

# - CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović  
business advisory ltd.

Broj 62, veljača 2012.

## POKROVITELJI CREN-a



### SADRŽAJ

1. NAJAVA Osme godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina ..... 2
2. INTERVJU Sven Müller, član Uprave, Stipić grupa ..... 3
3. INTERVJU Tomislav Matija Varga, regionalni voditelj i generalni direktor Erste Group Immorent Hrvatska ..... 8
4. STATISTIKA ..... 12
  - 4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – siječanj 2012. .... 12
  - 4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva ..... 12
    - 4.2.1. Indeksi građevinskih radova u studenom 2011. .... 12
    - 4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenom 2011. .... 13

### TEME BROJA :

#### INTERVJUI S PREDAVAČIMA KONFERENCIJE

**Tomislav Matija Varga**

Regionalni voditelj i generalni direktor  
Erste Group Immorent Hrvatska



„Glavna područja analize i odobravanja financiranja komercijalnih nekretnina“

**Sven Müller**

Član Uprave  
Stipić grupa



„Razvoj projekata i partnerstvo u investicijama – nova niša Stipić Grupe“

## 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 sponsor

Inter IKEA Centre Group 



British Embassy  
Zagreb

UK  
TRADE &  
INVESTMENT



Ujedinjeno Kraljevstvo  
Velike Britanije i Sjeverne Irske

Srebrni sponzori



Centar  
Nekretnina  
[www.CentarNekretnina.com](http://www.CentarNekretnina.com)



Medijski pokrovitelji

[Europaproperty.com](http://Europaproperty.com)



 MojKapital.com

[Balkans.com](http://Balkans.com)  
BUSINESS NEWS

## 2. INTERVJU

**Sven Müller**  
Član Uprave  
Stipić grupa



### „Razvoj projekata i partnerstvo u investicijama – nova niša Stipić Grupe“

#### **Molim Vas da se ukratko predstavite.**

Po završetku studija građevinarstva u Zagrebu iskustvo sam od 1989. godine stjecao u nekoliko tvrtki: Elektroprojekt Zagreb, Ingra-Domoinvest, Alpine Bau Zagreb, Porr Hrvatska. Od 2006. član sam Uprave Stipić Grupe i suvlasnik zadužen za strategiju, akviziciju, razvoj projekata i ugovaranja. Obnašam i funkciju člana Uprave u sljedećim društvima: Elpida d.o.o., Centar Bundek d.o.o., Centar Gradski Podrum d.o.o. (BAN Centar) i Ilica Centar d.o.o. Član sam Hrvatske komore inženjera u graditeljstvu, član upravnog odbora Savjeta za Zelenu Gradnju u Hrvatskoj (Green Building Council in Croatia) te član izvršnog odbora udruge Developera pri HUP-u.

#### **Predstavite nam STIPIĆ grupu. Koje bi građevinske projekte izdvojili kao najzanimljivije iz svog portfelja?**

Stipić Grupa je svoj razvoj započela sredinom devedesetih, u vrijeme kada su se diljem Hrvatske, posebice Zagreba, nizali brojni projekti. U to vrijeme posla je bilo za svakoga tko ga je bio spreman odraditi i konkurencija nije bilo žestoka kao danas jer ste znali da ako ne dobijete jedan posao, dobit ćete drugi. Međutim, mi smo u startu postavili visoke kriterije

stručnosti i izvedbe te smo nastojali svakim projektom dići letvicu više. Tržište je to prepoznalo, a o tome svjedoči činjenica da je i u ovo krizno vrijeme Grupacija uključena na nekoliko kapitalnih projekata u Zagrebu i Hrvatskoj, što u ulozi investitora, što u ulozi izvođača.

Iako je *core business* Grupe građevina, od samog početka usporedo se razvija i Stipić Interart, tvrtka koja u svojoj ponudi ima najpoznatije svjetske brandove kada je u pitanju uređenje interijera – Knoll, Busnelli, Interstuhl, Gessi, Petra Antiqua – samo da spomenem neke. Priča oko Grupacije zaokružena je 2009. kada su osnovane Stipić Nekretnine, tvrtka specijalizirana za stanogradnju, development i promet nekretninama. Kao što vidite, sve tri članice su svojim djelatnostima usko vezane, što je najvidljivije na našim projektima u Harambašićevoj i Ban centru.

Kada su u pitanju naše reference, na prvom mjestu je gradnja velikih trgovačkih centara kao što su West Gate i trgovački centri City Center One (Jankomir, Žitnjak, Split), koja je otvorila vrata međunarodne afirmacije tvrtke. Na našoj referentnoj listi nalazi se preko stotinu kapitalnih objekata u Hrvatskoj, uglavnom građeni za privatne investitore, počevši od banaka preko

hotela i poslovnih centara. U proteklim godinama smo se okušali u gradnji za naručitelje iz javnog sektora, a kao primjer možemo navesti uspješnu izgradnju OŠ Sesevetska sela, OŠ Sesevetska Sopnica, Vrtić Lanište i mnoge druge. Dakle, nudimo široki spektar usluga kako bi odgovorili na najrazličitije potrebe klijenata.

Suosnivači smo Udruge developera pri HUP-u kao i Savjeta za zelenu gradnju u Hrvatskoj te osobno sudjelujem u vođenju obiju institucija.



*Stipić grupa*

**Radite na dva vrlo različita, istodobno, vrlo zanimljiva mješovita projekta: Ban projekt i Bundek centar. Predstavite nam Ban centar. Postoji li i dalje tržište za ekskluzivne stanove.**

Proteklih godina svjedočili smo masprodukciji stanova, od čega velik broj nije pronalazio krajnjeg kupca, te se posljedično razvilo kolektivno uvjerenje da je gotovo nemoguće prodati stanove u vrijeme krize. Naše iskustvo je međutim pokazalo da tržište za kvalitetne projekte postoji, bez obzira na cijenu. Zahtjevima tržišta ponekad je teško udovoljiti, pogotovo kada govorimo o projektima kao što su Ban i Bundek, ali rezultati nam govore da smo u tome uspjeli.

Kod Ban centra polazišna osnova bila je njegova lokacija – samo središte Zagreba, te smo vođeni tom mišlju sadržaj, kvalitetu

i cijenu centra prilagodili upravo onim klijentima koji takvu lokaciju traže. Objekt je prvenstveno stambenog karaktera, ali će imati oko 5.000 m<sup>2</sup> poslovnih prostora. Jednostavno i logično prometno rješenje vodi u podzemnu garažu sa 198 parkirnih mjesta, koja neće biti javnog karaktera već na korištenje stanarima te korisnicima poslovnih prostora. Na etaži -1 smješteno je 2.157 m<sup>2</sup> prostora komercijalne namjene, koji je povezan dizalima s prostorom parkinga na etaži -2, te ima prirodno svjetlo osigurano svjetlarnicama. Navedeni prostor moguće je povezati s komercijalnim prostorom na prizemnoj etaži u jednu cjelinu, a na kojoj se nalazi i pet manjih lokala trgovačke namjene. Prvi kat je rezerviran za uredski prostor od 1.444 m<sup>2</sup>, koji može funkcionirati kao cjelina ili biti podijeljen na manje uredske prostore. Na etažama od drugog do 7. kata nalazi se 66 vrhunski opremljenih stanova. Posebna je pažnja posvećena strukturi stanova, ovisno o orijentaciji, te poziciji unutar objekta i kreće se od 70 do 350 metara četvornih. Na 6. i 7. katu nalaze se dvoetažni stanovi. Stanovi se odlikuju velikom fleksibilnošću (servisna zona, mogućnost povezivanja stanova, bilateranom orijentacijom), što omogućuje maksimalno uvažavanje zahtjeva kupaca. Posebna pažnja dana je odabiru vrhunskih materijala i opreme stanova te koncepta pametne kuće s naglaskom na jednostavnost uporabe.

Mislimo da je Ban Centar, sa svojih 33.222 BRP-a, postigao optimalni mix rezidencijalno/komercijalnog/poslovnog prostora, koji ostvaruje maksimalnu privatnost te komfor stanarima, a opet omogućuje integraciju u život grada i daje mu novu dodanu vrijednost.

Vjerujemo da, a što nam komunikacija s klijentima dokazuje, postoji potreba odnosno tržište stanova odlične lokacije i vrhunske kvalitete, te da će i ubuduće postojati ta potreba. No, treba biti vrlo pažljiv pri odabiru lokacije, kao i projektiranju samih stambenih jedinica.

Projekt Ban Centra zapravo uspješno definira trend povratka stanovanju u centru grada.



*Ban centar*

### **Predstavite nam Bundek centar.**

Centar Bundek je zapravo „Mali grad po mjeri“, s obzirom da se prostire na 83.000 BRP-a i sadrži 9 dilatacija, od kojih je 5 stambenih te 4 komercijalno/poslovnih prostora, s garažom od 829 parkirnih mjesta. Zašto „Mali grad“? Zato jer nudi sve funkcije koje su potrebne za kvalitetno življenje. Prvo treba spomenuti izvrsnu lokaciju te prometnu povezanost kako prema centru grada tako prema zaobilaznici, aerodromu, Avenu Mall-u, Muzeju suvremene umjetnosti te obližnjem Bundeku kao rekreacijskoj zoni. Osim potrebnih trgovina, u prostoru je predviđen i vrtić, što bi svakako olakšalo življenje mladim obiteljima kao ciljanoj skupini. U stambenim dilatacijama ima 227 stanova različite orijentacije i površine, koji su opremljeni kvalitetnim materijalima te opremom. Na 7. i 8. etaži nalaze se stanovi arhitektonske koncepcije većih prostora, a manje sobnosti s odličnim vizurama prema centru grada i Bundek centru. Mix stanova omogućuje da klijenti mogu birati i pronaći stan koji odgovara njihovim potrebama. Unutar centra smješteno je i 16 lokala trgovačke namjene, koji će se popuniti potrebnim sadržajima za svakodnevni život (apoteka, trgovine...). Na poslovnim dilatacijama u prizemlju predviđeni su komercijalni prostori za određenu

trgovačku djelatnost, a poslovni prostori protežu se na 18.000 četvornih metara na gornjim etažama i predviđeni su za najam. Kroz blok koji tvore dilatacije prolaze dvije pješačke ulice oko kojih su organizirani trgovački sadržaji, a unutar bloka nalazi se hortikulturno uređen park.

Prodajni rezultati s preko 50% prodanih stanova pokazuju da su kupci prepoznali kvalitetan projekt te da je cijena u skladu s kvalitetom opreme i dodatne vrijednosti lokacije.



*Bundek centar*

**Oba projekta prošla su zanimljive promjene od samog početka, kako vlasnički tako koncepcijski. Recite nam nešto o tome.**

Ako govorimo o Ban centru, treba reći da je Stipić Grupa ulaskom u vlasničku strukturu i vođenje projekta inicirala, zajedno sa svojim partnerima, novo promišljanje same investicije i projekta. To se ogledalo u jasno postavljenim ciljevima te developmentu projekta kroz due diligence te studiju isplativosti, novu organizacijsku strukturu projekta s jasno definiranim zadacima i ciljevima te profesionalnim i posvećenim timom stručnjaka. Oformljen je novi prodajni ured vrlo blizu samom gradilištu, što omogućuje direktan i brz kontakt klijenta s lokacijom te projektantima koji stoje na raspolaganju kupcima. Kroz vođenje projekta postignut je sinergijski učinak, s obzirom na divergentnu vlasničku strukturu i sudjelovanje na projektu, što je

bio svakako jedan od izazova. Napravljen je „risk assesment“, te se faktori rizika pomno prate i procjenjuju. Pažljivo je promišljena marketinška strategija te komunikacija s medijima kroz redovite konferencije za javnost i novinare kao bitnom komunikacijskom kanalu. Isto tako, posebna pažnja poklanja se odnosima sa susjedima u izravnoj komunikaciji, respektirajući potrebe tijekom procesa gradnje. I, u konačnici, primijenjena je jedna od najmodernijih tehnologija gradnje „Top to down“, koja se primjenjuje u strogim gradskim središtima, a što smanjuje moguće utjecaje na okolne objekte te omogućava bržu i ekonomičniju gradnju. Odabir prave tehnologije gradnje, kao bitnog elementa uspjeha, dokazuje da nismo imali ozljeda na radu tijekom gradnje u podzemnim etažama niti prigovora susjeda.

Bundek Centar je pak potpuno drugačije iskustvo, s obzirom da je projekt već bio u odmakloj fazi gradnje konstrukcije kada se ušlo u projekt. Došlo je do određenih promjena u vlasničkoj strukturi te načinu vođenja investicije. Valja reći da je bilo potrebno angažirati vlastiti „equity“, ući u vlasničku strukturu te tako inicirati pokretanje projekta. Bilo je potrebno ponovo pokrenuti procese te dogovoriti financiranje s bankom kroz održivi budžet, kako na prihodovnoj tako i na rashodovnoj strani. Poseban izazov bilo je cjenovno ispravno pozicionirati stanove s obzirom na situaciju na kojoj se tržište prodaje stanova u Zagrebu nalazi, i činjenici da imamo portfolio od 227 stambenih jedinica. Dosadašnja prodaja stanova pokazuje da su kupci prepoznali politiku cijena te da je odluka bila ispravna.

**Kao iskusni developer, investitor i izvođač građevinskih radova, objasnite nam sadašnju situaciju na tržištu nekretnina.**

Tržište je i dalje tu, aktivno, ali opća kriza dovela je investitore u situaciju da svim silama žele prodati nekretninu i zatvoriti

financijsku konstrukciju, što je naravno pozitivno za kupce. U ovakvim okolnostima stvorio se višak stanova koji se vjerojatno neće nikada prodati po današnjim cijenama zbog disbalansa cijene i proizvoda. Aktivno sudjelujemo u stručnim raspravama o budućnosti takvih stanova, jer će ukupno političko, socijalno i financijsko rješavanje problema omogućiti financijskim institucijama ponovno sudjelovanje u stanogradnji. Da li je rješenje problema u iznajmljivanju nekretnina s dorađenim zakonima koji štite obje strane ili u jednostavnoj deprecijaciji, otpisu vrijednosti i jeftinoj prodaji, pokazat će diskusija koja je u tijeku, kao i odlučnost nove Vlade da se angažira na tom polju.

Ista situacija je i s poslovnim prostorima, što u prvi plan gura nove projekte. Oni u pravilu nude vrlo korektnu kvalitetu te dobar omjer uloženog i dobivenog. Također, često nude i nove tehnologije i zeleni pristup gradnji, a nadasve održivost objekta tijekom cijela vijeka korištenja, koji u konačnici rezultira manjim režijskim troškovima, većim zadovoljstvom korisnika i uštedom svekolikih resursa, kojih nemamo u neograničenim količinama.

**Da li postoje novi projekti koji Vas zanimaju. Da li samostalno ulazite kao developer u nove projekte? Da li Vam je izloženost u projektu manja ukoliko imate partnera u projektu?**

Kao dio sektora koji je najviše pogođen krizom, svjesni smo da posao moramo sami kreirati, a ne čekati da netko pošalje upit za ponudom, te se trudimo kao investitor ili suinvestitor pronaći kvalitetne projekte. Više partnera u projektu svakako smanjuje izloženost, ali istovremeno može povećati i rizik ukoliko partneri nemaju iste ciljeve te ukoliko je proces donošenja odluka usporen. Mi, na sreću, u sadašnjem strateškom partnerstvu sa IGH imamo samo pozitivna iskustva koja će se, vjerujem, nakon Bana i Bundeka

prenijeti i na Nadu Dimić. Uz navedene projekte, nedavno smo okončali duge pregovore i ulazimo u još jedan kapitalan projekt o kojem zbog dogovora s partnerima ne mogu više reći sada.

### **Kakvi su uvjeti postavljeni od banaka za dobivanje kreditiranja?**

Premda imamo odličnu suradnju s bankama, sanjam o danu kada ćemo mi kao vlasnik ili suvlasnik nekog projekta, nekoj banci zainteresiranoj za zakup prostora moći ponuditi uvjete zakupa uz zakupninu koja je «promjenjiva i podložna promjenama sukladno odlukama naše Uprave». Šalu na stranu, bankama svakako nije u interesu da im investicije propadnu te se pred investitore stavljaju puno veći zahtjevi nego prije u svrhu dokazivanja opravdanosti investicije. Bankama se ne može zamjeriti ovakav stav, jer je dostupnost kapitala u ovim kriznim vremenima smanjena i njegova cijena povećana, pa je selektivnost pri odabiru projekata i investitora samim time razumljiva. U idućih godinu, dvije možemo samo očekivati daljnji restriktivni pristup u financiranju nekretninskih projekata, a

samim time će se od nas očekivati konkurentnost, izvrsnost i vrhunska profesionalnost, kako u pripremi tako i u realizaciji.

### **U mješovitim kompleksnijim projektima da li smatrate da je bolje radi projekt po fazama ili je isplativije raditi projekt odjednom u cjelini?**

Određivanje da li će projekt ići u fazama ili u cjelini ovisi o načinu financiranja i o apsorpciji tržišta. Ako niste sigurni da će tržište moći „progutati“ cijeli projekt odjednom, mudrije je projekt podijeliti u faze za koje ste uvjereni da će ih tržište apsorbirati. Faznost izgradnje povećava troškove, bitno utječe na smanjenje prihoda i, ako ste u situaciji da opstanak projekta ovisi o prijevremenom otvaranju ili izgradnji dijela objekta, savjetovao bih da ga u ovim vremenima ni ne započinjete. Nije vrijeme za granične slučajeve i neizvjestan ishod, barem dok se ne stabilizira tržište nekretnina u Hrvatskoj i u Europi, kao i percepcija Europe vezana na nekretninski posao u Hrvatskoj.

### 3. INTERVJU

#### Tomislav Matija Varga

Regionalni voditelj i generalni direktor  
Erste Group Immorent Hrvatska



#### „Glavna područja analize i odobravanja financiranja komercijalnih nekretnina“

##### Molim Vas da se ukratko predstavite.

Moje ime je Tomislav Matija Varga. Regionalni sam voditelj grupacije Erste Group Immorent s naglaskom na hrvatsko tržište nekretnina. Erste Group Immorent je firma koja se bavi financiranjem nekretnina.

Financiranje nekretnina obuhvaća širok spektar različitih financijskih instrumenata. Posjedujemo stručnu kompetenciju, znanje i iskustvo za cijeli niz financijskih instrumenata, koji uključuju sve radnje i usluge koje su potrebne za realizaciju određenog projekta u sektoru nekretnina. Sastavni dio našeg poslovanja su proizvodi kreditiranja i leasinga. Uz to, nudimo usluge za graditeljstvo, te usluge koje uključuju procjenu nekretnina do financijskog monitoringa, tj. financijskog nadzora nad građevinskim projektima. Razvijamo i svoju vlastitu granu koja se bavi „project developmentom“, gdje ulažemo vlastita sredstva. U tom pogledu nastupamo kao „developer“.

##### Prošle godine došlo je do spajanja Immorent-a Leasinga & Erste grupe. Zašto je došlo do spajanja?

Nije se radilo o tipičnom spajanju dviju tvrtki. Erste grupacija se razvijala i rasla u zadnjih 10 godina. Portfelj nekretninskih

poslova koje financira Erste grupacija u cijeloj regiji došao je do iznosa od oko 14 mlrd eura.

Taj impozantan iznos obuhvaća mnoštvo financijskih angažmana koji su napravljeni iz raznih odjela Erste Grupacije. Radi što lakšeg upravljanjem mnoštva nekretnina iz velikog portfelja Erste grupe, odlučeno je upravljati cijelim portfeljom kroz jednu direkciju s matičnom odgovornošću. To ne predstavlja fizičko spajanje unutar grupacije, već unificiranje i jednako promatranje projekata i rizika za sve projekte. Upravljanje rizikom unutar projekata uspostavili smo na način da smo pojednostavili odlučivanje, koje sada primjenjujemo u cijeloj regiji.

Prije je postojalo više nivoa i lokacija za donošenje odluka, a sada se određeni kriteriji mogu bolje promatrati s obzirom na zajedničko odlučivanje. Ovakvim načinom rada možemo bolje upravljati s postojećim portfeljom od 14 mlrd eura, a isto tako efikasnije funkcionirati u budućim projektima te voditi njihovo upravljanje.

Konkretno, za nas u Hrvatskoj to znači sljedeće: Immorent je leasing društvo, leasing grana Erste grupacije. Immorent ima dva brenda, jedan je leasing društvo za nekretnine, a drugi je leasing društvo za pokretnine. Brend za pokretnine u



Hrvatskoj zove se S leasing, brend za nekretnine zove se Immorent. U Immorentu već nekoliko godina postoji struktura za upravljanje nekretninskim portfeljom. Sada se upravlja i dijelom imovine i plasmanima koje posjeduje grupacija.

U Hrvatskoj to znači da Erste Group Immorent postoji već 12 godina, te i dalje pozitivno radi i funkcionira kao samostalno leasing društvo za nekretnine. Dodatni angažman je nadziranje i nadgledanje plasmana unutar cijele Grupacije. Uz navedeno, važno je napomenuti i postojanje „cross board plasmana”, plasmana koji su direktno plasirani iz naše centrale, pa tako imamo nekoliko međunarodnih klijenata koji su aktivni u široj regiji. Radimo na sličnim načelima, ali se nismo spojili. Leasing društvo je pod regulacijom HANFA-e, koja pokriva leasing društva i zakon o leasing društvima. Banka je pod regulacijom HNB-a i zakona o bankarstvu.

### **Koja vrsta projekata Vam je trenutno najinteresantnija? Koji projekti imaju potencijal za financiranje?**

U našoj grupaciji podijeljeni smo u funkcionalne jedinice. Imamo odjel koji se bavi komercijalnim projektima, koji uključuje sve od poslovnih zgrada do trgovačkih centara i big box formata u maloprodaji. Drugi odjel koji imamo fokusiran je na stanogradnju, treći odjel na turizam, za financiranje turističkih objekata, a četvrti je vezan za infrastrukturu.

Infrastrukturni projekti obuhvaćaju širi pojam. Uz infrastrukturne projekte koje pratimo postoje i javni objekti kao što su aerodromi. Financirali smo aerodrom u Dubrovniku, škole, vrtiće, sportske objekte i drugo.

Financiramo nekretnine koje će/ili već generiraju prihod. Ne financiramo kupnju zemljišta, ne radimo čisti development, mi

radimo development tako da financiramo projekte koji će generirati prihode na neki način. Najjednostavniji primjer je financiranje poslovne zgrade koja će se iznajmljivati te generirati prihod i povrat investicije. U stanogradnji, kad se prati graditelj, povrat je kroz plasman tj. prodaju stanova.

U četiri navedena sektora imamo vrlo interesantne projekte koje financiramo. S obzirom na situaciju na tržištu, bit ćemo izbirljiviji pri odobravanju financiranja i gledat ćemo da projekti koje ćemo financirati imaju zdravi povrat na kapital. Nama je u interesu da investitor osigura redovno vraćanje našeg kredita ili leasinga, ali isto tako da naš kapital, tj. da naše financiranje i naš plasman budu pozitivni. To su neki kriteriji na koje se sada najviše fokusiramo. Nije nam cilj volumen projekta, odnosno plasiranje novca pod svaku cijenu, nego usredotočiti se na profitabilne projekte i profitabilne klijente.

### **Koja su glavna područja analize i odobravanja financiranja komercijalnih nekretnina?**

Analize su postale puno dublje i konkretnije s promjenama na tržištu. Osnovna polazna točka je koliko kapitala je investitor spreman uložiti. Nama je jako bitno da investitor uloži svoj kapital i time pokaže veći interes i angažman za svoj projekt. Prije je bio dovoljan minimalni ulog developera i time je zapravo većinu rizika preuzimao financijer. Ukoliko krene nešto po zlu, developer nije imao veliki interes za spašavanjem projekta, osim svoje reputacije. Sada se rizik dijeli puno ravnopravnije. Treba imati zdravi odnos kapitala prema dugu.

Druga važna stavka u analizi je generiranje prihoda. Pokriće duga bi trebalo biti u odnosu 1.2 do 1.3. To znači da želimo i očekujemo da naš investitor zaradi barem 30 % više nego što su mu financijske obveze. To su najosnovanije

smjernice pri razmatranju projekata. Puno dublja analiza radi se kod razmatranja solventnosti investitora i kompanije na temelju zakona o sprječavanju pranja novca i financiranja.

### **Na koji način refinancirate projekte – što radite s manje uspješnim projektima?**

Promatramo sve naše klijente na kvartalnoj bazi. Godišnje pripremamo dubinsku analizu za svakog klijenta u našem portfelju. Ta analiza je ista, a ponekad i dublja no prva analiza kod odobravanja financiranja. Pokušavamo i, mogu reći da vrlo uspješno to i radimo, pratiti naše klijente kako bi smo znali u kojem su financijskom stanju. Nadalje, može se dogoditi da u određenom trenutku netko od naših klijenata uđe u određene poteškoće. Prije nego što uopće dođe do toga, pokušavamo biti informirani i spriječiti nepogodne situacije koje se događaju. Naši su svi plasmani dugoročni, u prosjeku, preko deset godina. Pokušavamo zbog dugoročnosti financiranja pomoći našim klijentima. Ponekad napravimo određeni reprogram, ponekad kratkoročno pomognemo u određenoj fazi s likvidnošću i tako dalje. U leasing svijetu je malo drugačije od bankarskog kreditiranja, jer u leasing svijetu je leasing društvo vlasnik nekretnine. I ovršni postupak je stoga malo drugačiji, jer je već u startu leasing društvo vlasnik objekta. U tim krajnjim slučajevima mi preuzimamo objekte i upravljamo tim objektima ili ih prodajemo.

### **Koje su najčešće pogreške prilikom prezentiranja poslovnih planova od strane developera pri traženju financiranja?**

Najveće poteškoće koje susrećemo s potencijalnim klijentom je da precijene tržište, tj. nemaju dobru analizu potražnje na tržištu.

U sektoru stanogradnje htio bih naglasiti da bi investitori trebali analizirati tržište prilikom razrade projekta. Trebaju napraviti analize koliko je prosječno primanje u Hrvatskoj, a koliko je zaista potražnja za stanovima. To znači da investitor bi trebao graditi stanove koje su utržive, po veličini, strukturi i cijeni.

U sektoru turizma potrebna je isto detaljnija analiza tržišta. Postoji li tržište i infrastruktura za izgradnju hotela odnosno „resorta“ od 5+ zvjezdica? Smatram da se u tom segmentu treba više usredotočiti na ono što se objektivno može. Mislim da imamo određenog prostora za luksuz, ali sve je pitanje mjere i objektivnog pristupa koji ipak sugerira orijentaciju na pružanje najbolje ponude onom segmentu turista koji posjećuje našu obalu.

U sektoru trgovačkih centara već je sve rečeno puno puta, a tu se također ističe problem nedovoljno dobre procjene tržišta. Uvijek se treba pitati može li se vratiti novac uložen u trgovačke centre i koliko bi, primjerice, građani trebali potrošiti da se vrati investicija u trgovačke centre.

### **Koji su najvažniji financijski rizici u razvoju komercijalnih nekretnina i kako se od njih zaštititi?**

Ovdje bih se želio usredotočiti na rizike u samom „developmentu“, koji su veliki.

Projekti su skupi, povrati na investiciju su veliki i zato developeri i imaju mogućnost dobre zarade. Da bi se financirao jedan komercijalni projekt danas financijske institucije inzistiraju da se u fazi prednajma ili predprodaje zna tko će biti krajnji korisnik objekta. Znalo se događati da se ne razmišlja zbog čega i kome je namijenjen projekt. Tada developer gubi uložene novce, a s njim i financijske institucije.

Financijske institucije trenutno puno dublje analiziraju i prate samo fazu izgradnje,

kako bi spriječile nenamjensko trošenje novca u projektu. Klasična financijska institucija koja prati jednog investitora, u sadašnje doba, puno više ulaže u to da sudjeluje u projektu, da pomaže investitoru, kako bi se financijski rizici sveli na minimum.

Očekivanja u povratu investicije drastično su se smanjila. Sada se puno više koncentriraju na analizu i povrat sredstava koji su uloženi. Rizik će uvijek postojati, ali mi ga pokušavamo smanjiti na minimum.

Erste grupacija oformila je takav tim koji može pratiti i odlučivati o financiranju nekretnina. U ime Erste grupacije, to mi radimo, jer imamo znanje i iskustvo u financiranju nekretnina. Mi smo u ovoj regiji najbolji igrač u financiranju nekretnina. To je naš „core business“, to znamo raditi.

### **Kako procjenjujete sadašnje stanje tržišta nekretnina? Vidite li prostor za poboljšanje sadašnjeg stanja tržišta?**

Ima li područja u koje se mora uložiti u Hrvatskoj u narednom periodu? Ima! Tržište nekretnina, po mom mišljenju, daleko je od mrtvog.

U Hrvatskoj postoji potreba za javnim objektima, školama, vrtićima, domovima zdravlja, bolnicama, aerodromima i staračkim domovima. Prošli smo ratno razdoblje koje je dosta koštalo državu. Nakon toga se s ograničenim sredstvima napravilo puno toga, međutim postoje još uvijek nedostaci u infrastrukturi. Osim toga, postoji i potreba za gradnjom stanova, ali i za neke komercijalne projekte. Mislim da i dalje ima potrebe i za trgovačkim centrima. Samo je bitna lokacija, gdje i koji dio grada, države, veličina projekta?

Koliko je uloženo u infrastrukturu, tj. logistiku. Koliko ima potrebe za to? Imate lanac s 20 i nešto trgovina koji ima određenu robu. Gdje će se skladištiti ta

roba? Gdje će ući u Hrvatsku, gdje će se raspodijeliti i tako dalje. U taj sektor u Hrvatskoj je uloženo vrlo malo. Ako gledamo prosjek koliko zapravo logističkih centara ima u odnosu na maloprodaju, primjećuje se potreba za boljom logistikom.

Veliki trgovački lanci sagradili su svoje logističke-distributivne centre, jer su bili primorani. Izvan toga ne postoji puno investicija u logistički sektor. Jedan veliki razlog je zbog toga što smo preskupi. U logistici smo ispod europskog prosjeka što se tiče broja kvadrata u logistici. Mi smo ispod prosjeka Slovenije, Mađarske, bilo koje od naših susjednih država. To je jedan od razloga zašto Immorent kroz svoj „project development“ u ovoj godini trenutno gradi logistički centar u Jastrebarskom „Immopark Zagreb“.

Immopark Zagreb je fokusiran na pružanje usluga logistike različitim lancima i korisnicima s različitim potrebama skladištenja.

Iz svega navedenog, smatram da je tržište nekretnina aktivno i trebalo bi biti još aktivnije u budućnosti. Važna je korekcija cijena, jer smo postali nekonkurentni prema susjednim zemljama. Malo se usporilo s investicijama u zadnjih par godina, neke stvari su se iskristalizirale, ali nakon korekcije cijena stvorit će se prostor za privlačenje novih investitora.

### **Što mislite o uvođenju poreza na imovinu?**

Uvođenje takve mogućnosti još uvijek je u sferi najava, stoga je teško preciznije komentirati. Načelno, ako se najave obistine vrlo je važno pažljivo odrediti na koji način bi se takav porez provodio. Naime, mnoštvo je postojećih nameta koje je potrebno sagledati u cjelini i eventualni novi model takvog poreza ne bi trebao biti još jedan dodatni namet, već zamjena za dosadašnje.

## 4. STATISTIKA

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

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

Prosjeci se izračunavaju prema trenutnoj ponudi Burze nekretnina d.o.o. koju možete vidjeti na [www.burza-nekretnina.com](http://www.burza-nekretnina.com)

### 4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

#### 4.2.1. Indeksi građevinskih radova u studenom 2011.

Prema izvornim indeksima, građevinski radovi u studenome 2011. u odnosu na studeni 2010. manji su za 6.5%.

Prema kalendarski prilagođenim indeksima, građevinski radovi u

studenome 2011. u odnosu na studeni 2010. manji su za 5.4%.

Prema desezoniranim indeksima, građevinski radovi u studenome 2011. u odnosu na listopad 2011. veći su za 1.6%.

*Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u studenom 2011., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2012.*

#### 4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenom 2011.

U studenome 2011. izdana su 764 odobrenja za građenje, što je manje za 7.1% u odnosu na studeni 2010.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do studenoga 2011. u usporedbi s istim razdobljem 2010. manji je za 4.1%.

U studenome 2011.:

- prema vrstama građevina, 83.0% odobrenja izdano je za zgrade, a 17.0% za ostale građevine

- prema vrstama građenja, 78.7% odobrenja izdano je za novogradnju, a 21.3% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u studenome 2011., predviđeno je građenje 968 stanova s prosječnom površinom od 91.7 m<sup>2</sup>.

*Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u studenom 2011., Državni zavod za Statistiku, Zagreb 2012.*

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](mailto: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.

