih centara na tisuću stanovnika, što se smatra optimalnom popunjenošću u Europi. Prostora još ima za specijalizirane centre i nema sumnje da bi dolazak, primjerice, švedskog proizvođača namještaja Ikea zasigurno bio dobro prihvaćen, ali činjenica je da se s pola milijuna novih kvadrata stvara žestoka konkurencija među iznajmljivačima prostora u centrima. Uz modernizaciju, može se očekivati i pad cijena najma do pet posto. Sada one iznose u Zagrebu od 20 do 80 eura po kvadratu mjesečno. Tržište će tako potaknuti decentralizaciju Hrvatske u trgovini. Ali riječ je samo o tržištu trgovačkih centara poput King Crossa, Avenue Malla, riječkog Tower centra, a u analizu nisu uključeni tzv. big box trgovački centri poput Getroa, Metroa ili Peveca, te tzv. koncept "hrana", kategorija u kojoj su Mercator i Interspar. "Kako će se na tržištu Zagreba kroz nekoliko godina plasirati prema najavama oko pola milijuna kvadratnih metara trgovačkog prostora, to znači veliko povećanje ponude na tržištu. Hoće li takva situacija povećati i potražnju, te da li to ujedno znači zasićenje tržišta, nezahvalno je prognozirati. Zagreb bi se ipak nakon izgradnje novih trgovačkih centara mogao suočiti sa stagnacijom u pogledu novih investicija radi eventualnog zasićenja tržišta. Kako bi preduhitрили ili usporili da se takva

situacija dogodi u skorije vrijeme, predlažemo investitorima da svoju pažnju i resurse usmjere prema drugim gradovima Hrvatske", prenosi stav Colliersa direktorica Vedrana Likan. Prema procjeni da kvadrat investicije trgovačkog centra s opremom stoji oko 1250 eura, u Zagreb bi trebalo biti investirano oko 625 milijuna eura u nove trgovačke centre. U glavnom gradu može se očekivati i dva nova koncepta trgovačkih centara - tzv. neighbourhood centre i power centre.

Grci i Austrijanci

Prvi se usmjeravaju na stanovnike udaljene do 15-ak minuta hoda i zadovoljavanje njihovih dnevnih potreba, uključujući čak i wellness, noćne barove i sl. Power centri su veliki regionalni centri koji u sebi uključuju više konceptata - klasični trgovački centar s trgovinom i zabavom, specijalizirane trgovačke centre, big box centre i sl. Oni obično privlače potrošače iz šire regije i nalaze se na prometno dobro povezanim mjestima. Primjer centra iz susjedstva bio bi Vrbani centar koji će u Zagrebu početi graditi grčki fond Bluehouse capital, a Power centra - Shopping city Zagreb koji uz Zaprešić gradi austrijski Redserve. Zagreb i sa sadašnjom izgrađenošću trgovačkih centara ima gotovo više kvadrata nego svi ostali gradovi zajedno. Za razliku od prije nekoliko godina, Split, Šibenik, Osijek, Rijeka, Varaždin i Dubrovnik postaju privlačni za ulaganja. Tako će Rijeka dobiti još jedan Intersparov centar, a na Grobniku trgovački centar treće generacije. U Zadru se širi postojeći centar na Reljama, u Šibeniku se proširuje Dalmare. U Splitu

se gradi City centre One s 25 tisuća kvadrata za najam, a još tri centra su u najavi. U Dubrovniku će niknuti trgovački centar od 20 tisuća kvadrata, a u Varaždinu od 30 tisuća. U Osijeku postoje četiri najave gradnje, a u Slavanskom Brodu centar će nići uz sportsku dvoranu.

U Norveškoj 700, a u Hrvatskoj 117 kvadrata

Prema podacima Međunarodnog vijeća trgovačkih centara, u cijeloj Europi postoji oko 67 milijuna kvadrata

trgovačkih centara. U usporedbi sa SAD-om u kojem na tisuću stanovnika dolazi 2000 četvornih metara trgovačkih centara, u Europi se taj prosjek kreće oko 200 kvadrata. U Hrvatskoj je sada oko 117 četvornih metara na tisuću stanovnika. U Norveškoj ta brojka doseže više od 700 kvadrata, dok je prosjek srednje Europe oko 224 četvorna metra na 1000 stanovnika. Najveći broj trgovačkih centara se nalazi u velikim gradovima. U regiji, Ljubljana je vodeći grad po broju trgovačkih kvadrata, ali se smatra specifičnim primjerom zbog malog broja stanovnika.

Najavljeni i započeti trg. centri u Zagrebu		Trgovački centri u Hrvatskoj	
Ime	površina za najam(m2)	Grad	površina
Shopping City Zagreb	115.000	Zagreb	230.000
Supernova	60.000 - 120.000	Rijeka	
Metropolis	60.000	Tower Centar	60.000
Zagreb City Centar		Zadar	
- Trigranit	50.000 - 100.000	City Galeria	40.000
Radnička Project	cca 38.000	Mercator Centar	2.000
Prebendarski Vrtovi	cca 4.000	Šibenik	
Leclerc	cca 70.000	Jolly	6.200
Vrbani project	20.000	Dalmare	14.250
Dubrava project	27.000	Split	
		Joker	54.000
Ukupno	oko 484.000 m²	Mercator	36.000
		Mercatone Emezzeta	45.000
		Osijek	
		Esseker	14.200
		Ukupno	oko 511.650 m²

8. ODRŽALO SE...

<i>datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
15. - 17.11.2007.	MAPIC	Cannes, Francuska	www.mapic.com
27. - 28. 11.2007.	New Europe GRI 07	Istanbul, Turska	www.globalrealestate.org
13.-14.12.2007	The Cyprus Business and Investment Summit	Limassd, Cipar	www.euroconventio.co
25.01.2008	4th Annual Real Estate Conference for CEE	Prag, Češka	www.easteurolink.co.uk
1. - 2. 2. 2008.	Konferencija „ Razvitak Zagreba“	Zagreb, Hrvatska	www.grad.hr/zagreb
27.02.2008	5th CEE Real Estate Quality Awards	Varšava, Poljska	www.ceeqa.com
11. – 14. 03.2008	MIPIM – Property talks 2008	Cannes, Francuska	www.mipim.com

9. NE PROPUSTITE...

<i>datum</i>	<i>naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
8.- 12.4.2008	SIMA 2008	Madrid, Španjolska	www.simaexpo.com
16-18.04.2008	ICSC European Conference Amsterdam RAI	Amsterdam, Nizozemska	www.europaproperty.com
16-17.04.2008	TIME TO INVEST UKRAINE	Kiev, Ukrajina	www.europaproperty.com
23 – 24.4.2008	Investments. Construction. Development in Russian and CIS	Moskva, Rusija	www.rpi-inc.ru
26-27.04.2008.	4. hrvatski Sajam nekretnina i prateće industrije	Zagreb, Hrvatska	www.centarnekretnina.hr

23-25.04.2008	Real Estate Investment World Russia 2008	London, Engleska	www.europaproperty.com
06. – 07.05.2008.	Immobilienwirtschaft 2008.	Berlin, Njemačka	www.immobilien-forum.com
06.-07.05.2008	GRI WORLD SUMMIT 2008	London, Engleska	www.globalrealestate.org
08.05.2008	The 3rd Annual SEE Real Estate Awards Gala for 2007	Bukurešt, Rumunjska	www.europaproperty.com
09.-10.05.2008	CEPIF	Varšava, Poljska	www.europaproperty.com
21.-22.05.2008	Europaproperty CRE Russian Investment Conference II	Moskva, Rusija	www.europaproperty.com
27-29.05.2008	REAL VIENNA	Beč, Austria	www.realvienna.at
29.-31.05.2008	2008 FIABCI World Congress	Amsterdam, Nizozemska	www.fiabciamsterdam2008.com
01. – 03.06.2008	Retail City 2008 - Bringing Together Retailers & Malls In Emerging Markets	Dubai, Ujedinjeni Arapski Emirati	www.retailcity.ae
10. – 13.06.2008.	The Italian Real Estate Event	Milano, Italija	www.italiarealestate.it/eire/eng
16.-18.06.2008	CIB W70 International Conference in Facilities Management	Edinburgh, Škotska	www.fmresearch.co.uk
06.-08.10.2008	Expo Real 2008	München, Njemačka	www.exporeal.net
13.-17.10.2008	The World Urban Forum IV	Nanjing, Kina	www.unhabitat.org

10. IZDVAJAMO

Zanimljive web stranice:

- www.demaniore.com
- www.centraleurope.gerealestate.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, Petra Grgurić, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.