

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 34, ožujak 2009.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. PETA GODIŠNJA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA	2
1.1. PROGRAM KONFERENCIJE.....	3
1.2. PRESSCLIPING.....	17
DR. SC. MIROSLAV DRAGIČEVIĆ OSNIVAČ I GLAVNI PARTNER HORWATH CONSULTING ZAGREB <i>I bez svjetske krize naš je turizam u krizi.....</i>	17
ALAN HERJAVEC, VODITELJ ODJELA PROJEKTOG FINANCIRANJA , SPLITSKA BANKA D.D. <i>Potreban moratorij na stambene kredite.....</i>	21
1.3. VIJESTI IZ REGIJE.....	23
2. STATISTIKA.....	25
2.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2009.	25
2.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	25
2.2.1. Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2009.....	25
2.2.2. Izdana odobrenja za građenje u 2008.....	26
3. ODRŽALO SE.....	26
4. NE PROPUSTITE.....	27

NAJAVA



Peta godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina

1. PETA GODIŠNJA MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA



Peta godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina

THE WESTIN ZAGREB HOTEL ● **30. I 31.03.2009.**

Organizator



Pokrovitelji



Zlatni sponzori	Srebrni sponzori	Sponzori	Strategic Alliance	Službeni Rent-a-car	Medijski pokrovitelji
   <small>Hotel: H&A Cruise Group DMG</small>	  	   	 <small>Specijalni gost</small>  <small>Kurirska služba</small> 	 <small>Official Business Solutions</small>  <small>Official Telecom Operator</small> 	   

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

1.1. PROGRAM KONFERENCIJE



**Peta godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina**

**30.& 31.ožujak 2009.
The Westin Hotel Zagreb**

Ponedjeljak, 30. ožujak 2009.

08.00 – 09.00

PRIJAM I REGISTRACIJA SUDIONIKA

KRISTALNA DVORANA / PRIZEMLJE

09.00 – 10.00

OTVARANJE KONFERENCIJE

Moderator:

Marija Noršić

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

GLAVNI PREDAVAČI

Vedran Mimica
direktor
Berlage Institute

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

10.00 – 10.30

PAUZA

POSLOVANJE NEKRETNINAMA U TURIZMU

Teme:

- Definicija prevladavajućih modela nekretnina u turizmu;
- Geografska raširenost modela i regionalni primjeri;
- Globalni igrači u poslovanju nekretninama;
- Da li je poslovanje nekretninama poželjno u Hrvatskoj?
- Da li su turistički resorti mogući bez nekretnina?
- Prednosti i nedostaci modela u našim uvjetima;
- Primjeri iz recentne prakse;
- Ključne barijere u primjeni modela nekretnina;
- Perspektiva na kratki i srednji rok

Moderator:

dr.sc. Miroslav Dragičević, osnivač i glavni partner
Horwath Consulting Zagreb

Sudionici panela:

Ivica Čačić, direktor
Hotel Partner d.o.o. Zagreb

Krešimir Lipovšćak, partner
Horwath TPA

dr.sc. Otmar Michaeler, glavni izvršni direktor
Michaeler & Partner i Falkensteiner Group

Veljko Ostojić, direktor
Rivijera Poreč d.o.o.

Ivana Šoljan, glavna izvršna direktorica
Jupiter Adria d.o.o.

12.00 – 13.00

2. SAT PREDAVANJA

PREZENTACIJE PROJEKATA

WEST GATE

INTER IKEA CENTRE

Moderator:

Natalija Vulić

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

PREDAVAČI

Denis Čupić
direktor
Redserve d.o.o.

Johanna Hult Rentsch
zamjenik direktora razvoja Austrija, Švicarska i
jugoistočna Europa
Inter IKEA Centre Group

PREZENTACIJA

WORLD GREEN BUILDING COUNCIL OF CROATIA

Mark Gero, predsjednik Odbora za zaštitu okoliša
Američka gospodarska komora u Hrvatskoj

13.00 – 14.30

RUČAK

DVORANA OPERA
ArtRoom

IZLOŽBA
NA PRVI POGLED – ALEGORIJA LICA

Tijekom Konferencije, na 17. katu hotela The Westin Zagreb u dvorani Opera održat će se Izložba Na prvi pogled – alegorija lica, na kojoj će svoje radove izložiti studenti Akademije likovnih umjetnosti u Zagrebu. Filipović poslovno savjetovanje d.o.o. je inicijator, organizator i sponzor te Izložbe. Posebna nam je čast da je Akademija likovnih umjetnosti pokrovitelj Izložbe. Izloženi radovi mogu se kupiti izravno od studenata.

Pozivamo Vas da posjetite Izložbu, uživajte u radovima mladih autora i pružite im podršku u njihovom razvoju!

Predavanja se istovremeno održavaju u dvije dvorane:

- 1) Kristalna dvorana u prizemlju
- 2) Dvorana Panorama 17. kat

14.30 – 15.30

3. SAT PREDAVANJA

1. Kristalna dvorana

TURIZAM

FINANCIRANJE TURISTIČKIH PROJEKATA U UVJETIMA RECESIJE

Teme:

- Što se događalo na tržištu turističkih nekretnina u 2008, i kakva su predviđanja za budućnost;
- Da li je vrijeme za ulaganje u turizam?
- Kakvi su uvjeti na tržištu kapitala, i da li ono uopće danas postoji?
- Da li su uvjeti za ulaganje u turistički sektor u Hrvatskoj konkurentni u odnosu na okruženje?
- Koliko može učiniti vlada u poboljšanju investicijske klime, da li to čini i koliko uspješno?
- Koliko je duboka kriza u turističkom sektoru, i kako iz nje izaći?
- Ulaganja u hotelski sektor u Španjolskoj;
- Ulaganja u hotelski sektor srednje i istočne Europe;
- Trošak razvijanja turističkih nekretnina u 2009. godini;
- Upute za nove turističke projekte u srednjoj i istočnoj Europi

Moderator:

Goran Hanžek, direktor
Club Adriatic d.o.o.

Predavači:

Jaime Puig de la Bellacasa, voditelj upravljanja imovinom
Eureka Inventum

Lukas Hochedlinger, Senior advisor
KPMG in Central and Eastern Europe
Real Estate, Leisure and Tourism Advisory Services

Robert Pende, ravnatelj Uprave
Uprava za razvoj turizma
Ministarstvo mora, turizma, prometa i razvitka

Franco Peruzza, odnosi s investitorima
Magnum Hotels

Charlotte Ruhe, direktorica
EBRD Hrvatska

Michael Widmann, generalni direktor
PKF hotelexperts GmbH

2. Dvorana
Panorama

ZAKONODAVNI OKVIRI ZA PROSTORNO UREĐENJE TRGOVAČKIH CENTARA

Teme:

- Zakonodavni okviri za prostorno planiranje trgovačkih centara;
- Postupci provođenja procjene utjecaja na okoliš i ishođenja lokacijske dozvole za trgovačke centre;
- Iskustva u postupcima planiranja, projektiranja i ishođenja dozvola te građenja Trgovačko-zabavnog centra "Arena centar" u Zagrebu;
- Projektantsko viđenje razvoja projekata trgovačkih centara

Moderator:

Goranka Radović, načelnica sektora za zahvate od važnosti za Republiku Hrvatsku
Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva

Predavači:

Tamara Stantić Brčić, projektant voditelj
UPI-2M

Leo Penović, projekt menadžer
Trigranit Development Corporation

15.30 – 16.00 PAUZA

16.00 – 17.00

4. SAT PREDAVANJA

1. Kristalna dvorana

URBANA REVITALIZACIJA

Teme:

- Prenamjena nekadašnjih industrijskih pogona - rekonstrukcija hale Torpedo u poslovno-sajamski centar;
- Prenamjena zapuštenih dijelova grada – Rujevica – stambena izgradnja na području koje se ne koristi adekvatno;
- Unaprjeđenje zone kampiranja u zonu elitnog kongresnog turizma - područje Preluk;
- Gradski projekt u funkciji urbane revitalizacije grada Zagreba;

Moderator:

mr.sc. Ninoslav Dusper, direktor
Urbanistički institut Hrvatske d.d.

Predavači: **Irena Matković**, načelnica
Grad Zagreb, Gradski ured za strategijsko planiranje i razvoj grada

Srđan Škunca, pročelnik
Grad Rijeka, Odjel gradske uprave za razvoj, urbanizam, ekologiju i gospodarenje zemljištem

2.Dvorana
Panorama

JAVNO - PRIVATNO PARTNERSTVO

PRAVNI OKVIR

- Teme:**
- Novi Zakon o JPP i Zakon o koncesijama, Agencija za JPP;
 - Uredbe uz novi Zakon o JPP;
 - Ugovorna dokumentacija po starom i po novom Zakonu o JPP

Moderator: **dr.sc. Saša Marenjak**, voditelj JPP Centra Znanja
Hrvatski institut za mostove i konstrukcije

Predavači: **dr.sc. Vladimir Skendrović**, menadžer za Hrvatsku
Svjetska Banka

Kamilo Vrana, ravnatelj
Agencija za javno-privatno partnerstvo

dr.sc. Branko Vukmir, savjetnik

17.00 – 17.30 PAUZA

17.30 - 18.30

5. SAT PREDAVANJA

1.Kristalna dvorana

ZAKONODAVNI OKVIRI PROSTORNOG PLANIRANJA TURISTIČKIH ZONA UNUTAR ZAŠTIĆENOG OBALNOG PODRUČJA

- Teme:**
- Zakonodavne obveze glede planiranja turističkih zona;
 - Razlikovanje normativa za planiranje turističkih zona unutar naselja, izvan naselja i u mješovitoj zoni naselja;
 - Obveze i razine planiranja od razvojnih do provedbenih prostornih planova;
 - Postupak izrade i donošenja UPU-a/DPU-a za turističke zone;
 - Postupak izdavanja dozvola i realizacija turističke zone Punta

Moderator: **Ana Mrak Taritaš**, načelnica
Uprava za prostorno uređenje
Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja
i graditeljstva

Predavač: **Željko Predovan**
Block-projekt d.o.o.

2.Dvorana
Panorama

JAVNO - PRIVATNO PARTNERSTVO

DOSADAŠNJA ISKUSTVA

- Teme:**
- Strukturiranje i financiranje JPP projekata;
 - Iskustva na primjerima iz prakse JPP u RH – korist za javni sektor ili ne?
 - Case Study - Rukometna dvorana u Splitu

Moderator: **dr.sc. Vladimir Skendrović**, menadžer za Hrvatsku
Svjetska Banka

Predavači: **Daniel Lenardić**, direktor
Usluge poslovnog savjetovanja
KPMG Croatia d.o.o.

dr.sc. Saša Marenjak, voditelj JPP Centra Znanja
Hrvatski institut za mostove i konstrukcije

19.00 – 24.00 GALA PRIJAM U HRVATSKOM NARODNOM KAZALIŠTU

Utorak, 31. ožujak 2009.

08.30 – 09.00 PRIJEM I REGISTRACIJA SUDIONIKA

Predavanja se istovremeno održavaju u dvije dvorane:

- 1) Kristalna dvorana u prizemlju
- 2) Dvorana Panorama na 17. katu.

1. Kristalna dvorana

GRAD ZAGREB

Teme:

- Zagreb-integracija grada;
- Sustav prostornog i urbanističkog planiranja;
- Restrukturacija zagrebačkog urbanog tkiva za XXI stoljeće;
- Model urbanističke konsolidacije grada na primjeru Münchena;
- Željeznička pruga između Donjeg grada i Trnja

Moderator:

mr.sc. Slavko Dakić

Predavači:

Višnja Bedenko, pomoćnica pročelnika
Grad Zagreb, Odjel za strategijsko planiranje i razvoj grada

Jadranka Veselić – Bruvo, pročelnica
Grad Zagreb, Gradski ured za strategijsko planiranje i razvoj grada

Aleksander Laslo, savjetnik pročelnika
Grad Zagreb, Gradski ured za strategijsko planiranje i razvoj grada

Akademik prof. dr.sc. Velimir Neidhardt
Sveučilište u Zagrebu, Arhitektonski fakultet

2. Dvorana
Panorama

FINANCIRANJE NEKRETNINA

Teme:

- Kratki uvod na temu globalnog gospodarskog i financijskog okruženja uz osvrt na CEE regiju;
- Utjecaj globalne krize na gospodarstvo i financijski sektor u Hrvatskoj;
- Situacija na tržištu financiranja nekretnina u Hrvatskoj;
- Promjene u kriterijima banka;
- Trendovi u kretanju aktive bankarskog sektora vezane uz financiranje nekretnina;
- Razvoj bankarstva u Hrvatskoj;
- Kako su banke dočekale krizu?
- Hoće li doći do povlačenja sredstava stranih vlasnika (kapitala, depozita, dividendi?)
- Kakva nas budućnost čeka?
- Razvoj uredskog i trgovačkog okruženja u posljednjih 6-12 mjeseci;

- Budući trendovi i posljedično nove smjernice u ponašanju banaka i igrača na tržištu

Moderator: **Natalija Vulić**, voditeljica sektora prodajnih i industrijskih prostora, Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Predavači: **Alan Herjavec**, voditelj odjela projektnog financiranja
Splitska banka d.d.

Vlaho Kojaković, direktor razvoja
TriGranit Development Corporation

Jochen W. Seibert, direktor
RedServe GmbH

Mag. Hanna Bomba-Wilhelmi, glavni izvršni direktor
RegioPlan Consulting GmbH

10.00 – 10.30 PAUZA

10.30 - 11.30

2. SAT PREDAVANJA

1.Kristalna dvorana

STANOVANJE

STANOGRADNJA U HRVATSKOJ

Teme:

- Analiza trenutnog stanja;
- Stanogradnja u Hrvatskoj u nadolazećim godinama;
- Posebni osvrt na krizu tržišta;
- Utjecaj globalne financijske krize na tržištu nekretnina u Hrvatskoj;
- Moguće mjere oporavka

Moderator: **Dubravko Ranilović**, partner
Kastel Nekretnine, Zagreb, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama pri HGK

Predavači: **Daniel Babić**, član Uprave
Profectus d.o.o.

Ivan Stojević, direktor
PBZ nekretnine d.o.o.

dr.sc. Josip Tica, odjel makroekonomije i ekonomskog razvitka, Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu

2.Dvorana
Panorama

ARHITEKTURA

HRVATSKA SUVREMENA ARHITEKTURA – ISKUSTVO, REALIZACIJE, PROJEKTI

Teme:

- Diskusija uvažanih i iskusnih arhitekata o ulozi arhitekata u novonastaloj situaciji gospodarske krize i smanjenih aktivnosti vezano za projekte razvoja nekretnina;
- Kako će gospodarska kriza utjecati na kvalitetu arhitektonskih projekata;
- Usporedba sa sličnim razdobljima u suvremenoj hrvatskoj arhitekturi;
- Uloga arhitekata u projektima razvoja komercijalnih nekretnina: turizam, poslovne zgrade, trgovački centri, industrija i sl.

Moderator:

Petra Škevin, član Uprave
Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Predavači:

Otto Barić, direktor
Arhitektura Tholos projektiranje d.o.o.

Akademik, redoviti profesor trajno **Branko Kincl**
Institut građevinarstva Hrvatske d.d.

mr.sc. Saša Randić, direktor
Randić-Turato d.o.o.

Dario Travaš, direktor
ATP projektiranje d.o.o.

11.30 – 12.00 PAUZA

12.00 - 13.00

3. SAT PREDAVANJA

1.Kristalna dvorana

LOGISTIČKI PARKOVI

Teme:

- Rizik za developere prilikom izgradnje logističkih centara u Republici Hrvatskoj;
- Izazov za agente prilikom posredovanja u iznajmljivanju logističkih centara;
- Razvoj tržišta logističkih centara u RH u slijedeće 2-3 godine;
- Potrebe i zahtjevi distributera;
- Novi koncepti distribucije;
- Promjene tržišta logističkih centara u zadnjih 5 godina

Moderator: **Patrick Franolić**, generalni direktor
Spiller Farmer d.o.o.

Predavači: **Željko Čeović**, direktor logistike
Oktal Pharma

Jovica Mandarić, direktor za operativne poslove
AWT Group

Igor Šaravanja, direktor za strategiju i organizaciju
ALCA

Andrew Yeoman, direktor
Tower 151 Architects Zagreb d.o.o.

2. Dvorana
Panorama

UREDSKI PROSTORI

MOŽE LI TRŽIŠTE UREDSKIH PROSTORA PODNIJETI KRIZU?

Teme:

- Pregled tržišta Zagreba u kontekstu srednje i istočne Europe;
- Hoće li biti više ponude u narednih 2 do 3 godine;
- Kako developeri planiraju financirati svoje projekte?
- Da li su postojeće poslovne zgrade pod utjecajem krize?
- Postoji li specifičan sektor najamnika ili tip uredskog prostora (A/B) koji su više izloženi?

Moderator: **Arn Willems**, partner
CB Richard Ellis

Predavači: **Wolfgang Binter**, Project Manager
Hypo Alpe Adria Immobilien

Ivana Božičević, direktor
LS Property

Tomislav Gregurić, Director Commercial Services
King Sturge

Žarko Kovačić, direktor
Ilirika nekretnine d.o.o.

Erik Mohorović, generalni direktor
Verdispar

13.00 – 13.30 PAUZA

1. Kristalna dvorana

PRODAJNI PROSTORI

KAKO PREMOSTITI PREPREKE DALJNJEG RAZVOJA RETAIL TRŽIŠTA U HRVATSKOJ?

Teme:

- Ekspanzija u vrijeme globalne krize - da li je ugrožena?
- Tržišta u nastajanju će se oporaviti među prvima - je li Hrvatska tržište u nastajanju?
- Na koji način se Retail kompanije bore sa novonastalom situacijom - u prodajnim taktikama, u pogledu ekspanzije?
- Koliko veličina projekta doprinosi zainteresiranosti zakupaca, a koliko potrošača - da li je "veličina" stvarno važna?
- Banke - poticatelj ili kočnica razvoja Retail tržišta u Hrvatskoj?
- Highstreet (ulični lokali) većih gradova i dalje ne gube na vrijednostima - potražnja i dalje postoji!

Moderator:

Nenad Peris, voditelj odjela maloprodajnih nekretnina
Colliers International

Predavači:

Alma Mekić Čerdić, direktor direkcije financiranja
nekretnina, Erste & Steiermärkische Bank d.d.

Nataša Ivana Dorotić, leasing direktor
TriGranit Development Corporation

Darko Knez, predsjednik Uprave
Konzum d.d.

Branko Mihajlov, Business Manager Hrvatska & Slovenija
Inter IKEA Centre Austria GmbH

mr.sc. Leo Mršić, direktor društva
Lantea Grupa d.d.

2.Dvorana
Panorama

HRVATSKO PRAVO NEKRETNINA

ULOGA DRŽAVE I OPĆINA NA TRŽIŠTU NEKRETNINA

Teme:

- Kupnja nekretnina u vlasništvu države;
- Kupnja nekretnina u vlasništvu općina;
- Uporabni oblici zemljišta u vlasništvu države;
- Novi pravni okvir za poljoprivredno zemljište;
- Novi pravni okvir za golf terene

Moderator:

dr.sc. Tomislav Borić
Pravni fakultet, Graz

Predavači:

mr.sc. Melita Veršić-Marušić, odvjetnica
Odvjetnički ured Veršić Marušić

Sanja Porobija, partner
Odvjetničko društvo Porobija & Porobija

14.30 – 15.30 RUČAK



BRIONI STORE
VLAŠKA 24, ZAGREB
TEL:+ 385 1 563 1000

BRIONI.COM

Brioni

1.2 PRESSCLIPPING



U povodu Pete godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina u Jutarnjem listu, broj 3857, godina XI objavljeni su sljedeći intervjui:

Piše: Boba Blašković

dr.sc. Miroslav Dragičević

osnivač i glavni partner
Horwath Consulting Zagreb



I bez svjetske krize naš je turizam u krizi

Miroslav Dragičević, direktor tvrtke Horwath Consulting, vodeće konzultantske tvrtke za investicije u turizmu, kaže da hrvatski turizam ima svoje adute, ali da hitno treba postati cjelogodišnji biznis

Od ove turističke sezone mnogo se očekuje, a najave da će ovo ljeto 30 posto manje turista posjetiti Hrvatsku nimalo ne ohrabruju. No, o tome kakva će uistinu biti turistička sezona te kako potaknuti investicije porazgovarali smo s **Miroslavom Dragičevićem**, direktorom konzultantske tvrtke Horwath.

Za početak, zamolili smo ga da ocijeni u kakvom je stanju turizam?

Zbog prevladavajućeg modela tranzicije i još prisutnih barijera hrvatski turizam nije promijenio iz socijalizma naslijeđeni poslovni model sezonskog biznisa, a za što su potrebne velike investicije i prije svega veliki međunarodni igrači koji bi uložili u hotele i turističku infrastrukturu. Zato je današnje poslovanje hotela ispod parametara zauzetosti i prosječnih cijena u konkurentskim zemljama. Hoteli se koriste manje od

50 posto, a prosječno ostvareni prihod po sobi od oko 19.000 eura ne zadovoljava interese.

U kojem bi smjeru trebao ići hrvatski turizam?

Hrvatski turizam mora se usmjeriti na stvaranje visoke kvalitete za goste, mora ponuditi više od sunca i mora, a zbog čega mora doći do velikih investicija u turističku infrastrukturu te upravljački i marketinški software. Hrvatska ne smije ići u masovnu gradnju novih turističkih gradova tipa Turske ili Sjeverne Afrike, nego pametno restrukturirati naslijeđenu imovinu i na postojećim lokacijama stvoriti novu kvalitetu. Hrvatska se mora usmjeriti na sofisticirane goste Europe i svijeta i ponuditi im novu kvalitetu smještaja, sadržaja boravka i iznad svega doživljaj. To, dakako, nije lako niti moguće brzo ostvariti, ali se Hrvatska mora odlučiti odmah te započeti sustavno raditi kako bi se približili vodećim turističkim zemljama tipa Austrije, Francuske ili Italije.

Već neko vrijeme radite na strateškom marketinškom planu hrvatskog turizma za sljedećih pet godina. Koja je pozicija i vizija hrvatskog turizma?

Vizija iz marketinškog plana upravo jest postati snažna lifestyle destinacija Mediterana i Europe, a za što još imamo vremena jer nismo potrošili sve adute. Za takvu je viziju prije svega potrebno brzo stvoriti pametno poslovno okruženje za turizam, podići odnosno značajno investirati u standard smještajnih objekata te stvoriti nove sadržaje turističke infrastrukture kao što su golfovi, tematski parkovi, događaji, wellness centri i sl., a što bi uz paralelni uspon domaćih brandiranih poljoprivrednih proizvoda te naše tipične hrane i pića dalo dodatni pečat kulturi Hrvatske kao destinacije.

Sunce, more i solidni hoteli nisu više dosta. Treba smisliti nove atrakcije, ponuditi novu kvalitetu smještaja, sadržaja i doživljaja



Gdje leži najveći potencijal?

Imamo petnaestak destinacija oko kojih je moguće graditi lanac vrijednosti za cjelogodišnji turizam, počevši od Dubrovnika do Umaga. Riječ je o destinacijama koje već danas imaju snagu za globalni marketing i distribuciju. Prema tome, ne treba otkrivati toplu vodu nego upravo unutar naših glavnih turističkih klastera Istre, Kvarnera, Dalmacije i Dubrovnika dogovoriti projekte koji su usmjereni podržavanju temeljne vizije i koji podržavaju cjelogodišnji turizam. U te projekte svakako valja uključiti nove poslovne modele razvoja i upravljanja turističkim nekretninama radi smanjenja investicijskih rizika investitora. Koji će se turistički proizvodi osim sunca i mora oblikovati unutar tih projekata (golf, zdravlje, kongresi i sl.) valja prepustiti tržištu i investitorima. Država pak mora poticati te nove investicije posebnim subvencijama.

Konzultant ste za Brijuni rivijeru...

Projekt je zastao zbog krize, ali i nekih neriješenih barijera u vezi sa zemljištem. Teško je danas reći kad će se ugledati prvi rovovi, ali je sigurno da taj projekt ima tržišno uporište i da će se jednog dana ostvariti.

Koja je uloga lokalne zajednice, odnosno koliko su naši gradovi i županije spremni na model javno-privatnog partnerstva?

Ne vjerujem u model privatno-javnog partnerstva u turizmu. Ne vjerujem da su naše lokalne zajednice još zrele za velike iskorake u turističkom sektoru. Poticaji moraju doći izvana, ali na transparentan način i uz sposobnost developera/investitora da dokažu da projekti jesu u najvećem interesu razvoju lokalnog blagostanja. Mislim da će kriza s dnevnog reda mnogih naših lokalnih zajednica maknuti većinu zamišljenih projekta kao nerealne, nepromišljene ili špekulantske. Mislim da tek dolazi vrijeme realiteta i razuma u našim turističkim investicijama.

Što ocjenjujete ključnim problemom hrvatskog turizma?

Ako ne dopuštate renomiranim stranim ulagačima da uđu u sektor poštujući internacionalna pravila igre u ovoj industriji, onda je i jasno što je ključni problem našeg turizma. To su ksenofobija i korupcija, a tek onda sve ostalo. Ako se kod nas ne može raditi turistički posao kao, primjerice, u Austriji i to u smislu procedure investicija kao i u smislu potpore države menadžmentu i marketingu turizma, onda je to razlog da smo još slabi i da neučinkovito koristimo resurse. Da bi se promijenio turizam, prvo se mora promijeniti Hrvatska, a nadamo se da smo sve bliže tim uljudbenim promjenama s obzirom na naše pregovore za EU.

Koje su nam zemlje najveća konkurencija?

Konkurenciju u turizmu zapravo birate sami jer sami odlučujete u kojoj ligi hoćete igrati. Ako hoćemo postati lifestyle destinacija s visokim vrijednostima za goste, onda su nam konkurencija Toskana, Provansa, Azurna obala, obala Amalfitana pa čak i Štajerska, ali nikako ne Turska, Egipat, Tunis ili čak Crna Gora.

Kriza bi nam svima trebala biti poticaj za promjene

S obzirom na gospodarsku krizu, što mislite kakva će biti ova turistička sezona te kada bi se tržište moglo oporaviti?

Mislim da se previše priča o krizi. Mislim da je naš turizam i bez svjetske krize u krizi jer se razvijao stihijski svih ovih 15 godina. Važno je shvatiti da će se tržište oporaviti, ali ono nikad više neće biti isto. Ljudi danas putuju zbog proizvoda i doživljaja iza čega stoji mukotrpan rad i kreativnost turističke industrije. Ako igrate na tu kartu, krizom se lakše upravlja. Ali, ako kao mi igrate na kartu tri mjeseca biznisa sunca i mora bez vlastitog direktnog marketinga, niti važnih saveza s globalnom distribucijom, onda ste prepušteni sreći. To je upravo naša situacija sada. Prema tome, nas će samo sreća i splet okolnosti da smo blizu donekle spasiti u ovoj godini, a očekujem pad prometa od najmanje 15-ak posto. No kriza nam treba biti poticaj da mijenjamo naš poslovni model u turizmu i to što prije.

Prema vašim saznanjima, koliko projekata je zbog gospodarske krize trenutno 'na čekanju'?

Danas je najmanje 50 velikih, a više od stotinu malih projekata na čekanju. Potencijal je projekata mnogo veći uzmu li se u obzir potrebne promjene u našem turističkom sektoru. Vrijeme je stoga da Hrvatska duboko razmisli o tome kako ohrabriti pametne i visokoj vrijednosti orijentirane turističke investicije. To više nije samo usko turističko pitanje, nego i pitanje odgovora na gospodarski rast zemlje u godinama koje slijede.

Hrvatska mora odlučiti hoće li jaku turističku industriju iza koje stoje globalni upravljački, tehnološki i marketinški standardi ili će nastaviti s trošenjem prirodnih dobara na jeftini način.

Piše: Boba Blašković

Alan Herjavec

voditelj odjela projektnog
financiranja
Splitska banka d.d.



Potreban moratorij na stambene kredite

Financijska kriza utjecala je na sve segmente nekretnina, a kako će se ona odraziti na sektor financiranja, porazgovarali smo s Alanom Herjavcem, voditeljem Odjela projektnog financiranja u Splitskoj banci. Bez mnogo okolišanja, postavili smo mu pitanje koje muči većinu naših čitatelja.

Hoće li rasti kamatne stope na kredite?

U kratkom razdoblju ne očekujem rast kamatnih stopa na stambene kredite. Ipak, nastavi li se krizno razdoblje, na financijskom tržištu do kraja godine moguć je rast kamata maksimalno do 1 postotnog poena.

Koji je model kredita u Hrvatskoj najpovoljniji?

Najpovoljniji model stambenog kredita je onaj za kupnju stana uz korištenje više proizvoda banke i na taj način ostvarenje pogodnosti smanjenja kamatne stope i naknade, odnosno kupnja stana koji se gradi u projektima kod kojih gradnju financira banka.

Građani tvrde da su banke pooštrile uvjete kreditiranja te da je trenutačno mnogo teže dobiti kredit nego prije godinu dana. U kojem su segmentu pooštrjeni uvjeti?

Uvjeti kreditiranja za građane, kupce stambenih prostora, promijenili su se zbog porasta tečaja CHF i EUR, zatim zbog samog načina izračuna kreditne sposobnosti, što je rezultat promjene ovršnog zakona, rasta kamatnih stopa i naposljetku zbog ukidanja kredita s valutnom klauzulom vezanom na švicarski franak.

Investitori također tvrde da su banke pooštrile uvjete kreditiranja.

U Hrvatskoj, ali i na razvijenim financijskim tržištima, banke su osjetno povisile kriterije kreditiranja za developere i investitore. Povećano je potrebno vlastito učešće investitora u ukupnim troškovima investicije sa 10 do 30%, na 30 do 40%. Banke danas više nisu u mogućnosti preuzeti rizik financiranja spekulativnih projekata te zahtijevaju da prije korištenja kredita određeni postotak stanova bude prodan, odnosno iznajmljen.

Predstavljaju li pooštreni uvjeti glavnu prepreku za realizaciju kvalitetnih projekata?

Ne, pooštreni kriteriji su način na koji banke prilagođavaju poslovanje uvjetima povećanog rizika te ne predstavljaju prepreku za realizaciju kvalitetnih projekata. Problem se pojavljuje zbog činjenice da određeni broj banaka više nije u mogućnosti financirati projekte čak i onda kada se radi o kvalitetnim projektima renomiranih investitora. Jedna od iznimaka je Societe Generale - Splitska banka koja je zahvaljujući razboritoj poslovnoj politici u prošlosti, te pripadnosti snažnoj i zdravoj bankarskoj grupaciji, i danas u mogućnosti financirati nove projekte.

Kako banke mogu ublažiti krizu?

Najvažnije je da se nastavi kreditiranje kupaca stanova. Također, važno je da banke nastave financirati nove kvalitetne projekte, što će značiti novu likvidnosti i očuvanje radnih mjesta u građevinskoj industriji. Industrija nekretnina je ciklična, a prekid kreditiranja kao i prekomjerno kreditiranje pridonosi cikličnosti. Zaustave li se svi novi projekti, za godinu dana bi se mogli naći u situaciji nedostatka stanova u Zagrebu. Za banke je vrijeme za strpljivost i staloženost te nema mjesta dramatičnim potezima i pozivima na opću rasprodaju stanova.

Što Vlada treba učiniti?

Osnovno je da država spriječi razvoj krize u gospodarstvu i povećanje nezaposlenosti, odnosno smanjenje realnih plaća. Ako bi došlo do značajnijeg povećanja broja nezaposlenih, odnosno pada realnih plaća, država bi mogla osigurati jamstva za moratorij otplate stambenih kredita uz produženje roka otplate za razdoblje mnoratorija onim klijentima koji zapadnu u teškoće zbog gubitka posla ili smanjenja plaće. Država bi također trebala iskoristiti situaciju u kojoj su investitori spremni odreći se dobiti u korist veće likvidnosti i sigurnosti, za rješavanje stambenog pitanja za određene kategorije građana. Nitko od države ne bi smio očekivati dodatne izdatke, već bi država mogla pridonijeti na način da jamči za određeni dio stambenog kredita, čime bi se omogućila kupnja stana bez vlastitog učešća kupca, te tako potaknula prodaja stanova. Ovakav bi model mogao predstavljati i dodatni argument Vladi u pregovorima sa sindikalnim partnerima te kroz naplatu PDV-a na prodane stanove povećati proračunske prihode.

1.3. VIJESTI IZ REGIJE

Izvor: www.europe-re.com

Povratak osnovama: MIPIM Summit 2009 okupio vrhunske mozgove ovog sektora

Slijedeći primjer prošlogodišnjeg sastanka na vrhu koji je doživio izrazite pohvale, Real Estate Publishers (REP) i MIPIM su zajednički organizirali MIPIM Summit 2009 na koji se dolazilo isključivo s pozivnicom. Suočeni s globalnim padom transakcija nekretninama za čak 60% tijekom 2008., na odabranom panelu u kojem su sudjelovali vodeći međunarodni menadžeri na području infrastrukture i resursa te institucionalni ulagači raspravljalo se o aktualnom učinku globalne recesije, a sudionici su iznijeli svoje spoznaje u odnosu na ono što možemo očekivati ubuduće.



Fashion House Development planira prvi ruski outlet centar (RU)

FASHION HOUSE Development, nasljednik poduzeća The Outlet Company, je u partnerstvu s GVA Grimley Outlet Services i Liebrecht & Woodom, dovršio akviziciju prvog zemljišta za izgradnju outlet centra u Rusiji.



Sedes Holding A.S ulaže u prvorazredne uredske prostore u Istanbulu (TR)

U Istanbulu je upravo zaključena jedna od prvih transakcija vezanih uz stvarno ulaganje u uredske prostorije. Projekt se sastoji od pet katova uredskih prostorija u Yapi Kredi Plazi, koja je smještena u Istanbulskom CBD-u. Sedes Holding A.S. je kupio pet katova od Yapi Kredi Koray REIT u Yapi Kredi Plazi, bloku C, jednom od najpoznatijih istambulskih uredskih tornjeva.



Hochtief Development predstavlja novi stambeni projekt u Kavčí Hory (CZ)

Na površini od 30.000 m², između nedavno dovršene uredske zgrade Kavčí Hory Office Park i središnjeg parka u Pankrácu, bit će izgrađene četiri stambene zgrade s 334 stana i četiri prostora koja se neće koristiti u stambene svrhe. Stambeni kompleks koji je osmislio poznati arhitektonski ured Aulík Fišer Arhitekti bit će izgrađen na lokaciji koja je na pješačkoj udaljenosti od gradskog javnog prijevoza.



ProLogis potpisuje dva ugovora o najmu u Slovačkoj (SK)

ProLogis (NYSE: PLD) najavljuje da je potpisao nove ugovore o najmu za oko 8.000 m² skladišnog prostora u zgradi 5 ProLogis Parka Bratislava, Slovačka. ProLogis Park Bratislava obuhvaća šest zgrada s ukupno 182.600 m² skladišnih prostora.



Multi Development i Tesco ostvaraju Forum Liberec u Češkoj Republici (CZ/NL)

26. veljače 2009. će se za javnost otvoriti Forum Liberec u Češkoj Republici. Prva faza obuhvaća suvremenu Tesco MY Liberec robnu kuću na 10.000-m² površine i 60 drugih trgovina, kao i 2.800 m² ureda A kategorije i 14 stanova za najam. Planiranih 350 parkirnih mjesta u novo uređenoj garaži nadopunjeno je s dodatnih 500 mjesta na krovu Foruma.



REDEVCO Turska završava svoja prva dva projekta trgovačkih centara u trećem kvartalu 2009. (TR)

REDEVCO Turska se sprema za otvorenje svoja dva prva projekta trgovačkih centara u trećem kvartalu 2009. Gordion trgovački centar u Ankari otvorit će svoja vrata krajem kolovoza, a Erzurum trgovački centar u Erzurumu otvara se krajem rujna.



2. STATISTIKA

2.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2009.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.147	969 - 6.000
kuće	1.903	685 - 7.200
poslovni prostor		
uredi	1.917	1.351 - 3.702
lokali	2.290	960 - 8.663
poslovne zgrade	1.407	615 - 2.460
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.072	868 - 4.820
kuće	1.920	450 - 11.000
poslovni prostor	1.627	687 - 4.580
turistički objekti	2.922	750 - 9.537

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

2.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

2.2.1. Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2009.

U siječnju 2009. izdana su 862 odobrenja za građenje, što je za 96.8% više u odnosu na siječanj 2008.

U siječnju 2009.:

- prema vrstama građevina, 86.5% odobrenja izdano je za zgrade, a 13.5% za ostale građevine

- prema vrsti građenja, 81.0% odobrenja izdano je za novogradnju, a 19.0% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u siječnju 2009., predviđeno je građenje 1.134 stana s prosječnom površinom 90.6 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u siječnju 2009., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2009.

2.2.2. Izdana odobrenja za građenje u 2008.

U 2008. izdano je 12.281 odobrenje za građenje, što je za 4.1% manje nego u 2007.

Za izdana odobrenja za građenje u 2008. predviđena je vrijednost radova u iznosu 41 389 582 tisuće kuna, što je za 23.5% više nego u 2007.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u 2008., predviđeno je

građenje 24.585 stana, što je za 1.2% manje nego u 2007.

U 2008.:

- prema vrsti građevina, 88.7% odobrenja izdano je za zgrade, a 11.3% za ostale građevine
- prema vrsti građenja, 79.0% odobrenja izdano je za novogradnju, a 21.0% za rekonstrukcije.

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u 2008., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2009.

3. ODRŽALO SE..

<i>Datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
05.02.2009.	CEE Retail Real Estate Awards Gala	Varšava, Poljska	www.europaproperty.com
24.-25.02. 2009.	CEE Investment 2009	Bukurešt, Rumunjska	www.easteurolink.co.uk
26.-27.02. 2009.	CEE Real Estate 2009	Prag, Češka Republika	www.easteurolink.co.uk
03.03.2009.	The Real Estate Market in Southeastern Europe	Beograd, Srbija	www.emportal.co.yu
10.-13.03.2009	MIPIM	Cannes, Francuska	www.mipim.com

4. NE PROPUSTITE...

<i>Datum</i>	<i>naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
30.-31.03.2009.	Peta godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina	Zagreb, Hrvatska	www.filipovic-advisory.com
31.03.2009.	CEE Marketing Strategies	Bukurešt, Rumunjska	www.easteurolink.co.uk
07.-08.04.2009.	Energy Use Optimisation in Buildings	Varšava, Poljska	www.informedia-poland.com
08.-10.04.2009	Mall Expo	Moskva, Rusija	www.eng.mail-expo.ru
14.-15.04.2009.	4th International Conference "Retailtainment in Ukraine"	Kijev, Ukrajina	www.mall-expo.com
23.04.2009	SEE Real Estate Awards Gala	Bukurešt, Rumunjska	www.europaproperty.com
07.05.2009.	11th Shopping Center-Symposium	Beč, Austrija	www.regioplan.eu
12.05.2009.	Transport Logistic	München, Njemačka	www.messe-muenchen.de
13.-14.05.2009.	International "ELITE ESTATE" Conference	St. Petersburg, Rusija	www.eliteforum.ru
14.-17.05.2009.	INTERNATIONAL REAL ESTATE FORUM "INFOREAL"	St. Petersburg, Rusija	www.realfor.ru
27.05.2009.	Russia CIS Premier Real Estate Awards Ceremony	Beč, Austrija	www.europaproperty.com

09.-12.06.2009	EIRE Expo	Milano, Italija	www.italiarealestate.it
22.-24.06.2009.	REBEC Conference	Beograd, Srbija	www.europaproperty.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.