

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 61, siječanj 2012.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. NAJAVA Osme godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina..... 2
2. INTERVJU Dubravko Ranilović, partner u Kastel Nekretnine, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama pri Hrvatskoj gospodarskoj komori 3
3. INTERVJU Denis Čupić, član uprave i partner F.O. Development d.o.o., dopredsjednik Hrvatske udruge developera pri Hrvatskoj udruzi Poslodavaca 7
4. STATISTIKA 16
 - 4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – siječanj 2012. 16
 - 4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva..... 16
 - 4.2.1. Indeksi građevinskih radova u listopadu 2011. 16
 - 4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u listopadu 2011. 17
 - 4.2.3. Izvršeni građevinski radovi, narudžbe i stambena gradnja u 2011., pravne osobe s 20 i više zaposlenih..... 17

TEME BROJA : INTERVJUI S PREDAVAČIMA KONFERENCIJE

Denis Čupić,
član uprave i partner F.O. Development
d.o.o.,
dopredsjednik Hrvatske udruge developera
pri Hrvatskoj udruzi Poslodavaca



**USTRAJNIM I
KONTINUIRANIM RADOM DO
USPJEHA U DEVELOPMENTU**

Dubravko Ranilović,
partner u Kastel Nekretnine;
predsjednik Udruženja poslovanja
nekretninama pri Hrvatskoj gospodarskoj
komori



**TREKUTNO STANJE NA TRŽIŠTU
NEKRETNINA**

1. NAJAVA Osme godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina



Osma godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina

The Regent Esplanade Hotel
Zag**RE**b, Hrvatska ● 17. i 18. travanj 2012.

Organizator

filipović
poslovno savjetovanje d.o.o.

Zlatni sponzor

Inter IKEA Centre Group



British Embassy
Zagreb

UK
TRADE &
INVESTMENT



Ujedinjeno Kraljevstvo
Velike Britanije i Sjeverne Irske

Srebrni sponzori



Centar
Nekretnina
www.CentarNekretnina.net

T I T A
GRUPA



Medijski pokrovitelji

Europaproperty.com



Suвременa.hr
portal za nekretnost

MojKapital.com

Balkans.com
Business News

2. INTERVJU

Dubravko Ranilović,
partner u Kastel Nekretnine;
predsjednik Udruženja poslovanja
nekretninama pri Hrvatskoj
gospodarskoj komori



TREKUTNO STANJE NA TRŽIŠTU NEKRETNINA

Molim Vas da se ukratko predstavite.

Partner sam u tvrtki Kastel Nekretnine koju smo osnovali 1992. godine. Sudjelovao sam od samih početaka u svim procesima razvoja tržišta nekretnina u Hrvatskoj, te aktivno sudjelovao u zakonskom reguliranju tržišta.

Jedan sam od osnivača „Burze nekretnina“ osnovane još 1995. godine, te obnašam funkciju predsjednika Udruženja poslovanja nekretninama pri HGK.

U „Kastelu“ se bavim prodajom nekretnina i nekretninskih investicija, procjenama i analizama, te razvojem projekata u nekretninama.

Predsjednik ste Udruženja poslovanja nekretninama pri Hrvatskoj gospodarskoj komori već nekoliko godina. Recite nam na koji način udruženje funkcionira i koje su pogodnosti biti član Udruženja?

Hrvatska gospodarska komora (HGK) je vrlo ozbiljna institucija s dugom tradicijom i velikim mogućnostima u pružanju pomoći pojedinim gospodarskim djelatnostima. Početkom devedesetih godina kada se tek počelo poslovati nekretninama vladao je veliki nered na tržištu, te je nastala potreba da se struka udruži kako bi se poboljšali uvjeti poslovanja i artikulirali interesi struke. HGK je bio logičan izbor.

Udružili smo se 1995. godine. Kroz Udruženje smo uspjeli inicirati donošenje Zakona o posredovanju u prometu nekretninama te sudjelovali u kreiranju mnogih zakonskih odredbi koje su se odnosili na našu struku. Organizirali smo 15 godišnjih foruma, na kojima se redovno okuplja struka, te puno stručnih radionica.

Nastupamo organizirano na bitnim nekretninskim sajmovima u inozemstvu. Imamo kvalitetan pristup državnim institucijama u rješavanju nastalih problema za struku.

Kao posljedica Zakona u okviru Komore provode se stručni ispiti za agente posredovanja u prometu nekretninama, vodi se imenik agenata i registar posrednika u prometu nekretnina

Udruženju pripadaju svi poslovni subjekti članice Komore koji obavljaju jednu od djelatnosti Poslovanja nekretninama, u koju spadaju i oni posrednici u prometu nekretninama koji su se uskladili sa spomenutim Zakonom o posredovanju. Udruženje zastupa vijeće s tridesetak članova na čelu sa predsjednikom i zamjenicima. Mislim da smo kroz komoru napravili ogroman posao za struku koja još nedavno uopće nije bila priznata.

Član ste „Okruglog stola vodećih savjetnika, analitičara, arhitekata,

urbanista, sociologa i ekonomista“.
Recite nam više o vašem radu.

„Okrugli stol“ je odlična inicijativa. Nastala je spontano u želji nekoliko pojedinaca da pomognu tržištu nekretnina. Sad je to respektabilna grupa ljudi raznih struka i znanja. Svi sudjeluju dobrovoljno i bez obveze. Snaga „Okruglog stola“ leži u različitosti pogleda na probleme te širokom znanju sudionika. Različiti stručni stavovi vrlo dobro bruse zaključke.

Na zajedničkim sastancima raspravljamo o svim aktualnim temama vezanim uz tržište nekretnina, pa smo npr. na zadnjim sastancima vrijeme najviše trošili na porez na imovinu.

U svakom slučaju „Okrugli stol“ može biti stručna podrška svakom tko je želi.

Što mislite o programu subvencioniranja kredita za kupnju prve nekretnine. Da li je program potaknuo domaće stambeno tržište?

Program je bio odličan i pokazao je velike mogućnosti dobrih inicijativa. Takvi programi svakako koriste stambenom tržištu, ali su kratkog vijeka. Da bi se stambeno tržište pokrenulo trebat će puno više.

U ovom trenutku treba napraviti kombinaciju kratkoročnih i dugoročnih mjera. Više smo puta isticali u medijima da stambeno tržište ne može biti ad hoc tržište, jer je prevažno za pojedinca kao i za gospodarstvo da bi toliko stvari prepuštali slučaju.

Trebamo utvrditi stambenu politiku iz koje će proizaći, između ostalog, i socijalno stanovanje. Utvrditi trajne benefite prilikom stjecanja stanova određenih kategorija ljudi. Utvrditi što želimo u budućnosti, gdje će se i u kakvim uvjetima u Hrvatskoj živjeti. Izraditi kvalitetne i stabilne prostorne planove koji će

podupirati dogovorenu strategiju. Olakšati investiranje i učiniti ga jeftinijim.

Pronaći prihvatljiv odnos s bankama koje će financirati nove kvalitetne projekte ali i jeftinije kredite za građane. Pronaći druge modele komercijalizacije kao što su npr. najam s mogućnošću otkupa i izjednačiti uvjete svim sudionicima na tržištu, kako bi mogli investirati oni s najboljim projektima.

Kakvo je stanje tržišta stambenih nekretnina?

Tržište stambenih nekretnina je u vrlo ozbiljnom stanju kao posljedica globalne ekonomske krize, vrlo lošeg i nepromišljenog ponašanja sudionika na hrvatskom tržištu i naravno pomanjkanja sudjelovanja struke. Dogodio nam se najgori mogući scenarij. Stambeno tržište je jako naraslo, usisalo puno novaca i novozaposlenih da bi potom naglo palo. Iz toga zaključujemo da u budućnosti moramo naći kvalitetne amortizere za takve situacije. Tu je uloga države velika i ona to može riješiti nizom kvalitetnih mjera, ali isto tako utjecati na ponašanje lokalne uprave u cilju kvalitetnijeg planiranja u upravljanja stambenim resursima.

Unatoč svemu, tržište je još uvijek živo i trguje se. Kvalitetne nekretnine uvijek nađu put do kupca. Kada kažem kvalitetna nekretnina mislim na nekoliko segmenata. Nekretnina mora uvijek biti kvalitetno izvedena bez obzira na skupoću opreme. Nivo ulaganja u opremu mora biti u skladu s lokacijom. Drugim riječima, ne možete dobiti skupi stan na lošoj lokaciji. Stan mora biti funkcionalnog i kvalitetnog rasporeda i dobre orijentacije. Ne smije se nalaziti u preizgrađenom okruženju bez zraka i pogleda. Vrlo je važna prometna povezanost te infrastruktura. Svaki investitor, prije nego što uđe u investiciju, treba promisliti o potrebama i željama kupaca, a tu se vrlo malo pitalo nas struku.

Na kraju u planiranju se najviše griješilo u potpuno krivoj procjeni očekivane prodajne cijene stana i nepoznavanju potražnje i stanja na tržištu, pa su se plaćala preskupa zemljišta čija je previsoka cijena previše opteretila cijenu metra kvadratnog, koju posebno sada u krizi ne možete realizirati.

Usprkos velikom broju neprodanih stanova, mi imamo danas dosta kupaca koji ne mogu naći odgovarajući stan.

U medijima se spominje fraza o desetak tisuća neprodanih stanova, koji su zagušili tržište i obeshrabrili investitore, po Vašem mišljenju ima li toliko neprodanih stanova i kakav razvoj situacije očekujete s navedenim stanovima?

Nije mi drago i poprilično se razljutim kada se spomene tih 10.000 neprodanih stanova, kao početak i kraj svega. Nisu niti svi ti neprodani stanovi isti.

U prethodnom odgovoru na pitanje sam opisao kvalitetan i prodajan stan. Svaki stan je dobio svoje ime i prezime, pa tako i cijenu. Jedna od dobrih strana krize je što je došlo do polarizacije cijena stanova. Cijenom se nagrađuju oni kvalitetni stanovi za koje postoji tržište.

Potpuno je pogrešno zaustaviti stambenu izgradnju zbog velikog broja neprodanih stanova jer postoji tržište i kupci. Naravno da ne možemo proizvoditi niti blizu one količine stanova koje su se proizvodile, ali nešto kvalitetno svakako možemo.

Što se tiče postojećih neprodanih stanova, njih treba tretirati kao balon koji se postupno ispuhuje, ali život treba ići dalje.

Zaključak da što ćemo proizvoditi nove stanove ako imamo 10.000 neprodanih je potpuno pogrešan. Ne postoji na tržištu niti jedan isti proizvod, a posebno ne isti stan. Uvijek će biti proizvoda koje se bolje

prodaju od drugih, a o tome odlučuje isključivo tržište.

Tko drži ključ za pokretanje usporenog tržišta? Država, banke, developeri ili netko treći?

Ključ drže svi pomalo ali ipak je najveća odgovornost na državi. Ne možemo očekivati da se banke ponašaju drugačije nego što to sada rade. One samo koriste mogućnosti koje su im dane. Ukoliko država dobro postavi stvari i banke će se prilagoditi uvjetima.

Bez banaka nema financiranja kvalitetnih programa i projekata, ali država se mora brinuti o svojim građanima i tvrtkama koje su osnovali i omogućiti im poštene uvjete poslovanja.

Investitori odnosno developeri moraju imati inicijativu, a na državi je da osigura ravnopravnost svim sudionicima na tržištu.

Smatrate li da će se stanje na tržištu nekretnina promijeniti ulaskom Hrvatske u EU?

Ulaskom u EU neće se dogoditi ništa revolucionarno s tržištem nekretnina u Hrvatskoj.

Stranci su i do sada temeljeno na reciprocitetu stjecali nesmetano nekretnine uz suglasnog nadležnog ministarstva.

Potpisom sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju, državljani EU od 2009. godine su u potpunosti izjednačeni s državljanima Hrvatske pri kupnji nekretnina u Hrvatskoj, osim kada je riječ o poljoprivrednom zemljištu i područjima zaštićenim sukladno Zakonu o zaštiti prirode.

Znači da ne možemo očekivati neki tržišni bum, jer se nekretnine mogu već duže vrijeme nesmetano kupovati. Mi nismo bili

zatvoreno tržište. Ulazak u EU će vrlo pozitivno djelovati na one koji žele ulagati u Hrvatsku, a sigurno će proizvesti i pozitivan psihološki efekt. Trebalo bi razmisliti da se tržište za određene nekretnine i pod određenim uvjetima otvori državljanima nekih zemalja koje nisu u EU, te državljanima izvan europskih država koji imaju bolju kupovnu moć.

Doći će ipak do povećanog interesa stranaca, posebno u priobalju i na nekim kontinentalnim lokacijama, ali ne očekujem neki ozbiljniji porast cijene kao što mnogi priželjkuju. Stambeno tržište će ipak najviše ovisiti o domaćem kupcu i njegovoj kupovnoj moći.

Što mislite o uvođenju poreza na imovinu?

Porez na imovinu je očito neminovnost koju smo očekivali. Osobno nisam u ovom trenutku za njegovu primjenu jer ne dolazi u pravo vrijeme, iz razloga što je stanovništvo osiromašeno i nekretnine im predstavljaju sve što imaju. Hrvatska je posebna zemlja što se tiče nekretnina i nekretnine imaju puno veće značenje nama, nego nekim drugim stanovnicima Europe na koje se često pozivamo.

Nekretnine se stječu generacijama i time se mjeri uspješnost pojedine obitelji. Naravno da se stvari trebaju mijenjati, ali u ovom trenutku to znači da ukoliko bi

građani bili prisiljeni prodavati nekretnine zbog dodatnog nameta, sva ta imovina koja se je stjecala generacijama bi izgubila dodatno vrijednost. Osim toga, treba imati na umu da veći dio Hrvatske ima vrlo niske cijene nekretnina, a to se posebno odnosi na selo i manje sredine. Nije Hrvatska samo u Zagrebu i turističkoj obali. Poljoprivredno zemljište i kuće na selu su bitno jeftinije nego što je to slučaj u EU. Moramo predvidjeti kako bi se takav porez odrazio na populaciju u tim područjima.

Porez će se vjerojatno obračunavati s obzirom na vrijednost nekretnine.

Porez bi mogao napraviti dobre učinke u području sive zona najma, previsoke cijene građevinskog zemljišta i olakšati upravljane i održavanje objekata i stambenih zgrada, ali u nekim drugim područjima mogao bi biti vrlo štetan. Zbog svih navedenih razloga trebalo bi ga uvoditi postupno i u početku isključivo na luksuz, a s vremenom bi se mogao odnositi i na bitan višak stambenog prostora.

Sa uvođenjem poreza na imovinu treba ukinuti porez na promet nekretnina, jer ga nema gotovo niti jedna država koja naplaćuje porez na nekretnine, a time bi se pospješila trgovina nekretninama, kako bi one mogle što prije doći u situaciju da se mogu kvalitetno komercijalizirati.

3. INTERVJU

Denis Čupić,
član uprave i partner F.O.
Development d.o.o.,
dopredsjednik Hrvatske udruge
developera pri Hrvatskoj udruzi
Poslodavaca



USTRAJNIM I KONTINUIRANIM RADOM DO USPJEHA U DEVELOPMENTU

Molim Vas da se ukratko predstavite.

Osobno sam aktivan u sektoru nekretnina od 2000. godine, tih godina u Hrvatskoj se u sektoru pružanja usluga vezanih uz nekretnine osim projektiranja moglo definirati jedino posredovanje i bili smo svjedoci ekspanzije niza agencija za posredovanje i svakojakih agenata.

Naša odluka da krenemo smjerom developmenta i project managementa pokazala se ispravnom. Dobri savjeti iz vremena prije 2000. kada sam usko surađivao s Mark Cooperom, direktorom Unocalla, danas Chevrona za istočnu Europu koji je prije naftnog biznisa bio developer pokazali su mi put.

Do 2007. godine postali smo partner i servis niza međunarodnih ulagača i međunarodnih trgovačkih lanaca čija je ekspanzija obilježila razdoblje naših prvih 7 godina u real estate-u za koje smo pružali usluge razvoja projekata, vođenja projekata, procjene lokacija i samih nekretnina u okviru due diligence-a.

Do 2007. godine proširili smo naše djelovanje u Sloveniji, Srbiji, na Kosovu

ali i na području centralne i istočne Europe. Osobno, poslovno sam dosta vezan uz austrijsko tržište na kojem sam prisutan od početka poslovanja, pa mogu sa sigurnošću reći da je Beč moji drugi dom.

2007. godine prihvatio sam poziv Jochena Seiberta da preuzmem vođenje tvrtke Redserve za Hrvatsku. U razdoblju 2007. - 2009. vođenjem tvrtke Redserve koja je bila dio ATP Architects and Engineers Holdinga stekao sam određeno koncernsko znanje kao i shvaćanje funkcioniranja modernog sustava vođenja tvrtke, ali i projekta. Osobno sam zajedno sa Jochenom Seibertom i jednim od ulagača u West Gate Thomasom Braunsbergerom vodio projekt West Gate shopping city koji je rezultirao otvorenjem nakon rekordnih 16 mjeseci gradnje.

Naravno, sve nam je ovo uspjelo jer smo se mogli osloniti na sudionike projekta, od projektanata do graditelja koji su iznjedrili nemoguće i uspješno završili najveću građevinu u Hrvatskoj i ovom dijelu regije.

Zajedno s tvrtkom Redserve, na razvoju West Gate-a bila je angažirana i tvrtka F.O./Development, jedna od

tvrtki iz mojeg portfelja, koja je nakon moga izlaska iz tvrtke Redserve nastavila s radom na West Gate shopping city-u tijekom 2010. godine u tijeku primopredaje objekta, otklanjanja nedostataka i uhodavanja sustava centra.

Osobno krajem 2009. godine donio sam odluku da se profesionalno posvetim razvoju svojih tvrtki, te sam stoga otišao iz tvrtke Redserve.

Da li je okosnica vašeg djelovanja pružanje usluga ili vlastite investicije?

Sa iskustvom i znanjem koje sam stekao, među ostalim djelujući u okviru međunarodnog holdinga, donio sam odluku da moderniziram strukturu tvrtke, te da oformim krovnu tvrtku D/C Development / Construction kojoj će primarna djelatnost biti investicije. Tvrtka D/C Development / Construction je tvrtka kroz koju investiram u projekte u Hrvatskoj ali imamo i konkretne planove izlaska u regiju, kao i ulaganja u projekte u Austriji. Cilj nam je u roku od 10 godina transformirati D/C Development / Construction u fond koji bi ulagačima ponudio disperziju rizika u real estate-u na tržišta i namjenu. Naš je cilj oformiti strukturu investicija koju bi činili retail, logistički, rezidencijalni i turistički projekti u kojima bi bili uključeni s maksimalno 25% udjela.

S druge strane, donio sam odluku da F.O./Development postane jak pružatelj usluga u sektoru real estate-a, te da, sukladno skupljenim referencama, nastavimo naš rast. F.O./Development pruža cijeli krug usluga, započevši sa due diligenceom, preko razvoja projekata i project managementa, do asset managementa. Trenutno smo aktivni na nekoliko projekata koji ukupno prelaze investicijsku vrijednost od 200 milijuna

EUR-a. Naša okosnica u poslovanju tokom posljednje 4 godine bila je prvenstveno razvoj projekata (project development) kao usluga i project management. Prateći dnevni razvoj poslovanja, mogu sa sigurnošću reći da primjećujem da se sve više traži usluga due diligence-a, jer investitori sve više paze u što ulažu, kao i usluga profesionalnog upravljanja imovinom.

F.O./Development će se dalje razvijati u smjeru vodećeg pružatelja usluga u sektoru nekretnina. U slijedećim godinama uz development i project management ćemo zasigurno sve jaču važnost u našem poslovanju dati usluzi asset managementa. Iz iskustava vezanih uz projekte na kojima smo angažirani vidimo deficit takve profesionalne usluge.

U operativnom dijelu F.O./Developmenta sve veću ulogu preuzimaju naše mlade snage, pa bi se ovom prilikom htio zahvaliti svom najbližem suradniku gospodinu Vedranu Karabi na vrlo profesionalnom radu i vođenju naših projekata koji je svoj angažman dokazao u project managementu na West Gateu. Takav angažman mi daje sigurnost da ćemo uspjeti u našem cilju.

U slijedećoj razvojnoj fazi uz našu prisutnost u Austriji, orijentirat ćemo se na njemačko i englesko tržište. Već sada jednom mjesečno smo prisutni u Beču, a u budućnosti namjeravamo pojačati našu prisutnost u Hamburgu i Londonu, te za to imamo konkretne partnere i planove.

Jedan ste od partnera na projektu trgovačkog centra City Point Varaždin. Opišite nam projekt.

City Point shopping centar Varaždin je projekt na kojem smo aktivni od 2007. godine, kada smo sa Braunsberger

Holdingom počeli tražiti idealnu lokaciju za shopping centar u Varaždinu. Naime, vezano uz lokaciju nismo bili spremni na kompromise i željeli smo kupiti jaku lokaciju, dovoljno blizu gradske koncentracije, uz jaku prometnicu, dobre dostupnosti koja je ujedno dobro pozicionirana u postojeće trgovačko okruženje.

Odabir lokacije potvrdili su i zakupoprимci koji su City Point prihvatili, te se možemo pohvaliti iznimno dobrom iznajmljenošću od 85%.

City Point će na površini od 33.000 kvadratnih metara ponuditi širok izbor svih trgovačkih brandova kao i niz gastronomije na ukupno 25.000 kvadrata iznajmljive površine, moderan i vrlo ugodan mall, vrlo komfornu garažu i otvoreni parking.

Od zakupoprимaca možemo navesti među ostalima, da s nama u Varaždin stiže Super KONZUM kao flagship KONZUMA za Varaždinsku regiju, H&M, Hervis i Cineplexx multiplex. Ostali zakupoprимci sa New Yorkerom, s.Oliverom i Humanicom zaokružuju moderan međunarodni mix.

Lokacija nam omogućuje izuzetno dobru povezanost s Varaždinom, kako smo od centra grada udaljeni manje od kilometra, ali i s cijelom regijom, jer je naš smještaj na glavnom ulazu u Varaždin uz istočnu obilaznicu koja je žila kucavica varaždinske regije.

Sam arhitektonski koncept City Pointa nudi vrlo funkcionalan i moderan trgovački centar na dvije etaže prilagođen gradu veličine Varaždina. Projekt, sa svojom vrijednošću investicije od 51 mil EUR-a, spada u vrh aktualnih projekata u Hrvatskoj. Sam izbor Stipić grupe kao izvođača radova rezultat je pregovora i njihovih

dokazanih visokih referenci u segmentu shopping centara.



Spomenuli ste arhitekturu, arhitekturu City Pointa potpisuje Otto Barić, kako bi opisali suradnju s njim?

S gospodinom Barićem poznajem se niz godina, korijeni našeg rada potječu još od West Gatea, jer je upravo gospodin Barić bio u krugu idejnih začetnika Shopping city Zagreba. Kroz godine upoznao sam Otto Barića vrlo dobro, a mogu reći da ga smatram i vrlo dobrim prijateljem, te da smo kroz godine uz suradnju razvili i prijateljstvo.

2010. godine donesena je odluka da se krene u projektiranje glavnog projekta za City Point, te smo donijeli odluku da promijenimo prvotnu projektu ideju. Tražili smo hrvatskog arhitekta s visokim referencama u retailu, a Ottov rad na Shopping Cityu, City Centru One i Inter IKEI, kao samo nekih od njegovih projekata, bile su dobra garancija.

Otto Barić je u rekordnom roku iznjedrio novi koncept objekta s cirkularnim mallom i garažom. Novi koncept su zakupoprимci sa oduševljenjem prihvatili.

Moje iskustvo u radu s njim, a ja sam osoba koja je u poslu vrlo objektivna, je vrlo dobro. Njegov pristup poslu je vrlo profesionalan, i mogu sa zadovoljstvom reći da je u rekordnom

roku proizveo kompletnu i vrlo kvalitetnu projektnu dokumentaciju.

Kada bi rekao da u dnevnom poslu nema određenih trzavica na relaciji investitor - arhitekt, lagao bih. Ali, ovo je normalno, jer arhitekt i investitor ne dijeli iste poglede na projekt. Iskustvo rada s gospodinom Barićem dokazalo mi je da je Otto jedan od rijetkih arhitekata koji se u svom načinu razmišljanja može približiti investitoru.

Zbog svega ovoga Otto Barića ja i ostatak partnera na projektu smatramo partnerom na projektu City Point Varaždin.

Ovaj projekt predstavlja suradnju hrvatsko – austrijskih investitora? Kako ste se odlučili za navedenu kombinaciju?

Kao što sam već rekao, ja osobno smatram Beč svojim drugim domom, a dugogodišnja suradnja sa austrijskim i njemačkim ulagačima otvorila mi je niz kontakata na tim tržištima. Mogu slobodno reći da sam se kroz godine uspio mentalno približiti sklopu investitora s tog područja. Kada shvatite očekivanja i mentalitet određenih investitora rad, s njima postaje zadovoljstvo.

Sama otvorenost austrijskog i njemačkog kapitala prema Hrvatskoj je normalna posljedica i povijesne i geografske povezanosti.

Sama suradnja s Braunsberger Holdingom, koji je s nama investitor City Point Varaždina, traje uspješno od 2006. godine. Tokom ove poslovne suradnje mogu reći da se među našim tvrtkama razvila jedna vrlo pozitivna atmosfera i sinergija. Uz poslovno razvilo se i privatno prijateljstvo, a nivo povjerenja je takav da sada mi imamo priliku s Braunsberger Holdingom

krenuti i na vanjska tržišta, ne samo kao pružatelj usluga nego i kao investitor.

Sinergija know how-a iz Austrije i iz Hrvatske, kao i dugogodišnje prisustvo u retailu za ovaj pojedinačni projekt je jamstvo uspjeha. Iza Braunsberger Holdinga stoji 50 godina trgovačke branše u segmentu namještaja prije nego su ušli u segment real estate-a.

Na drugim projektima blisko surađujemo s TRIO Developmentom i projektnom kućom Delta iz Welsa. Također ova suradnja je dovela do vrlo dobre hrvatsko - austrijske sinergije.

Što sve sadrži, kakav je koncept City Point? Da li Vaš projekt nudi nešto drugačiji koncept?

Uspoređujući ga s postojećim i funkcionirajućim projektima u gradu Varaždinu, ovo je moderan shopping centar na dvije etaže s velikom podzemnom garažom, koji samim time nudi novi ugođaj kupovanja. Sam koncept centra naravno privukao je drugi tip zakupoprimaca nego trgovački parkovi.

Podzemna garaža garantira ugodan ulazak u centar po svim vremenskim uvjetima. Sama lokacija je vrlo dostupna svim generacijama, a posebno mlađim naraštajima, jer je dostupna i pješice i biciklom iz cijelog grada.

Koncept centra, uz moderno multiplex kino lanca Cineplexx, ponudit će i moderan klupski disco prostor, jer Varaždin i sama regija preko 10 godina takav prostor nemaju. Uz to, u objektu će se na perifernoj površini smjestiti i privatna poliklinika sa zasebnom stomatološkom poliklinikom.

Trend razvoja shopping centara ide u smjeru modernih i kompaktnih centara razigrane arhitekture. Idealnim se pokazuje koncept s dvije trgovačke etaže, koji traži i većina međunarodnih brandova. Bitni su kratki putovi do trgovina, kao i komforan ali vrlo dostupan parking.

Uz 25.000 kvadrata trgovina ponuditi ćemo i niz dnevnih sadržaja pristupačnih na novi način. Sama lokacija je najbitniji faktor koji definira uspjeh jednog shopping centra, i tu su nam svi naši zakupoprимci potvrdili da smo napravili pravi odabir. Budući posjetitelji očekuju blizinu centra kupcu, zabavni sadržaji mogu funkcionirati samo ako su dostupni na par koraka do gradskog središta. Dugoročno to osiguravamo svim našim zakupoprимcima.

Sam management centra bit će orijentiran na posjetitelje i osigurati vrlo dobro pozicioniranje centra. Već smo sada u postupku odabira managementa i pratećih usluga, a krovnu ulogu ćemo dugoročno osigurati kroz asset management od strane investitora angažmanom gospodina Harald Pehama i mene.

Smatrate li da u Hrvatskoj postoji prevelik broj trgovačkih centara?

Ovo pitanje postavi mi svatko kada krenemo u razgovore o koncentraciji trgovine u Hrvatskoj. Sam odgovor je vrlo kompleksan. Treba naime razlikovati koncentraciju koja je kroz 5 godina nastala u Zagrebu, koja nakon realizacije City Centra One, Buzina i IKEA Zagreb istok centra neće dozvoliti razvoj novih velikih shopping centara bez odumiranja postojećih. Budućnost Zagreba je povratak u centar grada, što dokazuje niz projekata kao što je Cvjetni, Ban centar, ali i revitalizacija postojećih

objekata, kao što je Nama i novi uspon Kaptol centra.

Što se tiče ostatka Hrvatske, osim Splita i Osijeka, on je u segmentu moderne trgovine nerazvijen. Osim visoke koncentracije hiper i supermarketa, moderne trgovine na razini europskih standarda ovdje nema.

U budućnosti treba dobro promišljati strategije urbanističkog razvoja i omogućiti razvoj takve trgovine ovisno o specifičnostima pojedine sredine i na način da ona daje određen lokalni impuls koji će u srednjim gradovima omogućiti i razvoj i oživljavanje centra grada.

U manjim gradovima koji nemaju velike gradske jezgre sigurna je budućnost razvoj trgovačkih parkova na periferiji. Srednji gradovi trebaju jedan dobro pozicioniran i u život građana uklopljen shopping centar, dok će nakon njegovog etabliranja i generiranjem određenih lokalnih prihoda doći ponovo do mogućnosti oživljavanja gradskih jezgri.

Ne treba bježati od gospodarskih efekata shopping centara, koji uz to i ostvaruju i urbanu funkciju oplemenjivanja urbanih sadržaja određenih sredina i tako doprinose ukupnom urbanom razvoju određenih sredina.

Naravno, u Hrvatskoj je itekako potrebno krenuti u revitalizaciju i razvoj moderne i konkurentne industrije i sektora modernih usluga. Neki od naših daljnjih projekata ići će u tom smjeru.

Da li grad Varaždin ima prostora za dobro funkcioniranje dva do tri trgovačka projekta?

Kada bi počeli govoriti o mogućnosti da u Varaždinu istovremeno uspješno rade tri klasična i po tipu ista shopping centra ušli bi u segment naučne fantastike. U Varaždinu trenutno radi jedan vrlo dobro etabliran veći trgovački park Supernova, i jedan manji trgovački park Store Land. Smatram da su se oba dobro pozicionirala i da uspješno funkcioniraju. U gradu kao Varaždin sigurno ima mjesta za trgovačke parkove i moderan shopping centar. Segment preklapanja trgovina u jednim i drugima je možda maksimalno 20% i većina takvih trgovina u Varaždinu treba dvije lokacije. Ostatak trgovine u Varaždinu je baziran na hipermarketima i trgovini namještaja. Disperzirana manja količina trgovina tekstila i obuće nije na razini koju grad kao Varaždin zaslužuje.

Sama pozicija našeg centra omogućuje nam održiv uspjeh na dulji period. Nekako bez skromnosti smatramo da ovim projektom vraćamo urbani grad Varaždin Varaždincima. Ovakav tip sadržaja će omogućiti i novo promišljanje gradske jezgre kao i vraćanje života u gradsku jezgru kroz nove sadržaje.

Kao osoba koja i dalje živi u Varaždinu, a posluje iz Zagreba, osobno prepoznajem potencijale Varaždina. Također management našeg centra će biti vođen iz Varaždina na način da bude interaktivan sa potrebama i željama građana.

Svjedoci smo kroz medije političkih događanja u gradu Varaždinu, da li su se promjene osjetile na vašem projektu?

Kod svih političkih promjena i previranja naravno da dolazi do određene nesigurnosti ulagača. Osobno sam bio izložen nizu pitanja drugih ulagača i bankara koji su gledali prema Varaždinu. Ja osobno nisam ni u jednom trenutku sumnjao da će Varaždin ostati grad otvoren investitorima.

Gradonačelnik Habuš sa svojom zamjenicom i saborskom zastupnicom gospođom Martinčević i zamjenikom gospodinom Radelićem je vrlo brzo i kvalitetno preuzeo vođenje grada. Mogu samo reći da u gradu Varaždinu vidimo svog vrlo bitnog partnera, koji nam je vrlo otvoren.

Smatram da je odlika Varaždina da je otvoren za sve investitore, i da vodstvo grada uvijek ima vremena za ozbiljne investitore.

Razmišljate li o drugim projektima nakon City pointa? Ako da, o kakvim je projektima riječ?

Kao investitor već sam involviran u nekoliko projekata koji se nalaze u raznim fazama. Od projekata u koje smo ušli mogu navesti projekt trgovačkog parka u Gospiću, logističko - distributivnog centra u Varaždinu, stambene izgradnje u Varaždinu i trgovačko - logističke zone u Karlovcu. Za nekoliko projekata se nalazimo u fazi due diligencea, te ne možemo iznositi detalje istih.

Aktualno sa Braunsberger Holdingom razgovaramo o ulasku u nekoliko projekata u Austriji.

D / C trenutno provodi analizu nekoliko zinnshausa (najamnih kuća) u Beču, kao i sličnih objekata u Londonu i razmišljamo o osnivanju fonda sa asset managementom koji bi omogućio investicije u ovakve projekte našim domaćim investitorima koji žele izaći iz okvira Hrvatske.

Kao investitor i developer imamo veliki interes ulaska u segment JPP projekata, od stambenih u sustavu POS-a do zdravstvene i zatvorske infrastrukture. Za takve projekte imamo i jakog partnera s postojećim projektima u Europi.

Kada govorimo o projektima na kojima je F.O. / Development pružatelj usluga, naša je praksa ne nabrajati pojedine projekte nego uputiti zainteresirane na našu web stranicu koja im može dati uvid u našu listu referenci. Naravno, neki od projekata su u osjetljivim fazama pa ih ne navodimo radi zaštite projekata i naših klijenata. Možemo samo ponosno reći da smo aktivni na projektima od trgovine, stanogradnje, logistike do industrije. Sa sigurnošću smatramo da ćemo u slijedećih 5 godina postati vodeći service provider u Hrvatskoj u sektoru razvoja i project managementa.



IMAGE: © 2007 WWW.OLZE.AT

Vizualizacija budućeg projekta u Gospiću

Koji su najčešći problemi s kojima se susreću developeri i investitori u Hrvatskoj? Da li su ti problemi specifični samo za Hrvatsku?

Kao jedan od osnivača Hrvatske udruge developera pri Hrvatskoj udruzi poslodavaca, i dopredsjednik iste za sektor komercijalnih projekata (trgovina, logistika, office i industrija), srećem se dnevno s problemima koje investitori imaju u dnevnom poslovanju.

Da trebamo mijenjati samu investicijsku klimu je stvarna činjenica. Kao član komisije Gospodarsko socijalnog Vijeća imam prilike susresti se sa zakonima u njihovim ranim fazama i još uvijek nam nedostaje veća potpora investicijama.

Kroz našu udruhu uspjeli smo dovesti do izmijene nekoliko zakona koji bi trebali olakšati investiranje. Ali, na žalost, još uvijek nema mogućnosti promijeniti ono najbitnije, a to je s jedne strane rezanje birokracije i ubrzavanje administracije, a s druge strane smanjenje opterećenja koje investitori imaju kod pokretanja projekata.

Kao što osobno volim istaći, svaki ozbiljan developer i investitor je i bit će spreman pomoći svojim poslovanjem šire društvene funkcije, posebno lokalnih zajednica. Ali, ono što imamo danas je činjenica da investitor plaćanjem komunalnog i vodnog doprinosa zapravo plaća ulaznicu da bi mogao investirati. Sav rizik njegovog uspjeha je na njemu, i smatram da je licemjerno plaćanje komunalnog i vodnog doprinosa prije nego što određeni projekt počine generirati prihode, osim ako on nije u potpunosti iskoristiv za infrastrukturu određenog projekta.

U tom slučaju ograničenje je važećeg zakonodavstva to da je i ono ograničilo maksimalno iskorištavanje komunalnog doprinosa za namjenu pojedinog projekta.

Naša udruga je bila i bit će aktivan sugovornik Vladi RH u poticanju investicijskog ciklusa.

Osobno smatram da će naš prvi dopredsjednik Vlade i ministar gospodarstva sa aspekta da dolazi iz sektora usko povezanog sa investicijama i imao je prilike sam iskusiti ovaj gorak posao vrlo brzo iznjedrati rješenja koja će dati impuls investicijama.

Mi iz udruge se zalažemo da se redefinira komunalni doprinos, da se investitor obveže na financiranje vlastite infrastrukture, ali oslobodi viška doprinosa kao i vodnog doprinosa, a da se isti kroz pametne instrumente komunalne i lokalne politike, kao i porezne politike kao njegov financijski doprinos stavi u fazu kada investicija počinje ostvarivati prihode.

Na ovaj način daje se određena solidarnost investitorima. Prečesto velik i trom državni kao i aparat lokalnih jedinica jednostavno računa na te novce kao spas za dnevnu likvidnost. Mislim da će neki konkretni koraci ove nove Vlade morat ići u tom smjeru, ali naravno omogućavajući da modernizirana i optimirana uprava obavlja svoj posao kako na državnoj tako i lokalnoj razini.

Naravno, kada govorimo o problemima u investicijama često isti proistječu iz nedovoljno pripremljenih projekata, kao i iz neiskustva pojedinih investitora. Današnja financijska situacija zasigurno će zbog toga rezultirati selekcijom ozbiljnih developera i ulagača. Osobno mislim

da je ova katarza koja se događa dobro došla kako bi se profesionalizirao pristup ulaganjima.

Mnogo stranih ulagača žali se na prepreke. Dio njih stvarne prepreke uistinu susreće i bori se protiv njih. No, na žalost, uvijek postoji dio špekulativnih ulagača koji su ušli u Hrvatsku s vrlo malo kapitala i bez financiranja iz domicilnih zemalja, a onda su za svoje probleme okrivili naš sustav poslovanja i institucije. Također, trend slijepog ulaženja u projekte bez prethodnog snimanja stanja uzrokovao je velike poremećaje i nažalost dosta je kapitala ostalo zamrznuto u takvim lošim projektima.

Kakav je Vaše iskustvo s financijskim institucijama u Hrvatskoj? Da li prate velike projekte kao navedene ili lakše pronalazite suradnju na inozemnoj razini?

Mislim da je trenutno teško raditi razliku između mogućnosti i spremnosti domaćih i stranih banaka. Dostupnost kapitala je smanjena, uz to ono što je pozitivno traži se puno veća pripremljenost projekata.

Polako se vraćamo osnovama, a one su veći nivo vlastitih sredstava, obavezna prediznajmljenost od minimalno 80% ili određen pre-sale, spremnost na jak monitoring od strane banaka.

U posljednjim se godinama razvio trend equity partnerstva sa građevinskim tvrtkama koji je na žalost za mnoge donio niz problema. Naime, većinom su građevinari radi osiguranja posla nudili vrlo nisku cijenu gradnje, s gubitkom, a ne dobiti, a uz to još i ušli u financiranje equity-a za koji su se zaduživali po cijeni od 8 - 9% godišnje. Ovo je generiralo jedan veliki

poremećaj u branši. U niz projekata se ulazilo bez prethodnih dobrih provjera i dubinskih snimanja, bez pre-leasea ili pre-salea, bez ugovorenog financiranja od strane banaka, i sa očekivanjem brzog izlaska iz equity-a. Na žalost, tržište nas uči da takvog brzog izlaska ni danas, a ni u budućnosti neće biti.

Samo neke od građevinskih tvrtki koje su strogo odvojile segment developmenta i investicija od segmenta graditeljstva i neovisno o korelaciji istog ušle u equity partnerstva iz takvih su poduhvata izašle ili će izaći kao dobitnici.

Vidimo niz investicija koje su započete bez prethodno garantiranih prihoda i naravno da takve investicije nisu naišle na spremnost banaka. S druge strane, niz spremnih investicija stoji zbog birokratske sporosti, iako postoji osigurano financiranje i određen pre-lease ili pre-sale.

Banke će u slijedećem razdoblju uz pooštrene uvjete odobravanja financiranja morat proaktivnije ući u financiranja kako bi se omogućio val investicija koji je ovoj zemlji prijeko potreban. Nadam se ulasku na naše tržište jakih equity igrača u formi

fondova ili pojedinaca koji će vidjet potencijal Hrvatske ulaskom u EU. Mislim da je sada potrebna jaka uloga i Vlade i naše diplomacije na privlačenju ovakvih investitora pošto na našem tržištu postoji zasigurno dvadesetak većih projekata iz komercijalnog sektora koji bi nakon rješenja administrativnih prepreka mogli krenuti u brzu realizaciju.

Što mislite u kojem smjeru će se kretati hrvatsko tržište nekretnina u sljedećem razdoblju?

Zasigurno nas čeka jedan dulji trend držanja udjela u projektima, ili prodaja udjela i projekata uz određene visoke diskonte zbog očekivanja visokog prinosa onih koji danas kupuju i raspolažu efektivnim kapitalom. U ovom trendu bit će vrlo bitna visoka razina profesionalnosti i posvećenosti projektima koja može rezultirati optimizacijom i poboljšanjem istih.

Velikih tržišnih boomova neće biti ni ulaskom u EU, ali zasigurno će taj datum privući nove investitore. Dio anglosaksonskih investitora naime zasad još u većoj mjeri zaobilazi Hrvatsku. Ulaskom u EU i oni će dobiti više povjerenja u naše tržište.

4. STATISTIKA

4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – siječanj 2012.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.829	542 – 6.667
kuće	1.717	404 – 14.667
poslovni prostor		
uredi	1.771	796 – 3.333
lokali	2.286	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.252	593 – 4.867
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.937	611 – 6.364
kuće	1.711	195 – 18.269
poslovni prostor	1.659	482 – 5.368
turistički objekti	2.122	1.396 – 2.257

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

4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

4.2.1. Indeksi građevinskih radova u listopadu 2011.

Prema izvornim indeksima, građevinski radovi u listopadu 2011. u odnosu na listopad 2010. manji su za 7.4%.

Prema kalendarski prilagođenim indeksima, građevinski radovi u

listopadu 2011. u odnosu na listopad 2010. manji su za 9.7%.

Prema desezoniranim indeksima, građevinski radovi u listopadu 2011. u odnosu na rujun 2011. manji su za 2.3%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u listopadu 2011., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2011.

4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u listopadu 2011.

U listopadu 2011. izdano je 879 odobrenja za građenje, što je više za 2.2% u odnosu na listopad 2010.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do listopada 2011. u usporedbi s istim razdobljem 2010. manji je za 3.8%.

U listopadu 2011.:

- prema vrstama građevina, 84.1% odobrenja izdano je za zgrade, a 15.9% za ostale građevine
- prema vrstama građenja, 80.3% odobrenja izdano je za novogradnju, a 19.7% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u listopadu 2011., predviđeno je građenje 1 113 stanova s prosječnom površinom od 95.5 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u listopadu 2011., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2011.

4.2.3. Izvršeni građevinski radovi, narudžbe i stambena gradnja u 2011., pravne osobe s 20 i više zaposlenih

Vrijednost novih narudžaba:

- u trećem tromjesečju 2011. veća je za 2.2% u odnosu na isto razdoblje 2010.

- u razdoblju od siječnja do rujna 2011. veća je za 12.9% u odnosu na isto razdoblje 2010.

Vrijednost izvršenih radova s vlastitim radnicima:

- u trećem tromjesečju 2011. manja je za 6.8% u odnosu na isto razdoblje 2010.

- u razdoblju od siječnja do rujna 2011. manja je za 4.6% u odnosu na isto razdoblje 2010.

U razdoblju od siječnja do rujna 2011. građevinska poduzeća s 20 i više zaposlenih završila su 1 978 stanova, što je za 33.8% manje nego u istom razdoblju 2010.

Potkraj rujna 2011. ta poduzeća imala su 5 206 stanova u gradnji (nezavršenih stanova), što je za 2.8% manje nego u istom razdoblju 2010.

Priopćenje: Izvršeni građevinski radovi, narudžbe i stambena gradnja u 2011., pravne osobe s 20 i više zaposlenih, Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2011.

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

