

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 29, rujan 2008.

POKROVITELJI CREN-a



AMCHAM16
godina u Hrvatskoj years in Croatia



AGENCIJA ZA PROMICANJE
IZVOZA I ULAGANJA



SADRŽAJ

1. INTERVJU Alan Herjavec voditelj Odjela projektnog financiranja Societe Generale – Splitska banka.....	2
2. PREZENTACIJA PROJEKTA - LOGISTIČKI CENTAR JASTREBARSKO.....	7
3. STATISTIKA	
3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – rujan 2008.....	9
3.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva.....	10
3.2.1. Indeksi građevinskih radova u srpnju 2008.....	10
3.2.2. Izdana odobrenja za građenje u srpnju 2008.	11
4. PRESSCLIPING.....	11
4.1. TriGranit počinje gradnju Arena Centra.....	11
4.1.2. Outlet se otvara 12. studenoga.....	11
4.2. Vijesti iz regije.....	12
5. ODRŽALO SE.....	13
6. NE PROPUSTITE.....	14

TEMA BROJA:

TRŽIŠTE NEKRETNINA U HRVATSKOJ I SVIJETU

Alan Herjavec
voditelj Odjela projektnog financiranja
Societe Generale – Splitska banka

1. INTERVJU

Alan Herjavec,
voditelj Odjela projektnog financiranja
Societe Generale – Splitska banka



Tržište nekretnina u svijetu i Hrvatskoj

Molim vas da se ukratko predstavite.

Moje ime je Alan Herjavec. Rođen sam 14.05.1978. godine u Zagrebu. U Zagrebu sam završio gimnaziju, te 2002. godine diplomirao poslovnu ekonomiju na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Iste godine započinjem raditi u HVB Bank Croatia d.d. kao analitičar u Timu za velika domaća poduzeća u Sektoru za poslovanje sa pravnim osobama. 2005. godine postajem Zamjenik voditelja tada novoosnovanog Odjela za financiranje nekretnina, kada Splitska banka kao jedna od prvih na tržištu prepoznaje financiranje nekretnina kao važan segment korporativnog bankarstva.

Od početka 2008. godine na funkciji sam Voditelja Odjela projektnog financiranja u Sektoru korporativnog bankarstva i tržišta Societe Generale – Splitske banke d.d. Odjel projektnog financiranja, je osim za područje financiranja nekretnina, na kojem imamo zaista veliko iskustvo i brojne uspješno odrađene projekte, zadužen i za ostala područja projektnog

financiranja i strukturiranog financiranja.

Vaše viđenje trenutnog stanja na financijskom tržištu u svijetu i Hrvatskoj.

Živimo u vrijeme financijske krize kakva u razvijenim zapadnim zemljama nije viđena još od početka 30-ih godina prošlog stoljeća. Upravo ovih dana svjedoci smo sloma velikih i globalno poznatih investicijskih banaka poput Bear Sternsa, Merrill Lyncha, Lehman Bothersa, ili osiguranja poput AIG-a, a tijekom čitave godine mogli smo svako malo vidjeti kako banke poput UBS-a, RBS-a ili Barclays-a, otpisuju značajne svote na ime loših plasmana ili pak prodaju dijelove imovine. Zanimljivo je primijetiti da se kriza pojavila i najjače očitovala na tržištu drugorazrednih hipotekarnih kredita u SAD-u, segmentu financijskog tržišta usko povezenom sa tržištem nekretnina i financiranja nekretnina. Ova događanja snažno su pogodila tržište financiranja nekretnina, izazvala tzv. credit crunch, te investitorima bitno otežala pristup kreditnim sredstvima potrebnim za financiranje novih projekata, a posebno kod velikih projekata koji zahtijevaju

sindiciranje. Iako se hrvatski financijski sustav pokazao zdravim i stabilnim, ovakva situacija morala se odraziti i na financijsko tržište u Hrvatskoj, te je uz neke lokalne faktore, među kojima je svakako najvažniji sve restriktivnije ograničavanje rasta banaka od strane HNB-a, otežala dostupnost kreditnih sredstava investitorima u nekretnine, te u određenoj mjeri pridonijela krizi u nekim segmentima tržišta nekretnina. Investitori u nekretnine, posebno oni koji razvijaju velike projekte prisiljeni su uložiti dodatne napore kako bi osigurali financiranje i započeli projekte. Po logici stvari povećane kamatne stope i otežana dostupnost kreditnih sredstava usporavaju realizaciju planiranih projekata i smanjuju njihov broj.

Prepoznaju li banke u Hrvatskoj financiranje nekretnina kao specifično područje bankarskog poslovanja?

Većina vodećih banaka koje posluju u Republici Hrvatskoj prepoznala je financiranje nekretnina kao specifično područje bankarskog poslovanja, ili točnije kao specifičan segment korporativnog bankarstva. Brzi razvoj tržišta nekretnina i građevinske industrije potaknut nedostatkom svih vrsta nekretnina, te razvoj nekih drugih gospodarskih grana, prije svega maloprodaje, potaknuo je brzi razvoj financiranja nekretnina kao zasebnog područja projektnog financiranja i šire korporativnog bankarstva. Banke su bile potaknute na primjenu novih modela financiranja i uvođenje odgovarajućih proizvoda koji su bankama pružali konkurentne prednosti na novonastalom tržišnom segmentu.

Danas većina velikih banaka ima specijalizirane organizacijske jedinice, odjele, direkcije ili timove za financiranje nekretnina ili projektno

financiranje. U takvim odjelima u prosjeku radi oko 5 zaposlenika, što se naravno značajno razlikuje od banke do banke. Čak i one banke koje financiranje nekretnina nisu organizirale u posebne organizacijske jedinice primjenjuju posebne procedure prilikom odobrenja takvih kredita i imaju posebne kreditne politike koje se odnose na ovo područje. Osim samog kreditiranja pojedine banke kroz društva povezana sa bankama izravno ulažu i u vlasničku glavnica projekata ili pružaju usluge poput posredovanja u prodaji nekretnina, procjene nekretnina i slično.

Koje su prednosti primjene financiranja nekretnina kao oblika projektnog financiranja u odnosu na klasično korporativno financiranje, sa aspekta investitora?

Prednosti su brojne. Jedan od glavnih razloga za primjenu financiranja nekretnina je to što ovaj model financiranja nudi mogućnost intenzivne primjene financijske poluge, povećavajući tako povrat na uložena sredstva investitora. Nadalje primjena strukture projektnog financiranja može omogućiti investitoru off-balance financiranje, to jest da zaduženje ne bude vidljivo u bilanci društva koje je stvarni investitor to jest sponzor, već posebnog projektnog društva koje je formalni korisnik kredita. Primjena financiranja nekretnina povećava mogućnost zaduživanja investitora. Naime projektno financiranje na razini posebnog projektnog društva, bez jamstva investitora to jest sponzora, se u pravilu ne pribraja redovnom zaduženju (izvanbilančno financiranje sa aspekta sponzora), što može povećati ukupnu sposobnost zaduživanja sponzora, te omogućiti realizaciju nekoliko projekata istodobno. I u slučaju da investitor ima dovoljno vlastitog kapitala, može se

odlučiti na dodatno zaduživanje, a višak vlastitog kapitala uložiti u druge nekretnine. Budući da je kapital investiran u nekoliko nekretnina, investitor je u mogućnosti smanjiti ukupni rizik svog portfelja. Također ukoliko je financiranje strukturirano kao financiranje nekretnina, investitor u pravilu ne odgovara za obveze posebnog projektnog društva, što znači da je rizik investitora ograničen na iznos investiranih vlastitih sredstava. Značajno je manja i mogućnost za smanjenje kreditnog ratinga investitora, u slučaju kada je rizik investicije u pojedini projekt limitiran strukturom projektnog financiranja. Financiranje nekretnina i općenito projektno financiranje odlično suportiraju mogućnost raspodjele rizika i zajedničkog ulaganja više investitora kroz posebno projektno društvo, odnosno SPV. Povećavaju se i mogućnosti poslovnih kombinacija budući da je u slučaju projektnog financiranja, u pravilu potrebna razina ukupnog vlastitog kapitala niža, financijski slabijem investitoru je, po logici stvari, lakše ući u ravnopravno partnerstvo sa većim investitorom, budući da je zahtijevano ulaganje sa njegove strane apsolutno manje. Jedna od glavnih prednosti jest svakako i činjenica da krediti za financiranje nekretnina u pravilu imaju duže rokove dospeljeća od klasičnih korporativnih kredita. Kod razvoja komercijalnih nekretnina dugoročno financiranje je nužno budući da se visoka kapitalna ulaganja u nekretninu u normalnim okolnostima ne mogu vratiti u kratkom periodu. Uobičajeno je da povrat uloženi sredstava u ovakve nekretnine zahtjeva rokove od 15, pa i 20 godina. Stoga se ovakve investicije u pravilu ne može ili ne isplati financirati klasičnim korporativnim kreditima čije dospeljeće u pravilu nikad ne prelazi 10 godina. Ukoliko je kvaliteta projekta, koju određuje niz

faktora, veća od kvalitete investitora, moguće je da kreditni rating projekta bude veći od kreditnog ratinga investitora, te da stoga financiranje projekta bude aranžirano pod povoljnijim uvjetima nego što bi to bilo u slučaju klasičnog korporativnog kredita investitoru.

Koje su sve vrste nekretnina banke do sada financirale, i koje segmente tržišta banke ocjenjuju najzanimljivijim u budućnosti?

Bankarski sektor je pratio razvoj tržišta nekretnina i pojedinih segmenata tog tržišta, te odgovarao na zahtjeve koje je postavljalo. Banke su u Hrvatskoj aktivne u financiranju svih vrsta nekretnina. Dominantno mjesto kod kreditiranja zauzimalo je financiranje stanogradnje, kao do sada zasigurno najvećeg i najaktivnijeg dijela tržišta. Tome je doprinijela i činjenica da se projekti stambene izgradnje pojavljuju u zaista širokom spektru u pogledu veličine, ta da su investitori u velikom djelu bile tvrtke, posebice građevinske, koje su i inače korporativni klijenti banaka. Ne treba zanemariti niti činjenicu da je financiranje stanogradnje bankama omogućavalo plasiranje stambenih kredita, kao strateškog proizvoda, koji je uvelike doprinio brzom rastu njihove aktive. Banke su također kreditirale i ekspanziju izgradnje uredskih prostora, posebno u Zagrebu u periodu 2003. do 2007, te ekspanziju izgradnje trgovačkih nekretnina koja još uvijek traje. Uz stanogradnju, koja će unatoč očitoj stagnaciji Zagrebačkog tržišta, i dalje ostati dominantnom, većina banaka prostor za daljnji rast vidi u financiranju turističkih projekata, gdje još uvijek nedostaju kvalitetni kapaciteti, te financiranju industrijskih nekretnina, segmenta tržišta u kojem pravi razvoj tek očekujemo.

Postoje li standardi tržišta financiranja nekretnina u Hrvatskoj, kao što je to slučaj na razvijenim financijskim tržištima?

Financiranje nekretnina je na razvijenim financijskim tržištima klasičan bankarski posao, kod kojega postoje dosta jasni standardi financiranja. Možemo reći da su se tijekom godina i u hrvatskoj bankarskoj praksi pojavili relativno ujednačeni standardi financiranja nekretnina. Iznimke naravno uvijek postoje. Većina bankara koji se danas bave ovim poslom u Hrvatskoj dijeli takvo mišljenje. Tako možemo reći da se kreditiranje i kod izgradnje nekretnina i kod ulaganja u postojeće nekretnine uglavnom kreće u klasičnim okvirima od 70 do 80% u odnosu na ukupne troškove projekta, odnosno tržišnu vrijednost nekretnine. Ovo je naravno prosjek tržišta iako nije neuobičajno vidjeti i financiranje 90% troškova projekta, ali i konzervativnije strukture financiranja. Banke nude uglavnom slične proizvode, te uz iznimke uglavnom zahtijevaju slične instrumente osiguranja i ispunjenje sličnih preduvjeta za kreditiranje.

Koliko je financiranje nekretnina u Hrvatskoj razvijeno i koliko je doprinijelo razvoju bankarskog sektora? Može li se u tom segmentu hrvatski bankarski sektor usporediti sa onima razvijenijih zemalja CEE regije?

Financiranje nekretnina ubrzano se u Hrvatskoj počelo razvijati tek posljednjih 5 ili 6 godina. Ovaj segment bankarskog poslovanja, iako u apsolutnom iznosu možda ne predstavlja velik dio aktive banaka, kao relativno novo područje poslovanja značajno je doprinio brzom rastu banaka u Hrvatskoj. Godišnje stope

rasta u ovome segmentu prelazile su i 50% pogledamo li procjene veličine tržišta za primjerice 2005. i 2006. godinu. Slična situacija bila je i u drugim razvijenim državama CEE regije, kod kojih se međutim procvat financiranja nekretnina dogodio nekoliko godina ranije u usporedbi sa Hrvatskom, kao na primjer u Češkoj gdje je najbrži rast bio tijekom 2003. i 2004. kada se gotovo čitav rast korporativnih kredita banaka odnosio upravo na kredite za financiranje nekretnina.

Usporedimo li Hrvatsku sa primjerice Mađarskom i Poljskom u 2006. godini, primjetno je da je udio kredita za financiranje nekretnina u ukupnoj bilanci banaka u Hrvatskoj rastao zamjetno brže, međutim radilo se tek o sustizanju navedenih zemalja u pogledu toga udjela, koji se kreće na razini od približno 3,5% u odnosu na ukupnu aktivu banaka. 2007. godina donosi nam obrat, budući da se, kao što su bankari i predviđali, dogodilo značajno smanjenje udjela kredita za financiranje nekretnina u hrvatskim bankama uz istovremeno značajno povećanje inozemnog duga djelatnosti poslovanja s nekretninama, trend koji se vrlo jasno može vidjeti u i prvoj publikaciji HNB-a o financijskoj stabilnosti iz lipnja 2008. godine.

Recite nam nešto o promjenama na tržištu financiranja nekretnina.

Kriza na razvijenim financijskim tržištima imala je za posljedicu reakciju banaka kroz pooštrenje kreditnih politika. Banke zahtijevaju veće ulaganje vlastitih sredstava investitora, to jest došlo je do smanjenja iznosa kredita koje su banke spremne ponuditi u odnosu na ukupne troškove projekta odnosno tržišnu vrijednost nekretnine. Tako se na primjer prema istraživanju koje je radio CBRE u većini zemalja

Europske Unije LTV koji su banke prihvaćale smanjio tijekom 2007. godine za 20-ak posto. Nadalje LTC prihvatljiv bankama smanjen je tijekom druge polovice 2007. godine sa prosječnih 75% na približno 65%. Osim više vlastitog kapitala investitora banke zahtijevaju i veći „presale“ odnosno „prelease“. Tako je „prelease“ koji banke zahtijevaju tijekom druge polovice 2007. godine povećan sa prosječnih 20 do 30% na približno 40%. Osim konzervativnijih kreditnih politika u pogledu kvantitativnih pokazatelja došlo je i do kvalitativnih promjena. Proces odobrenja kredita je

postao duži i kompliciraniji, a banke preferiraju financirati projekte klijenata sa kojima imaju dugogodišnju suradnju i koje dobro poznaju. Iako je sasvim sigurno da su i hrvatske banke, što pod utjecajem matičnih banaka, što zahvaljujući mjerama HNB-a, a dijelom i zbog promjene situacije na pojedinim segmentima tržišta, postale nešto konzervativnije u pogledu uvjeta pod kojima su spremne odobriti kredit, čini se da apetit hrvatskih banaka za daljnji razvoj ovoga područja bankarskog poslovanja i financiranje novih kvalitetnih projekata ostaje neupitan.

2. PREZENTACIJA PROJEKATA

S IMMORENT LEASING

Početak 2009. godine će sa gradnjom krenuti najveći logistički park u Hrvatskoj, Logistički Centar Jastrebarsko. Pored postojećih logističkih centara Lidl-a i Magme će u prvoj fazi projekta biti izgrađeno oko 70.000m² logističkih površina, sa pripadajućim uredima. Ovaj logistički centar karakterizirat će modularni pristup, izrazita fleksibilnost te moderna opremljenost koja je ključna za korisnike koji idu u korak s

LOGISTIČKI CENTAR JASTREBARSKO

vremenom i tehnologijom. U ponudi će biti više tipova hala koje će zadovoljiti velike i male korisnike. Bez obzira na površinu, svaki korisnik će imati potpunu kontrolu troškova kao i funkcionalnu neovisnost u sklopu logističkog centra. Upotrebom modernih materijala i opreme osigurana je dugoročna rentabilnost ulaganja te zadovoljstvo korisnika.



Kako se radi samo o prvoj fazi izgradnje logističkog centra, svim budućim korisnicima osigurana je mogućnost proširenja u idućim fazama projekta, što će mnogima biti ključan detalj koji će svakako pozitivno utjecati na razvojnu politiku svakog korisnika centra. Također, u narednim fazama razvoja projekta planirani su i dodatni sadržaji koji prate sve velike logističke centre u svijetu, a na koje se Logistički Centar Jastrebarsko svakako želi ugledati.

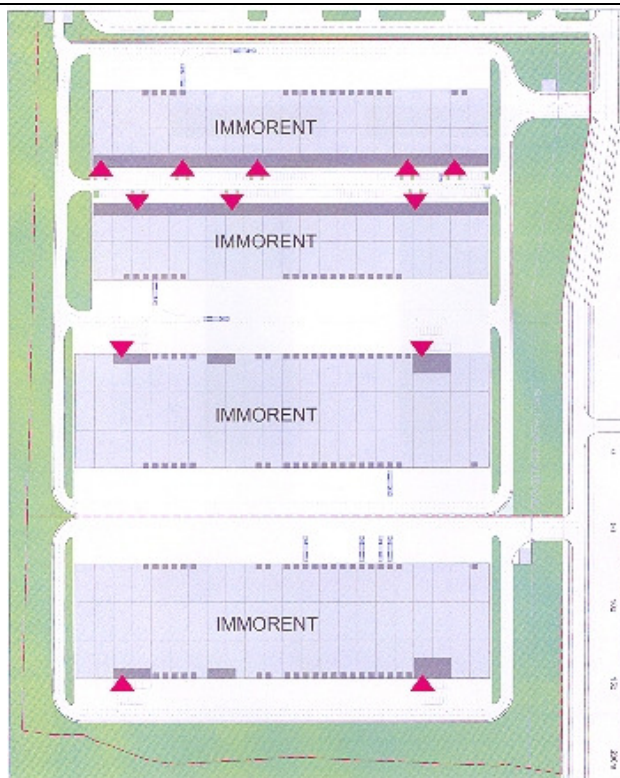
Prometna povezanost Logističkog Centra Jastrebarsko je optimalna za sve korisnike koji ovise o cestovnom prometu. Nalazi se u neposrednoj blizini naplate Jastrebarsko, na autocesti A1 prema Rijeci i Dalmaciji. Autoceste A2, A3 i A4 su također lako pristupačne zbog blizine Zagreba te čvora Lučko. U doglednoj budućnosti

je predviđen i željeznički kolosjek koji će projektu dati dodatnu dimenziju. Lokacija u neposrednoj blizini najvažnijih tranzitnih ruta jamči veliki interes od strane potencijalnih korisnika te dugoročno osigurava idealne uvjete za poslovanje.

Za besprijekorno funkcioniranje centra brinut će se profesionalni facility management a kvaliteta izvedbe te moderni materijali jamčit će niske troškove održavanja.

Logistički Centar Jastrebarsko je projekt tvrtke Immorent Hrvatska, koji će biti realiziran u suradnji sa tvrtkom Niva Inženjering kao partnerom u projektu.

- 20km od Zagreba
 - Odličan prometni položaj
 - Pristup važnim tranzitnim rutama
- Jadranska redija / Luka Rijeka – Centralna Europa
 - Zapadna Europa – Istočna Europa
- Oko 70.000m² logistike, skladišta, proizvodnje, ureda
 - 12.000m² do 20.000m² zgrade
- Visoka fleksibilnost– jedinice od 2.000m² naviše
 - Profesionalni Facility Management
 - Moderna infrastruktura i oprema
 - Niski troškovi
 - Dostupnost Q4 2009.



3. STATISTIKA

3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – rujan 2008.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.205	817 - 6.000
kuće	1.950	593 - 7.700
poslovni prostor		
uredi	1.875	840 - 3.809
lokali	2.258	668 - 8.663
poslovne zgrade	1.312	618 - 2.102
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.130	848 - 6.315
kuće	1.915	263 - 11.600
poslovni prostor	1.587	555 - 4.605
turistički objekti	2.817	780 - 9.537

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 građevinskih radova u srpnju 2008.

U srpnju 2008. izdano je 897 odobrenja za građenje, što je za 4.1% više u odnosu na srpanj 2007.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do srpnja 2008. manji je za 16.8% u usporedbi s istim razdobljem 2007.

U srpnju 2008.:

- prema vrstama građevina, 86.4% odobrenja izdano je za zgrade, a 13.6% za ostale građevine
- prema vrsti građenja, 81.5% odobrenja izdano je za novogradnju, a 18.5% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u srpnju 2008., predviđeno je građenje 1 564 stana s prosječnom površinom 85.7 m².

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

3.2.2. Izdana odobrenja za građenje u srpnju 2008.

U srpnju 2008. izdano je 897 odobrenja za građenje, što je za 4,1% više u odnosu na srpanj 2007.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do srpnja 2008. manji je za 16,8% u usporedbi s istim razdobljem 2007.

U srpnju 2008.:

- prema vrstama građevina, 86,4% odobrenja izdano je za zgrade, a 13,6% za ostale građevine
- prema vrsti građenja, 81,5% odobrenja izdano je za novogradnju, a 18,5% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u srpnju 2008., predviđeno je građenje 1 564 stana s prosječnom površinom 85,7 m².

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

4. PRESSCLIPING

Izvor: Poslovni dnevnik, 8. rujan 2008.

4.1. TriGranit počinje gradnju Arena Centra

Trigranit Zagreb je 7. kolovoza dobio od Grada Zagreba građevinsku dozvolu za trgovačko zabavni centar Arena Centar, priopćeno je danas iz kompanije.



Projekt vrijedan 220 milijuna eura, gradit će se na zagrebačkom Laništu, a prostirat će se na 175.000 kvadratnih metara. TriGranit je odabrao glavnog izvođača radova, konzorcij kojeg sačinjavaju Mucić & Co iz Gornjeg Muća kao vodeći član konzorcija, Mucić & Co. iz Ljubuškog, Međimurje graditeljstvo iz Čakovca i Tromont iz Splita. Nakon stupanja na snagu

pravomoćne građevinske dozvole započeli su radovi na pripremi terena, ističe se u priopćenju. Početak same gradnje planiran je za rujan. Otvorenje navedenog centra očekuje se u proljeće 2010. godine.

Arena Centar je dizajniran po projektima proizašlim iz suradnje domaćih i inozemnih arhitekata UPI-2M-a i Design International-a, a nudit će 60.000 kvadratnih metara neto iznajmljive površine. Arena Centar imat će 10 velikih te 200 malih i srednjih trgovina, Ipercoop hipermarket veličine 10.000 kvadratnih metara, CineStar multipleks kina s 9 projekcijskih dvorana te ostale zabavne i gastronomske sadržaje. Kako se navodi, posjetitelji centra na raspolaganju imat će 3.500 parkirnih mjesta od čega su 3.000 podzemnoj garaži na jednoj razini.

Izvor: Poslovni dnevnik, 25. rujan 2008.

4.1.2. Outlet se otvara 12. studenoga

Izraelski Prigan Holdings investirao je 45 milijuna eura u gradnju outleta s više od 100 trgovina

Outlet centar Sveta Helena, u istoimenom mjestu na autocesti Zagreb - Varaždin, otvorit će svoja vrata kupcima 12. studenoga. Kako je za Poslovni dnevnik kazao direktor Outlet centra Mordechai Erel, završetak centra u blizini Zeline bit će tijekom listopada, a rok od mjesec

dana, do 12. studenoga, dan je za prilagodbu zakupcima.

Novi model

Zakup poslovnih prostora u outletu je zadovoljavajući, kaže Erel, te je već sada zakupljeno više od 70 posto svih

lokala. Sam projekt, koji je podrazumijevao izgradnju u dvije faze, u svakoj po 54 lokala, pretrpio je stanovite promjene. Prema Erelovim riječima, zbog želja zakupnika u prvoj fazi će umjesto planiranih šezdesetak biti izgrađeno 80 lokala površine između 50 i 1500 četvornih metara. Više od polovice lokala površine je 140 četvornih metara poslovnog prostora. Outlet centar je greenfield investicija izraelskog Prigan Holdingsa Ltd, koji je u Hrvatskoj prisutan od 2002. godine. Ukupna vrijednost investicije iznosi 45 milijuna eura, a ukupno više od 100 trgovina zauzimat će oko 25.000 četvornih metara prostora. Centar će se prostirati na zemljištu većem od 150.000 četvornih metara, a novost u odnosu na dosadašnje hrvatske trgovačke centre predstavlja i način gradnje. Umjesto jedne monolitne građevine ovaj centar će izgledati poput manjeg stambenog naselja s natkrivenim ulicama i šetnicama.

Konkurentski centar

Osvrćući se na konkurentski outlet centar Sveti Križ Začretje koji bi se uskoro trebao otvoriti u Zagorju, Erel je kazao da su bili svjesni konkurencije kada su kretali u ovaj projekt. "Uskoro se otvara outlet u blizini Graza, a već postoje kod Ljubljane i Maribora. Kada se uzme u obzir da se uskoro otvara i veliki klasični trgovački centar u Zaprešiću i Trigranit uz Zagreb Arenu - jasno je da je konkurencija velika", kaže Erel. Prema njegovim riječima na hrvatskom tržištu ima mjesta za dva centra. "No, vjerujemo da smo mi u boljoj poziciji. Svoje prednosti vidimo u tome da smo pozicionirani na autocesti Zagreb-Varaždin-Budimpešta po kojoj svakodnevno prometuje 26 tisuća vozila, a ljeti i 36 tisuća. Udaljeni smo samo 15 kilometara od Zagreba, a ne naplaćuje se autocesta. Svetoj Heleni gravitira 2,5 milijuna ljudi", kazao je Mordechai Erel.

4.2. Vijesti iz regije

Europe Real Estate News, Monday 15 September 2008 Okončana najveća europska kupnja nekretnine (ES)

U petak, 12. rujna, Propinvest je najavio okončanje akvizicije kompleksa Global Headquarters koji pripada banci Banco Santander u Boadilli del Monte u Madridu, Španjolska, u vrijednosti od 1,9 milijardu EUR. Ta transakcija predstavlja najveću europsku akviziciju pojedinačne nekretnine koja je ikad izvršena. Bankovni zajam kojim je popraćena akvizicija osigurao je konzorcij banaka predvođen bankama Royal Bank of Scotland, HSH Nordbank i Bayern LB.



Nagrađeni HQ kompleks obuhvaća 175.000 m² uredskih prostora i popratni smještajnih kapaciteta na zemljištu veličine 165 hektara. Na toj lokaciji zaposleno je više od 9.000 djelatnika.

Nekretnina je osigurana 40-godišnjim trostrukim neto zakupom (bez prekida), plativ od strane Banco Santander SA, koja je banka s AA rejtingom. „Cash flow“ iz najma: zakupljene nekretnine povećava se na godišnjoj osnovi, na temelju složene osnovice na temelju 175% stope CPI-a (inflacije) koja prevladava u Eurozoni. Početni godišnji prihod od iznajmljivanja iznosi 83 milijuna EUR. Povećanja vezana uz najamnine inflaciju osiguravaju predviđenu nominalnu vrijednost od 9 milijarda EUR tijekom trajanja zakupa.

Banco Santander SA je treća najveća svjetska banka po profitu, a četvrta najveća prema kapitalizaciji tržišta. Uglavnom posluje u Španjolskoj, Ujedinjenom Kraljevstvu Europi i Latinskoj Americi, ima 129.000 zaposlenih, 65 milijuna klijenata, više od 10.000 podružnica i 2,3 milijuna dioničara.

Glasnogovornik je komentirao: „Ova izuzetno složena transakcija provedena je na izuzetno izazovnim financijskim tržištima.

“Financiranje te transakcije u takvom okruženju svjedoči o kvaliteti i prilici koju pruža ovo jedinstveno i izuzetno ulaganje.

“Zahvalni smo našim bankovnim partnerima i našem stručnom timu koji su odradili izvrstan posao.”

5. ODRŽALO SE..

<i>datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
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
03.-05.09. 2008.	PROEstate Forum 2008	St Petersburg, Rusija	www.PROEstate.ru

17.-18.09. 2008.	Property Forum Budapest 2008	Budimpešta, Mađarska	www.reevolutio.hu
17.-19.09.2008.	Mall Expo	Kijev, Ukrajina	www.mall-expo.com

6. NE PROPUSTITE...

<i>datum</i>	<i>naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
02.10.2008.	4th Experts Forum	Beč, Austrija	www.regioplan.eu
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
14-15.10.2008	Facility Management 2008	Šibenik, Hrvatska	www.hdo.hr
22.-24.10.2008.	Real estate of Siberia 2008	Rusija	www.realty.sibfair.ru/eng/
22.- 26. 10 2008.	SAFIR Sajam financija, investicija i razvoja	Split, Hrvatska	www.sajamsplit.hr
28.10.2008.	Office Buildings in Poland 2008	Varšava, Poljska	www.nowyadres.pl
29.-30.10.2008.	European CRE Investment Forum III: Russia, Germany, and CEE	New York, SAD	www.europaproperty.com

30.-31.10. 2008.	Investments in the Krasnodar	Moskva, Rusija	www.europaproperty.com
30.10.-1.11.2008.	BeIRE	Beograd, Srbija	www.belre.org
05.-07.11.2008.	MREF	Moskva, Rusija	www.mref.ru
06.-07.11.2008.	Investment Conference 2008	Portorož, Slovenija	www.investment-conference.si
10.-12.11.2008.	International Property Show	Moskva, Rusija	www.internationalpropertyshow.ru
19.-21.11.2008.	Mapic	Cannes, Francuska	www.mapic.com

IZDAVAČ:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Trg bana Josipa Jelačića 3/V
10000 Zagreb – Hrvatska
Tel: +385 1 481 69 69
Fax: +385 1 483 80 60
e-mail: cren@filipovic-advisory.com

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

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