

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 46, srpanj-kolovoz 2010.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1 . INTERVJU Martin Pietsch, osnivač, MPI development.....	2
2. PREDSTAVLJANJE PROJEKTA FALKENSTEINER HOTEL & RESIDENCES PUNTA SKALA.....	9
3. STATISTIKA.....	11
3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – Srpanj 2010.....	11
3.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	11
3.2.1. Indeksi građevinski radova u svibnju 2010.....	11
3.2.2. Izdana odobrenja za građenje u svibnju 2010.....	12

TEME BROJA



**FALKENSTEINER
HOTEL & RESIDENCES
PUNTA SKALA**

1 . INTERVJU

**Martin Pietsch,
osnivač
MPI development**



Razvoj sa regionalne točke gledišta “Prava je šteta što tako puno kreativnih ideja završi u ladicama”

Možete li nam ukratko reći što je MPI i čime se bavite?

Formalno, mi smo “Međunarodni partneri za upravljanje razvojem”, tim stručnjaka iz različitih poslovnih segmenata, specijalizirani za razvoj odabranih područja. Radimo za privatni i javni sektor. Neslužbeno, osnovno po čemu smo drugačiji jest što djelujemo kao poveznica između javnog sektora, privatnog sektora i tržišta kapitala. Zahvaljujući takvom pristupu, u mogućnosti smo započeti projekte širokog raspona, realizacijom kojih omogućujemo ostvarenje razvoja. Može se reći da smo uglavnom generalisti, sa mješavinom različitih iskustava. Osmišljavanje i realizaciju razvojnih projekata započinjemo isključivo na onim područjima gdje su lokalna zajednica, javna uprava i privatni sektor motivirani za boljitak i ostvarenje razvoja. Razvojni projekti kojima upravljamo obično su dio šireg programa održivog razvoja, te njihova realizacija uvelike pridonosi boljitku regije. Održivi projekt označava ne samo projekt koji donosi financijski uspjeh svih dioničara (prihod kućanstvu, povrat investitoru, profit

poduzetništvu) već projekt koji je u obzir uzeo sve socioekonomske učinke, zaštitu okoliša i primjenu naprednih tehnologija. Isključivo takav pristup razvoju i osmišljavanju projekata dovesti će do dugoročnog uspjeha regije, te omogućiti dugoročni profit i dobrobit za sve učesnike.

Spomenuli ste kako radite za realni sektor. Za koga, i što točno?

Da. Radimo za inicijatore projekata, vlasnike zemljišta, developere, poduzetnike i investitore. Tipični primjer je kad fizička ili pravna osoba ima želju ostvariti projekt ili ideju. Naš je posao posložiti sve sastavnice, osmisliti i razviti ideju / projekt na način koji omogućava uspješnu realizaciju. Uz tipično upravljanje i razvoj projekta (project management / development), razvijamo i vlastite projekte na područjima gdje smo već aktivni.

Osnovni fokus naših aktivnosti je na projektima u turizmu, nekretninama, infrastrukturi i naprednim tehnologijama u funkciji zaštite okoliša. U proces razvoja i upravljanja projektom uključujemo raznovrsne usko specijalizirane stručnjake ovisno

o značajkama projekta. Sretni smo što imamo na raspolaganju mrežu vrhunskih stručnjaka različitih profila, koje možemo fleksibilno koristiti, u potpunosti u skladu s potrebama projekta. Smatramo kako su najbolje ideje rezultat kreativnog natjecanja. Iako se to u arhitekturi primjenjuje dugi niz godina, iskustvo nam je pokazalo kako se može odlično primjeniti u branding, marketing, za tehnička rješenja, za koncepte i poslovne modele. **Na današnjem tržištu, smatramo, da je upravo kreativnost ono što stvara isplativost projekta.**

Zahvaljujući iskustvu i intenzivnoj suradnji sa javnim sektorom posjedujemo vrijedna iskustva i kapacitete za kvalitetno upravljanje odnosom između investitora i administracije, osiguravajući najbolju poziciju za realizaciju projekta.

Što radite za javni sektor?

Bolje bi bilo reći "Što radite zajedno sa javnim sektorom?", s obzirom da naša suradnja više slična partnerski odnos nego na tipični odnos naručioc-konzultant. Naš rad sa javnim sektorom je evoluirao od upravljanja i razvoja specifičnih projekata (npr. infrastrukture ili razvoja javnih površina) do integralnog pristupa razvoju područja. U posljednje vrijeme sudjelujemo u začetku razvoja izradom razvojnih strategija i koncepata za općine ili regije. Naš fokus za predmetno područje ne završava po završetku izrade studije (previše studija leži neostvareno na previše stolova), štoviše, mogli bismo reći kako pravi posao počinje tek tada. Potrebno je institucionalno osnažiti općine i regije kako bi mogli aktivno i profesionalno upravljati razvojnim procesom. Naša suradnja se nastavlja kroz pripremu i razradu investicijskih programa, koje se potom koriste kao

temelj za financiranje realizacije, te apliciranje za različita bespovratna sredstva i donacije. To postaje sve važniji segment, posebice vezano uz sredstva koja će biti na raspolaganju Hrvatskoj po ulasku u EU (npr. strukturni fondovi). Posjedujemo specifična znanja i iskustva u slaganju "financijskog mixa" na način koji osigurava najbolju vrijednost za dioničare. Jedan od alata koje koristimo je i formiranje Razvojnog tijela općine (RTO) javne tvrtke kojoj je vlasnik općina i koju kontrolira javni sektor, ali koja je organizirana i funkcionira kao privatna tvrtka, te upravlja razvojnim programom, značajno poboljšavajući investicijske uvjete u regiji.

Što je vaš poslovni fokus u Hrvatskoj?

U Hrvatskoj MPI je prisutan sa svojom tvrtkom kćeri, Mare projekti d.o.o., sjedište je u Splitu, ali je prisutna i u Zagrebu i u Dubrovniku. U Hrvatskoj smo usmjereni na tri osnovne aktivnosti: utvrđivanje, razrada i realizacija razvojnih strategija; upravljanje i razvoj projekata; te razvoj destinacije kao specifičan poslovni segment i oruđe za promociju regije / poslovanja. Dopustite da ukratko pojasnim.

Naš pristup je raditi sa odabranim područjima, koja imaju veliki potencijal u različitim segmentima. Ono što smatramo velikim potencijalom odnosi se na određene jedinstvene karakteristike u fizičkom smislu, ali što je puno važnije, odnosi se na lokalnu zajednicu javnu upravu koji su odlučni razviti se te imaju dugoročni pristup razvoju. Prvi korak je priprema razvojnog koncepta ili studije koji je temelj razvojnog procesa, u kojem su utvrđeni razvojni ciljevi i smjer. Slijedeća faza je utvrđivanje

investicijskih projekata realizacija kojih omogućuje ostvarenje ciljeva koji su u skladu sa razvojnim smjernicama. Paralelno uz to, osiguravamo institucionalno osnaživanje općine kako bismo ih osposobili za učinkovito upravljanje razvojnim procesom. Također uvodimo stručni program promocije područja kako bismo poboljšali privlačnost regije investitorima i poduzetnicima.

Drugo područje od interesa je razvoj i upravljanje odabranim projektima. Omogućujemo jedinstvenu prednost stvaranjem takvih projektnih struktura koje osiguravaju profitabilnost projekta, ali i primjenu principa održivosti koji osiguravaju pozitivne posljedice za lokalnu zajednicu. Takav pristup omogućuje bržu realizaciju projekata, te stvara pozitivno okruženje za projekt.

Treći segment koji smo počeli realizirati u Hrvatskoj je programiranje i razvoj destinacije. Razvoj destinacije smatramo znatno više od jednoznačnog razvoja turizma na nekom mjestu. Razviti destinaciju, znači prije svega razvijen i profesionalan poslovni sektor (od trgovine do usluga, nabave, logistike). Lokalno stanovništvo mora imati prilike za kvalitetan život. Privlačnost destinacije proizlazi iz ljudi koji tamo žive, tako da je uistinu atraktivna destinacija ona u kojoj je stanovništvo zadovoljno, a uvjeti života visoki. U smislu turizma radimo sa turističkim stručnjacima iz Njemačke, te koristimo njihova iskustva kako bismo poboljšali lokalne mogućnosti. Surađujući sa različitim organizacijama u Njemačkoj stvorili smo platformu putem koje možemo osigurati pristup na njemačko tržište hrvatskim poduzetnicima, ne samo u turizmu, već i u drugim odabranim područjima.

Što vidite kao osnovnu prepreku/priliku za razvoj u Hrvatskoj?

Započnimo s pozitivnim, jer je pozitivnog puno više nego prepreka koje postoje. Rekao bih, kako je razvojni potencijal koji Hrvatska ima istovremeno i najveća prilika za Hrvatsku. Hrvati su vrlo otvoreni ljudi, govore strane jezike, visoko su obrazovani, sa velikim iskustvom, čak i međunarodnim. Pa ipak, doima se kako bi Hrvatska sve obavila u "zatvorenom krugu" što otežava pristup tržištu stranim poduzetnicima i investitorima. Ponekad se čini, kao da ne postoji razumijevanje, kako sa uključenjem stranih tvrtki dolaze i visoke tehnologije, te kapital koji potom proizvode daljnji lokalni rast kao i nova radna mjesta veće vrijednosti. Naravno, Hrvatska je ta koja će odlučiti da li će se razvijati i u kojem smjeru, te potom odluku pretočiti u strategiju. Kako se čini, gledano izvana, Hrvatska nema prepoznatljivu i jasnu razvojnu orijentaciju. Razvoj je naravno izbor, ne obveza.

Uzmimo na primjer konzalting, savjetovanje. Na međunarodnom nivou, Hrvatska se ponekad opisuje kao zemlja koja se opire savjetovanju. Iako je to vrlo općenita izjava, nakon nekoliko godina poslovanja u Hrvatskoj, moram reći kako se nekad zaista čini kako je prioritet na kratkoročnom, a znanje se ne cijeni dovoljno. Naravno, savjetovanje košta, ali potrebno je sagledati beneficije koje stručno savjetovanje i upravljanje donose projektu ili poslu. Kvalitetan konzalting je investicija sa visokom stopom povrata, a ne samo financijski trošak. Također često nedostaje spremnost na promjene, te proaktivni pristup u realizaciji ideja. Zaista je šteta koliko dobrih ideja ostaje u ladicama, zbog različitih razloga. Istovremeno

javni procesi i procedure su još uvijek prekomplikirane i predugo.

S druge strane, veoma cijenim strogost i dosljednost kojom se provode napredne strategije i odredbe. Razvoj održivog i kvalitetnog turizma na primjer, te jasna određenost energetske učinkovitosti i primjena energije iz obnovljivih izvora. Ipak još uvijek je teško investitorima izgraditi projekte. Smatram kako će se kroz naredne dvije do tri godine doći do propisa koji olakšavaju realizaciju projekata.

Sa punom odgovornošću mogu reći, kako onaj koji počne sa pripremom projekata sada, najkasnije sa pristupanjem europskoj zajednici imat će odličnu osnovu za uspješno ostvarenje projekata. Iako zahtjeva izdržljivost, Hrvatska je odlično tržište sa širokim mogućnostima, u različitim poslovnim segmentima.

U usporedbi sa Njemačkom ili drugim zemljama gdje ste sudjelovali u razvoju, koliko je učinkovit hrvatski javni sektor u upravljanju razvojem?

Na to pitanje je teško odgovoriti. Posljednjih godina Hrvatskoj je nedostajao jasan smjer i odlučnost u razvoju. Moj dojam je kako Hrvatska želi po malo od svega. Nedostajala je jasna, koherentna razvojna strategija; kako od vrha prema dnu, tako sa lokalnog nivoa prema državnom. Srećom stvari se mijenjaju, napreduje se po tom pitanju, te su danas glavne prepreke nedostatak upravljačkih kapaciteta za ostvarenje razvoja, posebice na nivou općina, te djelomice na nivou županija. Održivi razvoj moguće je ostvariti kroz produktivnu suradnju javnog i privatnog sektora koja je usklađena sa jasnom strategijom. Još uvijek je to u Hrvatskoj

jako rijetko. Naporno radimo na tome da takav pristup realiziramo na područjima gdje smo aktivni, te već vidimo prve pozitivne učinke. Ipak moram reći, stručni marketing projekata i regija, neophodno je potreban paralelno uz razvojni rad, kako bi se objavilo svijetu koje sve prilike postoje. Za to kao i za faze pripreme razvoja i projekata, uvelike bi pomogla financijska potpora javnog sektora, te malo odvažnosti i inicijative privatnog.

Ali, može li privatni i javni sektor zaista raditi zajedno, te ostvariti uspješan razvoj? Primjeri te suradnje koje smo dosad vidjeli u Hrvatskoj nisu baš najblistaviji.

Odlučno DA, kako se već pokazalo u mnogim uspješnim Javno-Privatnim-Partnerstvima (JPP) ili zajedničkim projektima, i to ne samo u Europi. Ipak, moram naglasiti, kako bi privatni i javni sektor dobro surađivali, obje strane moraju imati jasno usmjerenje kako žele stvoriti win-win situaciju, te obje strane moraju biti spremne na kompromise. Ponekad to partnerstvo, jedna ili obje strane, krivo interpretiraju. Ključni element uspješne suradnje i partnerstva javnog i privatnog sektora leži u profesionalnom i stručnom timu koji upravlja projektom, te je to najbitniji dio pregovora o JPP-u. Često se u pregovaranju u obzir uzimaju samo financijski pokazatelji. Smatram da kad se bira partner, jedan od osnovnih kriterija bi trebalo biti povjerenje i pouzdanost, te nikad ne bi jednog od partnera trebalo svest na izvor novca. Na taj način je i financijski rezultat bolji za obje strane, nego kad se po kratkom postupku partneri nađu pred sudom zbog krivih interpretacija partnerstva, te izbjegavanja ugovornih obveza zbog osobne dobiti.

Kako mogu privatni i javni sektor premostiti temeljnu razdjelnicu – interes opće dobrobiti naspram interesa profita?

Odgovor na to pitanje, a sa ružičastim naočalama bi glasilo: „stvaranjem dobrobiti i profita za sve“. To je možda iznenađujuće, ali dobrobit svim dionicima (uključujući lokalnu zajednicu) i profit ne isključuju jedno drugo. U stvari, u modernom svijetu sve je više primjera kako dugoročne dobrobiti lokalnoj zajednici donose veće profite investitoru. Sve se svodi na stručno osmišljavanje i upravljanje projektom, te kreativno strukturiranje financijskog miksa.

Možete li nam otkriti neke svoje primjere razvoja?

Naravno. Na primjer, upravo smo završili razvojni koncept općine Ston, koja je sveobuhvatna strategija razvoja za narednih 10 do 15 godina. Kao sastavni dio studije su i konkretni razvojni projekti sa jasnim smjerom realizacije i pozivnicom tržištu da sudjeluje u razvoju Stona. Sada smo u drugoj fazi pripreme programa za osnaženje općine kako bi bili u stanju upravljati razvojem te postali stručan i učinkovit partner privatnom sektoru.

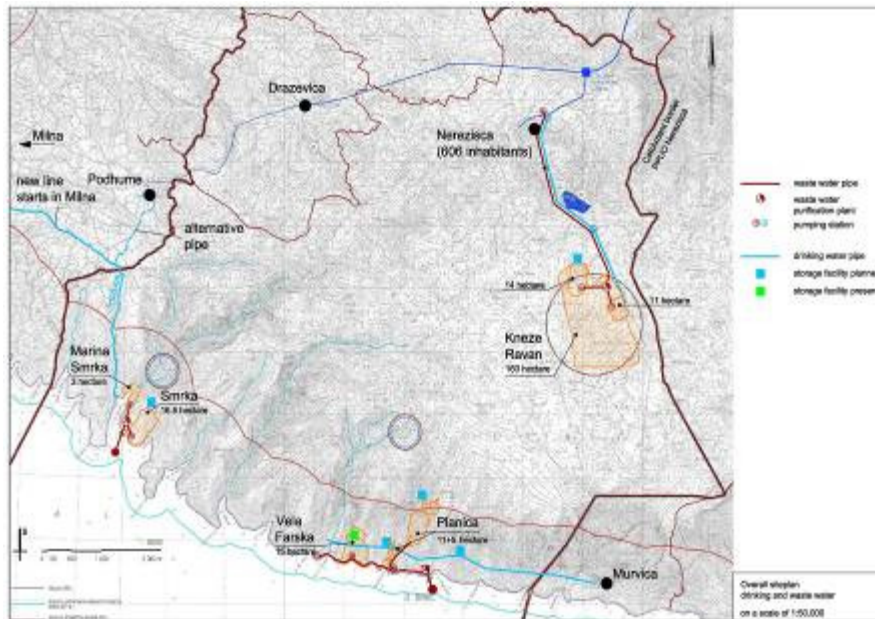
Pet elemenata Stona – osnova za branding



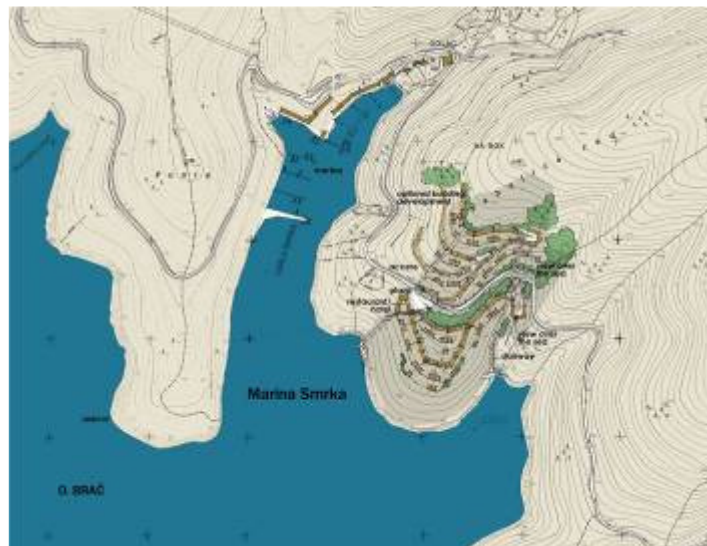
Također smo pripremili koncept razvoja turizma za općinu Nerežišća, pronašli odgovarajuće investitore, te sada radimo na realizaciji prostorno

planske dokumentacije. Upravo smo imali prvu javnu prezentaciju projekta u općini, te smo dobili pozitivne reakcije, posebice lokalne zajednice.

Nerežišća - Koncept vodoopskrbe i odvodnje sa zatvorenim vodnim krugom



Smrka - Turistički resort i luka nautičkog turizma



Što može investitor napraviti kako bi investicije u Hrvatskoj bile učinkovitije?

Prvo i osnovno, investicije u Hrvatskoj bi od samog početka trebalo planirati na način da ne ovise o vremenskim rokovima. Kao drugo, međunarodni investitori bi trebali imati nekog u Hrvatskoj kao management partnera. Nekog tko je iskusan u specifičnostima lokacije, ali istovremeno stručnog i sa iskustvom u razradi, pripremi i upravljanju projektima koji donose dobrobit svim dionicima, te posebice

koji mogu pomoći javnom sektoru u ispunjavanju svojih zadaća.

Nakon sedam godina redovitog dolaženja i poslovanja u Hrvatskoj, mogu reći kako više nego ikad vjerujem kako je vrijedno vremena, energije i živaca. To je zaista posebna zemlja koja te nagradi za strpljenje koje joj posvetiš. Nadam se da će ova zavojita cesta kojom mnogi projekti putuju dovesti do budućnosti održivih projekata, te donijeti velike vrijednosti zemlji, a naravno i primjerenu „naknadu“ za sve patnje onih koji su stalno aktivni i prisutni.

2. PREDSTAVLJANJE PROJEKTA

FALKENSTEINER HOTEL & RESIDENCES PUNTA SKALA

PREMIUM LIVING by Falkensteiner



PREMIUM LIVING by Falkensteiner – prvi vlasnici već uživaju u sveobuhvatnoj usluzi u privatnosti svojeg doma

„Iako smo znali za prednosti PREMIUM LIVINGA i usluga koje se nude, bilo je nezamislivo da nam naš apartman za odmor postane važniji od vlastitog doma. Ponekad razmišljamo o tome da ovdje stanujemo tijekom cijele godine!“, kaže vlasnik apartmana u rezidencijama Senia.

To ne iznenađuje jer Punta Skala je mjesto gdje se snovi ostvaruju. Baš Vam ništa neće nedostajati – ne samo po dolasku u novo dovršeni lobby, već i tijekom Vašeg

boravka: raskošan izbor izvrsnih jela (na zahtjev i u Vašem vlastitom apartmanu s Vašim privatnim kuharom), širok raspon vrlo kvalitetnih wellness tretmana i velika spa zona s bazenom, kao i redovita usluga čišćenja Vašeg apartmana – to su sve stvari o kojima ne morate brinuti ako ne želite.

I Vaša djeca će biti u dobrim rukama. Zahvaljujući odgajateljima i raznolikom programu skrbi za djecu, neće biti niti trenutka dosade. Osim toga, niti Vama zasigurno neće biti dosadno: osim širokog raspona športskih terena i objekata za različite aktivnosti, postoje brojna mjesta na koje možete otići na izlet. Naravno, Vaš izlet može organizirati naše front office osoblje.

Navečer možete uživati u koktelu u beach baru „Bracera“, izravno uz more ili lijepo zaokružiti Vašu večer na terasi s pogledom na more gdje će vam barmen poslužiti piće po izboru.



Da li i Vi želite uživati u svojem odmoru u privatnosti Vašeg doma, ali ne želite razmišljati o dosadnim pitanjima? S PREMIUM LIVING by Falkensteiner možete ispuniti svoj san

CONTACT

Falkensteiner Hotels & Residences Punta Skala

Tel. +385/23/55 49-12

sales@fmtg.com

www.punta-skala.com



3. STATISTIKA

3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – Srpanj 2010.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.902	900 - 5.000
kuće	1.798	403 - 8.000
poslovni prostor		
uredi	1.863	1.300 - 5.000
lokali	2.412	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.348	618 - 3.793
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.920	790 - 5.900
kuće	1.844	872 - 10.000
poslovni prostor	1.690	482 - 11.666
turistički objekti	2.722	1.429 - 4.837

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

3.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

3.2.1. Indeksi građevinski radova u svibnju 2010.

Građevinski radovi u svibnju 2010. u odnosu na svibanj 2009. manji su za 16,1%.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do svibnja 2010. manji su za 17,8% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do svibnja 2009.

U svibnju 2010:

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 47,6% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 52,4%.
- prema vrstama gradnje, na novim je građevinama odrađeno 59,0% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 41,0%.

Priopćenje: Indeksi građevinski radova u svibnju 2010., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2010.

3.2.2. Izdana odobrenja za građenje u svibnju 2010.

U svibnju 2010. izdano je 929 odobrenja za građenje, što je za 11,5% manje u odnosu na svibanj 2009.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do svibnja 2010. manji je za 14,0%, u usporedbi s istim razdobljem 2009.

U svibnju 2010.:

- prema vrstama građevina, 85,8% odobrenja izdano je za zgrade, a 14,2% za ostale građevine.

- prema vrstama građenja, 79,5% odobrenja izdano je za novogradnju, a 20,5% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u svibnju 2010. predviđeno je građenje 1 341 stana s prosječnom površinom od 95,8 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u svibnju 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.