

- CREN -

Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 18, rujan 2007.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

| | | |
|----|--|----|
| 1. | INTERVJU – Robert Pende, pomoćnik ministra Ministarstva mora, turizma, prometa i razvitka .. | 2 |
| 2. | FINANCIRANJE Leasing nekretnina.. | 8 |
| 3. | PREDSTAVLJAMO VAM Poduzetnička zona Knežinec.. | 15 |
| 4. | PREDSTAVLJAMO NOVITETE Centra nekretnina..... | 18 |
| 5. | STATISTIKA..... | 20 |
| | 5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – srpanj 2007. | 20 |
| | 5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja..... | 20 |
| | građevinarstva..... | 20 |
| | 5.2.1. Indeksi građevinskih radova u srpnju 2007. | 20 |
| | 5.2.2. Izdane građevinske dozvole u srpnju 2007. | 20 |
| 6. | PRESSCLIPING..... | 21 |
| 7. | ODRŽALO SE..... | 22 |
| 8. | NE PROPUSTITE..... | 23 |
| 9. | IZDVAJAMO..... | 24 |

TEMA BROJA:

Robert Pende

pomoćnik ministra

Uprava za razvoj turizma

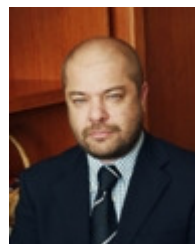
Ministarstvo mora, turizma, prometa i razvitka

RAZVOJ GOLFA U HRVATSKOJ

1. INTERVJU - RAZVOJ GOLFA U HRVATSKOJ

Robert Pende

pomoćnik ministra
Uprava za razvoj turizma
Ministarstvo mora, turizma, prometa i
razvitka



Koja je uloga Uprave za razvoj turizma pri Ministarstvu mora, turizma, prometa i razvitka u razvoju golfa i golf projekata na području Hrvatske? U Ministarstvu također djeluje Savjet za golf, koja je njegova uloga?

Uprava za razvoj turizma je jedna od tri uprave koje se bave područjem turizma unutar Ministarstva mora, turizma, prometa i razvitka. Nadležna je za sve veće razvojne projekte. Jedan od ključnih, temeljnih razvojnih projekata je i projekt golfa koji je već duži niz godina, od 1999. sastavni dio razvojne strategije.

U razvojnoj strategiji se spominje cijeli niz selektivnih oblika turističkih ponuda, posebno mjesto zauzeo je upravo golf te je zbog toga donesen i poseban program. Za neke druge selektivne oblike nismo procijenili potrebnim donositi posebne programe. Ovaj program značajan je zbog dvije stvari:

Prvo, zbog toga što smatramo da bez golfa ne možemo bitno produžiti turističku sezonu. Nije namjera s golfom razvijati nove ili bitno povećavati nove turističke kapacitete. Naravno da će se oni pojaviti, to je trend i u svijetu i pratit će izgradnju novih smještajnih kapaciteta i izgradnju golf igrališta. Međutim, nama je prvotno u interesu bilo postojeće

turističke kapacitete više angažirati izgradnjom golf igrališta.

Drugi razlog, zbog čega je golf zahtijevao poseban program, je njegova specifičnost kroz niz segmenata koje ćemo proći u ovom intervjuu. U odnosu na neke druge selektivne oblike turističke ponude i iskustvo drugih zemalja, pa tako i kod nas, pokazalo se da je takav program nužan da bi se cijeli niz institucija, državnih tijela posebno pozabavio problematikom izgradnje golf igrališta. U tom smislu smo smatrali da je bilo nužno donijeti taj program.

Uprava za razvoj turizma, s ljudima koji u njoj rade i sa mnom na čelu, su koordinatori cijelog programa. Ministarstvo kao resorno ministarstvo za turizam, je ono koje je nositelj cijelog programa, i dakako Vlada RH, koja je usvojila program.

Savjet za golf trenutno nije aktivan no međutim možda u jednom izmijenjenom obliku, u drugoj formi biti će ponovno angažiran. Posljednje dvije godine smo se više bavili stvaranjem pretpostavki za golf. Možda bi uloga Savjeta tu isto bila važna, no međutim u direktnom odnosu s tijelima državne uprave, s resornim ministarstvima koji su bili nadležni za probleme koje su pojavljivali, mi smo te probleme rješavali kroz stručne službe Ministarstva i uspjeli smo riješiti gotovo sve probleme koji prate izgradnju golf igrališta.

Vlada Republike Hrvatske je 1999. godine usvojila Program razvitka golfa kao elementa razvojne strategije hrvatskog turizma. Tim programom definirano je oko 50 potencijalnih golf lokacija na području RH koje su ucrtane u Županijske prostorne planove. Po kojim kriterijima su te lokacije izabrane?

Što se tiče prostornih planova i 50 potencijalnih golf igrališta, oni nisu proizašli iz Programa. Program je napravio pregled stanja vezano za postojeće prostorne planove. Prostorni planovi donošenjem Uredbe o zaštićenom obalnom pojasu mijenjali su se u svim županijama koje su imale obalni pojas, zbog čega je opet došlo do određenih promjena. Sam program nije definirao posebne kriterije za utvrđivanje navedenih 50 lokacija. Procedura donošenja prostornih planova je proizašla iz javne rasprave i bila donesena od institucija koje su bile nadležne za izradu prostornih planova. U tom smislu nisu bili posebno definirani kriteriji, osim onih općih koje donose državni organi za sve druge objekte koji se planiraju tim prostornim planovima. Ono što je važno u ovom trenutku naglasiti da će Ministarstvo, već tijekom ove godine, početi s određenim dokumentom koji će uvažavati postojeće stanje, postojeće prostorno-planske dokumente vezane za izgradnju golfa. Još nije definiran projektni zadatak, no u konačnici bi to bila jedna „key capacity“ analiza golf igrališta. Uvažavajući sve ekološke i druge potrebe održivog razvitka, mi ćemo na ocjenu staviti upravo ovo što sad imamo, 50 potencijalnih golf igrališta. Ne bih špekulirao koji je to broj golf igrališta koje Republika Hrvatska kao turistička zemlja treba. Mislim da će takav jedan dokument zaista biti vrijedan i javna rasprava koju ćemo prilikom donošenja napraviti dati

će nam okvire vezane za ukupan broj golf igrališta, za njegovu distribuciju i lokacije golf igrališta. Postoje, također, određena pravila, a isto tako nastojati ćemo u to uključiti i sadržaj koja bi golf igrališta, osim golfa, trebala imati. Negdje će biti potrebna samo golf igrališta, negdje će ona biti popraćena s izgradnjom dodatnih smještajnih objekata, resorta, hotela, itd. Mislim da će studija koju sam spomenuo, dati nam dobru podlogu i za sljedeće promjene prostornih planova.

Znamo da svi govore o problemima sa ishođenjem lokacijskih dozvola za golf terene i prateće sadržaje, nesređenim imovinsko-pravnim odnosima te velikim iznosima komunalnih davanja kao najznačajnijim razlozima zašto investitori odustaju od golf projekata u Hrvatskoj. Koja je po vama osnovna „kočnica“ u razvoju golfa danas u Hrvatskoj?

Upravo ovo što ste spomenuli. Mislim kada je golf gradnja u pitanju na tako velikom prostoru od nekoliko desetaka hektara ili stotinu hektara, naglašena je problematika nesređenih imovinsko-pravnih odnosa. Da bi uopće krenuli u bilo kakvu gradnju prvo je rješavanje imovinsko pravnih odnosa. Zbog toga smo se mi, cijelim programom razvitka golfa, koncentrirali na one lokacije gdje je većinsko zemljište u državnom vlasništvu, kako bi se što više izbjegla mogućnost postojanja više vlasnika od kojih mnogi nisu dostupni. U Hrvatskoj je taj problem izuzetno naglašen jer godinama nije rješavan. To je odgovor na pitanje koje je temeljna kočnica. Imovinsko-pravni odnos, kao jedan naslijeđeni dio prošlosti koji moramo riješiti dijelom mi, a dijelom i sami investitori ili potencijalni investitori.

Drugo, postoji cijeli niz propisa koji su na jedan način otežavali razvoj golf

projekata koji su se odnosili na davanja potrebna da bi se financiralo određeno golf igralište. Radili smo simulacije na jednom prosječnom golf igralištu na konkretnim lokacijama gdje je došlo do rezultata da bi investitor morao uložiti preko sto milijuna kuna, a da pritom ne bi ni počeo sa samom izgradnjom golf igrališta. Mislim da smo sada, na neki način, sve te stvari uredili.

Što se tiče komunalnih davanja to su lokalni diskursi. Lokalna samouprava, ukoliko postoji interes da se izgradi golf, morati biti benevolentna i mora nastojati ispitati kako bi golf projekt stavio u jednu posebnu poziciju. Treba odrediti nivo komunalnih davanja koja neće biti destimulirajuća za investitora.

Mislim da smo pretpostavke za imovinsko-pravne odnosa za izgradnju golf igrališta, na nivou države, uspostavili.

Koliko je lokacijskih dozvola izdano od usvajanja Programa i da li očekujete u skoro vrijeme izdavanje koje građevinske dozvole?

Imamo već izdanu građevinsku dozvolu u Marleri i imamo građevinsku dozvolu za lokaciju na Crvenom vrhu, ali to prati sam program. Za projekt na Porto Mariccio-u, izdane su lokacijske dozvole. Na Blatu je već izgrađeno golf igralište. Iako to nije vezano uz sam program, stvorile su se određene pretpostavke da i taj projekt zaživi. Kao što vidite u Istri su najdalje otišli s turističkom nadgradnjom i očito se pojavila potreba da moraju stvarati nove proizvode kako bi uz već sve manje-više obnovljene hotele i objekte, išli korak naprijed. Očekujemo da će izgradnja golf igrališta, na ovim lokacijama koje smo već spomenuli, ubrzo započeti. Ovisno o tome koliko će biti investicija drugih pratećih sadržaja uz golf igrališta, golf će se

sigurno igrati u Hrvatskoj u sljedećih godinu i pol na navedenim lokacijama.

Investitori u golf imaju mogućnost izgradnje golf igrališta i popratnih sadržaja na zemljištu u privatnom vlasništvu ili u vlasništvu države i jedinica lokalne samouprave i uprave. Možete li našim čitateljima objasniti koje sve korake moraju poduzeti budući investitori koji žele graditi golf teren na državnom zemljištu te koja je cijena zakupa takvog zemljišta?

Spomenuli ste cijeli niz mogućih varijanti. Mislim da nema niti jedne lokacije, koliko je meni poznato, a da je kompletno zemljište za izgradnju golf igrališta u cijelosti na državnom zemljištu. Uvijek se pojavljuje kombinacija mješovitog vlasništva u obuhvatu cjelokupnog projekta. Investitori najčešće kreću od razgovara s privatnim vlasnicima zemljišta. Tek u drugoj fazi se obraćaju državi. Ako bi se išlo prema samom programu, preporučamo svima da krenu od lokalne samouprave. Da se ispita njihov interes za realizaciju projekta, nakon toga krene inicijativa prema Ministarstvu za osnivanjem konzorcija, koji nastoji investitorima olakšati put realizacije projekta. Država zemljište ustupa potencijalnom investitoru po javnom natječaju. No postoji mogućnost i neposrednog dobivanja prava na zemljište ukoliko investitor raspolaže značajnom površinom zemljišta u obuhvatu projekta, te ukoliko ima već izgrađene smještajne kapacitete. U takvoj situaciji se i pretpostavlja da neće biti interesa od drugih investitora samo u golf, kada određeni investitor ima već jedan dio zemljišta u svom vlasništvu, zakupljenog ili ugovorenog ili ima postojeće smještajne kapacitete, jer kao što znamo golf, sam po sebi, bez smještajnih kapaciteta, nije previše

isplativ. Uvjeti pod kojima će država ustupiti svoje zemljište su poznati, no obično to ovisi o tome koja je namjena toga zemljišta. U konačnici mora biti građevinsko jer se golf smatra građevinom. Istina jednostavnom građevinom i nije potrebno ishodovati građevinsku dozvolu, može se ići samo na ovjeru projekta. Ukoliko je riječ o šumi i šumskom zemljištu, ovisno o tome koliko je konkretno šume i šumskog zemljišta na samom projektu treba prilagoditi i projektirati golf. Važno je što manje zemljišta izdvojiti iz šumsko-gospodarske osnove za samu gradnju terena. Sama šuma ima veću vrijednost i plaćaju se više naknade za izdvajanje iz šumsko gospodarske osnove, stoga su naknade od projekta do projekta bitno različite. Investitor bi, već prije trebao imati podatke i nastojati, što racionalnije, pristupiti zaštićenom dobru, jer će onda i manje platiti pripadajuće naknade.

Zemljište se od strane države, sukladno Vladinoj odluci ustupa na pravo gradnje, stav Vlade je da se zemljište za gradnju golfa ali i smještajnih i drugih objekata ne prodaje, nego se ustupa na pravo gradnje na rok od 50 godina. Ukoliko je riječ o golfu onda je to 2000 kn/ha godišnje. Ako se radi o izgradnji komercijalnih smještajnih kapaciteta i svih popratnih sadržaja koji prate golf, onda je to tržišna vrijednost zemljišta na isti rok, koja bi u tom trenutku trebala biti procijenjena i dana na pravo gradnje investitoru. Naglašavam potrebu koordinacije djelovanja lokalne samouprave, Ministarstva i županije s potencijalnim investitorom kako bi investitor što lakše rješavao pitanja koja sam spomenuo.

Što je sa projektima koje iniciraju privatni investitori, a ne nalaze se u Programu razvitka golfa?

Projekt golfa kao takav otvoren je za sve investitore i za sve lokacije, stare i nove. Na početku sam rekao da su prostorni planovi „živa stvar“, oni se mijenjaju i podložni su promjenama posebice kada se izradi spomenuta studija golfa, a koja će biti podloga za eventualne promjene prostornih planova.

Ne postoji ni jedno golf igralište u državi koje je izvan Programa razvitka golfa. Pa čak i tamo gdje ne postoji državnog zemljišta, a ukoliko investitori i lokalna samouprava procjenjuju da im država može pomoći u realizaciji projekta golfa na njihovom području, oni su slobodni javiti se Ministarstvu i mi ćemo im pomoći.

S kojim ostalim državnim tijelima surađujete vezano za pitanje golfa i kakve učinke to donosi?

Vrlo intenzivno smo uspostavili suradnju s gotovo svim nadležnim državnim tijelima, od Ministarstva prostornog uređenja, graditeljstva i zaštite okoliša, Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodnog gospodarstva do Središnjeg ureda za upravljanje državnom imovinom. Postoji vrlo malo ministarstava koji nisu na neki način uključeni u sve što prati golf, bilo da imaju neke svoje propise, bilo da upravljaju određenom imovinom i sl.

Na primjer Ministarstvo obrane raspolaže velikim područjima koji nisu više perspektivna za Ministarstvo pa se to zemljište može putem Središnjeg državnog ureda za upravljanje državnom imovinom ustupiti za realizaciju projekta.

Izuzetno dobru suradnju imamo s Agencijom za promicanje izvoza i ulaganja. Agencija je izdala brošuru pod nazivom „Golf investment guide“ u kojoj su opisane moguće potencijalne

lokacije za golf igrališta u Republici Hrvatskoj.

Da li surađujete s Hrvatskim golf savezom, hrvatskim golf klubovima, Hrvatskom Profesionalnom Golf Asocijacijom i ostalim golf udruženjima gdje već niz godina zaljubljenici u golf pokušavaju afirmirati golf kao sport u Hrvatskoj?

Ministarstvo je otvoreno za suradnju sa svima, mi smo tražili pomoć i od Saveza ali i pojedinaca. Ne bih nikoga posebno izdvajao, ali mi smo stvarno otvoreni za suradnju sa svima. To naglašavam iz jednog vrlo bitnog razloga, a to je, iz razloga što na žalost, kod nas golf prati loša predodžba. Percepcija u javnosti je da je golf nešto što će devastirati prostor, nešto što neće imati one učinke koje želimo, ne doprinosi zapošljavanju da devastira prostor. Upravo je zato potrebna sinergija svih onih koji znaju što golf znači. Od resornih ministarstva do onih koji se bave golfom kako bi se takva percepcija golfa promijenila. Ne postoji nikakva namjera ministarstva ili državnih institucija da rasprodaje zemljište kako bi se devastirao prostor. Treba samo voditi računa da negativni učinci budu što manji, a pozitivni učinci, gospodarski, ekonomski, budu što veći i o tome ćemo voditi računa. Upravo je zato Vlada odlučila da zemljišta koja su namijenjena za golf neće prodavati. Isto tako želim naglasiti da su, nama konkurentne, mediteranske zemlje prepoznale svoj interes u izgradnji golf igrališta. One su još ranije krenule s sličnim projektima, te pritom možda nisu imali problema kojih mi imamo, poglavito ako govorimo o imovinsko-pravnim odnosima, koji su više-manje uređeni, i otišli su daleko naprijed. U Europi postoji nekoliko tisuća golf igrališta i

zaista nije prihvatljivo razmišljanje da Hrvatskoj golf ne treba.

Smatrate li da su i oni imali problema sa zaštitom okoliša pri gradnji golf terena?

Ne samo u pogledu golf terena, ako razmislite kako se razvijao općenito turizam u mediteranskim zemljama, oni su znatno morali intervenirati po pitanju zaustavljanja gradnje. Mi te greške nećemo učiniti. Mi ćemo zasigurno kroz strateške dokumente i prostorne planove te kroz novi zakon o gradnji koji je upravo donesen stvoriti takve pretpostavke da se ne može dogoditi ekspanzija, odnosno nekakav „boom“ koji će biti potrebno kontrolirati. Smatram da negativan proces koji se događao u posljednjih deset godina u Hrvatskoj nije događao u sustavu izgradnje turističkih kompleksa, nego se pojavio prije svega u segmentu divlje gradnje na malim parcelama, i to u stambenim i mješovitim zonama, kroz izgradnju apartmana i soba za iznajmljivanje. Naglašavam da je i taj negativan trend koji je zasigurno rezultat fenomena koji zovemo turizam, zaustavljen Uredbama i Zakonima, te čvrstim akcijama nadležnog Ministarstva. U tom segmentu je Hrvatska najviše devastirala prostor koji je najvažniji turistički resurs. Na prostorima namijenjenim golfu i komercijalnim turističkim zonama još uvijek nije došlo do devastacije te ćemo taj proces moći kontrolirati. Mislim da negativna iskustva koja su se desila u drugim mediteranskim zemljama mogu nam služiti kao primjer i uvijek treba voditi računa da se to ne dogodi i kod nas. Hrvatska je sa svojih 570 hotela daleko od Italije koja ima 30 tisuća hotela, odnosno od Španjolske. Smatram da je naša obala izuzetno očuvana i tu je velika odgovornost kako omogućiti kvalitetan razvitak, socijalne i gospodarske učinke na

način ne da devastiramo već oplemenimo prostor.

Na Brijunima se 7. svibnja 2007. godine održala golf konferencija pod nazivom BRIJUNI INTERNATIONAL GOLF CONFERENCE 2007 u organizaciji Filipović poslovnog savjetovanja. Konferencija je pokrenuta kao inicijativa kako bi se pokušala identificirati ključna pitanja kojima bi se počeli rješavati golf projekti. Kao predavač na konferenciji, koji je Vaš stav o takvoj inicijativi?

Da, osobno sam bio nazočan na jednom velikom dijelu Konferencije i mislim da je to dobar put da se stvori pozitivna slika za izgradnju golf igrališta. Moramo upoznati stručnu ali i širu javnost s problematikom golfa, da budemo svjesni i negativnih, ali posebice pozitivnih učinaka koje golf donosi. Smatram da se Hrvatska kao

država i turistička destinacija mora razvijati u segmentu golfa. Naše komparativne prednosti, u odnosu na sve druge grane koje je moguće razvijati, su možda najdalje i najveće u turizmu. Zbog toga smatram da je turizam možda jedna od najčišćih industrija, te to treba iskoristiti. Pri tome ne mislim da Hrvatska treba biti mono-kulturna, da se trebamo orijentirati samo na turizam. To nikako ne bi bilo dobro, a ovaj ratni period koji smo imali iza nas je upravo to i pokazao.

Mislim da su baš takve Konferencije na kojima će se okvirno i kritički razgovarati o problemu golfa izuzetno važne i time više što golf dolazi kao potreba i inicijativa poduzetnika i poduzetništva te razvoja investicija. Tu Ministarstvo pozdravlja slične manifestacije i pri svakim sličnim projektima bit ćemo spremni aktivno sudjelovati.

2. FINANCIRANJE...



Ivana Rajković
Financijski zastupnik

LEASING NEKRETNINA

Uvod

Leasing se po prvi put pojavio u Velikoj Britaniji još u 19. stoljeću. Međutim, značajniji razvoj započinje tek 1970-ih godina. Danas je on jedan od značajnijih oblika financiranja, posebice u SAD-u, gdje u cjelokupnim investicijama sudjeluje s 30-ak posto, dok je taj udio u Europi oko 15-ak posto, ovisno od zemlje do zemlje. Prema statistici Leaseurope, europske krovne leasing udruge koja uključuje 28 zemalja članica, leasing društva u Europi u 2006. godini plasirala su ukupno 300 milijardi eura što predstavlja porast od 15% u odnosu na 2005. godinu. Pritom zemlje srednje i istočne Europe rastu po iznimno visokim stopama od preko 30 posto, dok europske zemlje rastu po stopama od 5 do 15-ak posto. Od ukupne vrijednosti leasinga 46,9 milijardi eura odnosno 15% otpada na leasing nekretnina koji je u 2006. godini zabilježio porast od 6,55% u odnosu na 2005. godinu. U strukturi leasinga nekretnina u zemljama Europe u 2006. godini prvo mjesto zauzimaju industrijski objekti s 28,75%, zatim slijede poslovni prostori s 25,57%, maloprodajni prostori s 23,04% te turistički objekti s 7,08%. Pritom je zanimljivo da je najveći porast od 40% u odnosu na 2005. ostvaren u segmentu maloprodajnih prostora dok su poslovni prostori zabilježili pad u odnosu na 2005. od 1%. Što se roka leasinga tiče, kod nekretnina je on iznimno dug te je većina ugovora (oko 75%) sklopljena na rok od 8-16 godina.

Leasing se kao jedan od načina financiranja već etablirao u Hrvatskoj, što dokazuje njegovo drugo mjesto na financijskom tržištu po visini imovine s udjelom od ca. 6%, odmah iza banaka. Procvat leasinga u Hrvatskoj započeo je od 2001. godine i od tada leasing bilježi značajne stope rasta, a poduzetnici sve više prepoznaju njegove prednosti. U 2006. godini ostvareno je milijardu i pol eura investicija putem leasinga, pri čemu nekretnine sudjeluju sa značajnih 28%. Prema podacima HANFA-e, ukupna aktiva 53 društva registriranih za leasing iznosila je krajem lipnja ove godine 4,1 milijardi eura, što predstavlja porast u odnosu na kraj prošle godine od 12%. U prvom polugodištu 2007. sklopljeno je više od 24.000 ugovora ukupne vrijednosti 804,7 milijuna eura. Od toga se 21% odnosno 168,3 milijuna eura odnosi na leasing nekretnina što ga stavlja na drugo mjesto po strukturi leasinga, odmah iza leasinga vozila koji s 443,2 milijuna eura zauzima 55% leasing tržišta.

Leasing nekretnina je atraktivan oblik financiranja koji objedinjuje prednosti najma i vlasništva. Pravni vlasnik predmeta leasinga uvijek je davatelj leasinga, dok korisnik leasinga koristi objekt koji je predmet leasinga. Mjesečna rata leasinga je u usporedbi s najmom ili ratom kredita u pravilu niža, budući da se rata leasinga prilagođava prihodima iz predmeta leasinga.

Vrste leasinga – pregled razlika

| | FINANCIJSKI LEASING | OPERATIVNI LEASING |
|---|---|---|
| Pravni/zemljišno-knjižni vlasnik predmeta leasinga je... | Davatelj leasinga | Davatelj leasinga |
| Predmet leasinga evidentira se u bilancama... | Korisnika leasinga | Davatelja leasinga (off-balance financiranje) |
| ... je ovlašten koristiti porezne povlastice iz predmeta leasinga (npr. amortizacija) | Korisnik leasinga | Davatelj leasinga |
| Porezno priznati troškovi Korisnika leasinga su... | amortizacija + kamatni dio rate leasinga | cjelokupna rata leasinga |
| PDV se plaća... | u cijelosti prilikom predaje objekta leasinga | sa svakom ratom leasinga |
| Glavne rizike predmeta leasinga snosi... | Korisnik leasinga | Davatelj leasinga |
| Opcija kupnje po završetku ugovora moguća je... | po obračunskom ostatku vrijednosti | po tržišnoj cijeni pri isteku ugovora |

Klasifikacija leasinga ovisi više o sadržaju transakcije nego o obliku sporazuma. Kod klasifikacije leasinga nekretnina bitno je zemljište i zgradu promatrati odvojeno obzirom da zemljište ima neograničen ekonomski vijek trajanja pa se u pravilu ukoliko se ne očekuje da će doći do prijenos prava vlasništva na korisnika leasinga po isteku trajanja leasinga klasificira kao operativni leasing.

Dvije osnovne vrste leasinga su financijski i operativni. Financijski leasing sličan je dugoročnom kreditu te se u poreznom smislu definira kao "distribucija robe". Kod ove vrste leasinga vlasništvo nad predmetom leasinga sa plaćanjem zadnje rate leasinga prelazi u vlasništvo korisnika leasinga. Međutim, za vrijeme trajanja leasing ugovora, pravni vlasnik predmeta leasinga je davatelj leasinga dok korisnik leasinga ima gospodarsko vlasništvo nad predmetom leasinga odnosno isključivo pravo korištenja predmeta leasinga. Operativni leasing ima obilježja klasičnog najma te se u poreznom smislu definira kao "distribucija usluga". Pritom je bitno da predmet leasinga i nakon isteka ugovora o leasingu ostaje u vlasništvu davatelja leasinga. Predmet leasinga

se za vrijeme trajanja leasinga vodi u bilanci davatelja leasinga što korisniku leasinga omogućava off-balance financiranje odnosno poboljšanje likvidnosti njegovog poduzeća.

Računovodstveni i porezni tretman

U prometu nekretninama treba prije svega uvažavati odredbe triju poreznih sustava, poreza na promet nekretninama, poreza na dodanu vrijednost te poreza na dobit.

Kod financijskog leasinga Korisnik leasinga evidentira predmet leasinga u svojoj dugotrajnoj imovini te u istom iznosu iskazuje dugoročnu obvezu, a leasing rata se dijeli na dio koji se odnosi na otplatu glavnice (za koji se onda umanjuje dugoročna obveza) i kamatu na koju se obračunava PDV obzirom da su leasing društva obveznici PDV-a. Kamatni dio leasing rate te amortizacija dugotrajne imovine priznaju se kao rashod. Ukupni iznos PDV-a na vrijednost zgrade obračunava se Korisniku leasinga kod primopredaje.

Kod operativnog leasinga bitno je naglasiti da se on u svakom trenutku može otkazati te da predmet leasinga i nakon isteka ugovora o leasingu ostaje u vlasništvu Davatelja leasinga. Davatelj leasinga evidentira predmet

leasinga u svojoj dugotrajnoj imovini i na njega obračunava amortizaciju. Leasing rata se ne dijeli i na cijelu se obračunava PDV te se cjelokupna rata priznaje kao rashod.

Obzirom da kod leasinga uvijek dolazi do prijenosa prava vlasništva odnosno do prometa nekretninom, javlja se i obveza poreza na promet nekretnina, pri čemu predmet oporezivanja može biti:

- zemljište
- "stare" zgrade tj. one koje su izgrađene i u prometu već oporezivane prije primjene sustava PDV-a, dakle prije 01.01.1998. godine

- dio "novoizgrađene" zgrade u slučaju da je izgradnja trajala na prijelazu iz jednog poreznog sustava u drugi (kraj 1997. i početak 1998.) osnovica za primjenu poreza na promet nekretnina je vrijednost građevinskih radova dovršenih do kraja 1997. uvećana za vrijednost plaćenih predujmova za buduće radove iz 1998.

- sve novoizgrađene zgrade koje u prvom prometu prodaju poduzetnici koji nisu obveznici PDV-a (banke, osiguravatelji i dr.) ili građani koji nisu u sustavu kao porezni obveznici.

Usporedba leasinga i klasičnog bankarskog kredita

| UVJETI FINANCIRANJA | LEASING | | BANKARSKI KREDIT | |
|----------------------------|--|---|--|-----------------------------|
| IZNOS FINANCIRANJA | max. | 70% - 90% vrijednosti investicije | max. | 80% vrijednosti investicije |
| VALUTA FINANCIRANJA | EUR, CHF, USD | | EUR, CHF, USD | |
| ROKOVI | max. | 15 godina, inznimno 20 godina | max. | 10 godina |
| GRACE PERIOD | period izgradnje | | do 2 godine (uključen u rok povrata) | |
| POVRAT | anuiteti - mjesečni, kvartalni, polugodišnji, godišnji | | anuiteti ili rate - mjesečne, kvartalne, polugodišnje | |
| OFF-BALANCE FINANCIRANJE | DA, putem operativnog leasinga | | NE | |
| POREZNI TRETMAN PDV-a | <i>financijski leasing</i> | dospijeva u cijelosti prilikom primopredaje nekretnine | dospijeva sa svakom privremenom situacijom izvođača radova sukladno dinamici izgradnje | |
| | <i>operativni leasing</i> | dospijeva sukladno načinu povrata (mjesečno, kvartalno...) s anuitetima | | |
| POREZ NA PROMET NEKRETNINA | 5% prilikom prve kupnje nekretnine te nakon isteka roka leasinga prilikom prijenosa vlasništva | | 5% prilikom prve kupnje nekretnine | |
| KAMATNA STOPA | fiksna ili varijabilna | | fiksna ili varijabilna | |
| INTERKALARNA KAMATA | na pušteni iznos (ukoliko se financira izgradnja) | | na pušteni iznos (u periodu izgradnje) odn. ukupni iznos glavnice u grace periodu | |
| INSTRUMENTI OSIGURANJA | pravno vlasništvo na nekretnini | | mjenice društva, obična zadužnica; hipoteka na nekretnini | |
| POLICA OSIGURANJA | ugovara Davatelj leasinga - osiguranik | | vinkulacija u korist banke | |
| PROCJENA NEKRETNINE | DA, procjenjuje leasing društvo bez naknade | | DA, sukladno važećem cjeniku | |

Napomena: navedeni uvjeti odnose se na Erste & Steiermärkische Bank te Immorent

Iz gornjeg prikaza vidljive su neke osnovne razlike između leasinga i bankarskog kredita. Primjerice, rokovi su nešto duži kod leasinga i porezni i pravni tretman je nešto drugačiji. Osnovna razlika kad je u pitanju financijski leasing je pravni prijenos vlasništva na nekretnini koja se financira što podliježe porezu na promet nekretnina za razliku od bankarskog kredita koji zasniva

hipoteku na predmetnoj nekretnini što ne podliježe porezu na promet nekretnina obzirom da ne dolazi do pravnog prijenosa prava vlasništva. Nadalje, za cijelo vrijeme trajanja leasinga pravni vlasnik predmeta leasinga je davatelj leasinga dok korisnik leasinga ima gospodarsko vlasništvo odnosno isključivo pravo korištenja predmeta leasinga, a vlasništvo nad predmetom leasinga tek

s plaćanjem zadnje rate leasinga prelazi u vlasništvo korisnika leasinga.

Kod operativnog leasinga se osim već navedene razlike još javlja razlika u načinu bilanciranja odnosno prikazivanja zaduženja u poslovnim knjigama korisnika leasinga. Naime, prema međunarodnim računovodstvenim standardima, operativni leasing tretira se kao najam te korisnik leasinga u svojim poslovnim knjigama ne prikazuje niti imovinu niti obvezu već samo rate leasinga knjiži kao trošak razdoblja što može značajno poboljšati ukupnu rentabilnost kapitala te stupanj zaduženosti poduzeća.

Jedna od prednosti leasinga je njegova fleksibilnost strukturiranja te mogućnost prilagodbe rate leasinga prihodima koji se ostvaruju iz predmeta leasinga odnosno nekretnine bilo da se ona koristi u vlastite svrhe ili za podnajam. Naime, znatno dulji rokovi te mogućnost ugovaranja ostatka vrijednosti omogućuju precizno usklađivanje prihoda i rashoda koji se ostvaruju iz predmeta leasinga. Nadalje, obzirom da je leasing društvo pravni vlasnik predmetne nekretnine što mu omogućava znatno veći stupanj sigurnosti u odnosu na bankarsku hipoteku u pravilu se od korisnika leasinga ne zahtijevaju dodatna sredstva osiguranja poput mjenica, zadužnica, garancija i sl. Uslijed toga, leasing društvo u mogućnosti je financirati veći dio predmeta leasinga, što u iznimnim slučajevima može biti i do 100% vrijednosti predmeta leasinga.

Zakon o leasingu

Iako leasing u Hrvatskoj postoji već 10-ak godina, zakon o leasingu donesen je tek krajem prošle godine. Jedna od glavnih novina koju je donio navedeni

zakon je zabrana odobravanja zajmova leasing društvima. U Hrvatskoj se ta vrsta prilično snažno razvila tijekom razvoja leasing industrije. Primjerice, zajmovi su u ukupnom portfelju krajem prošle godine zauzimali značajan udio od 25% ukupnih aktivnih ugovora svih leasing društava. Unatoč tome, rast leasing industrije nije se zaustavio te on sve više biva prepoznat kao atraktivan i fleksibilan način financiranja kojim se hrvatski poduzetnici služe za stvaranje nove vrijednosti.

Nadalje, zakon o leasingu poprilično strogo, slično zakonu o bankama, definira uvjete koje mora ispunjavati uprava leasing društva. Prije svega, uprava mora imati najmanje dva člana od kojih najmanje jedan mora znati hrvatski i imati prebivalište u RH, a svi članovi moraju biti u punom radnom odnosu s leasing društvom. Član uprave leasing društva mora imati visoku stručnu spremu, odgovarajuće iskustvo te ispunjavati uvjete za člana uprave u skladu sa Zakonom o trgovačkim društvima. Zakonom se propisuje i obveza imenovanja nadzornog odbora te uvjeti za stjecanje udjela leasing društva kao i stjecanje udjela u drugoj pravnoj osobi. Poslovi leasinga podijeljeni su u zakonu na financijski i operativni pri čemu su definicije ova dva posla samo ukratko opisane. Međutim, naš Zakon o računovodstvu ionako propisuje primjenu međunarodnih računovodstvenih standarda koji pobliže definiraju prirodu jedne i druge vrste leasinga, načine klasifikacije te priznavanja i mjerenja. Ponovo slično kao i kod banaka, djelatnost leasing društva strogo je ograničena samo na poslove leasinga te nabavu i prodaju odnosno posredovanje kod prodaje predmeta leasinga u slučaju nabave i prodaje odnosno oduzimanja predmeta leasinga.

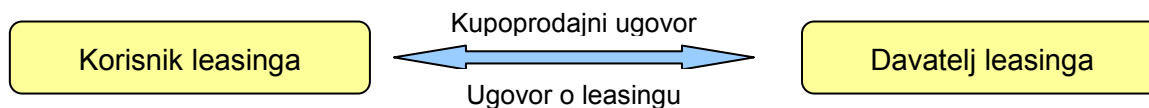
Osim toga, zakon o leasingu definira i osnovne odredbe ugovora o leasingu koje propisuju iskazivanje realne godišnje kamatne stope kod financijskog te iznosa ukupne naknade kod operativnog leasinga, za što su izdani i posebni pravilnici. I ovdje opet vidimo sličnost zakonu o bankama koji istu obvezu propisuje i za banke, pri čemu je kod leasing društava izračun nešto kompleksniji obzirom da ona podliježu PDV-u koji je u nekim slučajevima samo prolazna stavka (kod pravnih osoba odnosno svih obveznika PDV-a), a u drugima nije (kod fizičkih osoba, banaka, osiguravatelja i svih koji nisu u sustavu PDV-a).

Praktičan primjer leasinga

Obzirom da je model sale & lease backa sve popularniji među hrvatskim gospodarstvenicima, ovdje ćemo kratko opisati kako on funkcionira. Korisnik leasinga prodaje leasing društvu svoju postojeću nekretninu da bi ju neposredno nakon toga uzeo u leasing. Na taj način korisnik leasinga u svojoj bilanci aktivira tzv. tihe pričuve

Novi zakon o leasingu donio je regulativu u leasing industriji koja je u međuvremenu postala značajan igrač na hrvatskom financijskom tržištu. Zakon je donio i odredbu kojom se osniva registar objekata leasinga koji će biti dijelom biti javan i to u onom dijelu koji sadrži detaljno određenje objekta leasinga te vrijeme trajanja ugovora što će omogućiti lakše praćenje, posebice kad su u pitanju pokretnine za koje u Hrvatskoj ne postoji zasad nikakav registar. Što se nekretnina tiče, zemljišne knjige i katastar unatoč reformi koja je još u tijeku poprilično dobro funkcioniraju pa je i dosad bilo moguće dobiti pravodobnu informaciju o vlasništvu nad predmetom leasinga.

tj. ostvaruje dodatnu likvidnost. Na taj način oslobađaju se sredstva koja su bila vezana u nekretnini, a mogu poslužiti za razvoj daljnjeg poslovanja. Što se vrste tiče, ovaj model može se strukturirati i kao financijski i kao operativni leasing, ovisno o poslovnoj strategiji i politici klijenta.



Ukoliko se posao strukturira kao financijski leasing višak prihoda od prodaje nekretnine leasing društvu iznad knjigovodstvene vrijednosti ne mora se, u skladu s IFRS 17, odmah priznati kao prihod već se može odgoditi i amortizirati tijekom razdoblja najma. Imovina i dalje ostaje u knjigama korisnika leasinga te on koristi i amortizaciju te nekretnine kao

porezno priznati rashod. Ukoliko se međutim posao strukturira kao operativni leasing višak ili manjak prihoda odmah se priznaje kao dobit ili gubitak, imovina izlazi iz bilance korisnika leasinga, ali s druge strane nema niti novog zaduženja.

U oba slučaja, ovaj model jedan je od načina kako iskoristiti svoje vlastite resurse za daljnji razvoj poduzeća.

Posebice je prikladan u slučaju kad je nekretnina financirana vlastitim

sredstvima ili kratkoročnim stranim sredstvima.

Rizici u leasingu nekretnina

Prema istraživanju Leaseurope kao glavni izvori rizika u segmentu leasinga nekretnina javljaju se porezni zakoni na prvom mjestu, zatim slijedi zakonodavni okviri, računovodstvena pravila i zakoni, te bankarska pravila i procedure na zadnjem mjestu. Obzirom da leasing industrija u mnogim aspektima podliježe raznim poreznim zakonima koji su često nedorečeni ili nedovoljno jasni te podložni interpretaciji jasno je da se onda oni i javljaju na prvom mjestu kao jedan od ključnih rizika. Nadalje, obzirom da je i pravni aspekt ovog posla iznimno značajan zbog vlasništva nad predmetom leasinga onda je i cjelokupni zakonodavni okvir koji regulira taj dio iznimno važan

obzirom da može biti razlogom otežanog unovčenja predmet leasinga u slučaju nemogućnosti plaćanja korisnika leasinga. Budući da je leasing kao način financiranja relativno nova pojava u financijskom svijetu još uvijek postoje otvorena pitanja što se tiče računovodstvenog tretmana takvih aranžmana. Kako je leasing još samo jedan u nizu novih financijskih derivata i on u nekim dijelovima podliježe bankarskim pravilima, posebice zbog činjenice da iza najvećih leasing društava uglavnom stoje bankarske grupacije. Tako se primjerice i leasing društva moraju kao dio bankarskih grupacija pridržavati pravila Basela II i niza drugih propisa.

Zaključak

Financiranje kupnje nekretnina ili refinanciranje vlastitih postaje sve uobičajenije na hrvatskom tržištu, pri čemu još uvijek prednjače poslovni i maloprodajni objekti. Većina leasing društava još uvijek u svojoj ponudi nema financiranje stambenih objekata, ali obzirom na brzi rast tog segmenta tržišta čije potrebe banke same zasigurno neće moći zadovoljiti te stagniranje rasta poslovnih prostora za pretpostaviti je da će leasing društva ući i u taj dio tržišta. Zamah građevinske industrije također je jedan od značajnih faktora porasta udjela nekretnina u ukupnim financiranjima putem leasinga te će i dalje uz gospodarski rast ostalih djelatnosti zasigurno biti jedan od glavnih pokretača rasta leasinga nekretnina.

Leasing društva procjenjuju da će leasing u budućnosti rasti po stopama od 15 do 20 posto godišnje.

Većina leasing ugovora još uvijek se odnosi na financijski leasing, oko 40% svih ugovora. Međutim, početkom primjene odredbi Basela II, privlačnost operativnog leasinga zasigurno će porasti jer donosi određene prednosti u vidu smanjenja zaduženosti. Osim toga, sale & lease back modeli postaju sve popularniji, posebice u leasingu nekretnina. Radi se o modelu kojim poduzetnik prodaje nekretninu u svom vlasništvu leasing društvu i onda ju od njega uzima u najam. Na taj način poduzeće može doći do svježeg novca za nove investicije, a osim toga i značajno poboljšati svoju likvidnost.

Iako se na tržištu uvriježilo mišljenje da poduzetnik koji ne može dobiti kredit zasigurno može dobiti financiranje putem leasinga, valja naglasiti da takvo stajalište definitivno ne stoji. Naime, činjenica je da leasing društva kod financiranja nekretnina velik naglasak stavljaju na samu nekretninu te pokazatelje poput DSCR-a (debt service cover ratio) te LTV-a (loan to

value), ali bonitet korisnika leasinga te analiza njegove mogućnosti povrata sredstava iz redovitog poslovanja odnosno cash-flowa također su značajan faktor pri odlučivanju.

Iako se stječe dojam kako je leasing u Hrvatskoj već razvijena djelatnost, ona zapravo tek sada doživljava svoj procvat te se očekuje njezin daljnji snažan rast i razvoj.

3. PREDSTAVLJAMO VAM...



Poduzetnička zona Kneginec

Zona na 168 hektara zemljišta

Poduzetnička zona Kneginec smještena je uz čvor Varaždin autoceste Goričan-Zagreb i u blizini je najvažnijih cestovnih pravaca pa je vrlo zanimljiva investitorima u trgovačke i uslužne djelatnosti. Uz zonu prolaze državne ceste Varaždin-Zagreb i Varaždin- Varaždinske Toplice kao i nova jugozapadna obilaznica grada Varaždina. Zapadnom stranom zone prolazi željeznica Varaždin-Zagreb, a željeznička stanica s pretovarnim kolosijekom udaljena je samo 500 metara od zone. Nedaleko od zone nalazi se i zračna luka koja ima mogućnost slijetanja manjih putničkih i teretnih zrakoplova.



Iz zone se za samo pet minuta stiže do strogog centra Varaždina i tridesetak minuta do ulaza u grad Zagreb. Zona je smještena u Općini Gornji Knežinec koja je velikim ulaganjima u komunalnu infrastrukturu već nekoliko godina najuređenija u varaždinskoj

županiji i u vrhu uređenosti kontinentalnih mjesta u Republici Hrvatskoj.

Uz prometnu infrastrukturu, prednost zone su kvalitetna i dostatna elektroenergetska, vodovodna, plinoopskrbna i logistička infrastruktura.

Prostornim planom Općine prostor od 168 hektara rezerviran je za razvoj poduzetničke zone. Trenutno je privedeno svrsi 450.000 četvornih metara prostora, odnosno formirano je pedesetak građevinskih parcela koje su sve prodane. Nakon višemjesečnog rada završeno je i urbanističko-arhitektonsko rješenje za čak 90 hektara zemljišta Općine Gornji Knežinec. Rješenjem je definirana potrebna komunalna, prometna i energetska infrastruktura te je planirano ukupno 44 novih građevinskih parcela površine od 3.000 do 100.000 četvornih metara koje će biti na prodaji do kraja ove godine.

Investitore u zoni čeka kompletna infrastruktura, uređena prostorno-planska dokumentacija i riješeni imovinsko-pravni odnosi. Od niza pogodnosti koje investitorima nudi Općina Gornji Knežinec, značajno je i sufinanciranje 1% kamata na poduzetničke kredite odobrene obrtima i tvrtkama registriranim na području općine.

Najbolja poduzetnička zona u Republici Hrvatskoj

Za postignute rezultate i planiranu koncepciju razvoja Poduzetnička zona Knežinec dobila je zaista vrijedno priznanje Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva. U izboru najboljih hrvatskih poduzetnika u 2007. godini, koje Ministarstvo provodi u suradnji s Hrvatskom bankom za obnovu i razvitak, Hrvatskom agencijom za malo gospodarstvo, Udrugom inovatora Hrvatske te USAID-om - Američkom agencijom za međunarodni razvoj, a nagrade se dodjeljuju u osam kategorija, kneginečka zona proglašena je najboljom zonom u cijeloj Hrvatskoj.

Nagrada Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, odnosno povjerenstva koje je odabralo Poduzetničku zonu Knežinec kao najbolju u Republici Hrvatskoj, veliko je priznanje svima koji su radili ili rade na razvoju zone. U vrijeme kad svaki grad i općina žele imati svoju zonu, kneginečka poduzetnička zona nagrađena je za postignute rezultate i planiranu koncepciju razvoja, koju su prepoznali i investitori, bez kojih ova nagrada ne bi bila moguća.

Planiranje kneginečke poduzetničke zone počelo je još 1997. godine, kada je prepoznata važnost razvoja poduzetničkih zona za ravnomjerniji regionalni razvoj, posebice u domeni malog gospodarstva.

Te godine riješeni su imovinsko-pravni poslovi za prve parcele koje su prodane investitorima, nakon čega su izgrađeni prvi objekti u zoni i zaposleni prvi radnici.

Važno je u cijelom tom prisjećanju na povijest podsjetiti da su promjene općinskih vlasti, od kojih neke nisu

uvažavale zacrtanu strategiju i ciljeve razvoja Poduzetničke zone Knežinec, utjecale su na početni sporiji razvoj zone.

Zemljište osiguralo više od 40 investitora iz nekoliko zemalja

Do danas je svoje mjesto u zoni osiguralo više od četrdesetak investitora iz Hrvatske, Italije, Austrije, Mađarske i Poljske, a u deset otvorenih poduzeća zaposleno je više od 600 radnika. Trenutno je najznačajnija realizirana investicija tvornica Ytres talijanske grupacija Calzedonia.



Investitori su prepoznali kvalitetnu komunalnu i logističku infrastrukturu, lokaciju zone, tradiciju u poduzetništvu te pogodnosti koje su im na raspolaganju pa će i novoformirane parcele naći kvalitetne domaće i strane investitore.

U zoni su otvoreni prodajno-servisni centri za Citroen i Nissan vozila, a nekoliko sličnih centara otvorit će se već slijedeće godine. U kneginečkoj zoni na zemljištu površine 10.000 četvornih metara prodajno-servisni centar za MAN vozila gradit će Auto Hrvatska.

Uz postojeće trgovine, izgraditi će se i nove koje se bave prodajom građevinskih i sanitarnih materijala i opreme, namještaja, elektroničke opreme i slično, a većina objekata biti će realizirana ove i slijedeće godine.

S obzirom na blizinu većih gradova i susjednih država, ali i gusto naseljenom području, planira se izgradnja više trgovačkih centara. Naime, od zone se za samo tridesetak minuta stiže do Slovenije i Mađarske pa se očekuje i veliki broj stranih kupaca u planiranim centrima.

Na području poduzetničke zone namijenjenom za proizvodnju izgradit će se nekoliko proizvodnih pogona među kojima i pogon za proizvodnju PVC profila za stolariju koji će se velikim dijelom izvoziti.

U zoni će se realizirati investicija austrijskih investitora Tschanhenz&Križaj, koji će izgraditi objekt za proizvodnju izolacijskih materijala u građevinarstvu pa će se tako kvalitetno riješiti i problem zbrinjavanja stiropora u središnjem dijelu Hrvatske. Izgradit će se i drugi proizvodni objekti u kojima će biti zaposlen veći broj ljudi.



Planirana gradnja

Planirana gradnja

Od trgovačkih i uslužnih djelatnosti realizirat će se investicije u sadržaje koji nisu bili na raspolaganju stanovništvu i poduzetnicima sjeverozapadne Hrvatske, a interes za takve investicije povećat će se skorom izgradnjom čvora Kneginec na prilaznoj cesti na autocestu Goričan-Zagreb.

Zahvaljujući odličnoj lokaciji, realizirat će se i investicije koje će značajno doprinijeti snažnijem turističkom

razvoju i obogaćivanju turističke ponude. S obzirom da će Poduzetnička zona Kneginec definitivno postati svojevrsni poslovni grad na ulazu u Varaždin cilj je uz kvalitetnu infrastrukturu, investitorima u zoni te stanovništvu osigurati i najvažnije prateće usluge na jednom mjestu.

Gospodarskim razvojem sjeverozapadne Hrvatske raste i potreba za uredskim prostorima pa uprava Poduzetničke zone Kneginec traži i investitore u izgradnju tih sadržaja za koje je iskazan interes i bankarskih, informatičkih, projektantskih i mnogih drugih tvrtki.

Stambena zona Kneginec

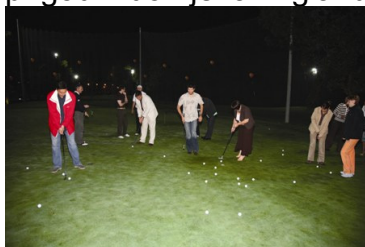
Nedaleko od poduzetničke zone gradit će se stambeno naselje na površini od 500.000 četvornih metara. U postupku je izrada detaljnog plana uređenja prostora, a za izgradnju stambenih zgrada i kuća zainteresiran je veliki broj investitora. S obzirom da na varaždinskom području nedostaje nekoliko tisuća stambenih jedinica neupitna je realizacija ovog projekta. Buduće stambeno naselje imat će novi centralni trg s najvažnijim trgovačkim i uslužnim sadržajima važnima za funkcioniranje jednog većeg naselja, a stanovnicima naselja na raspolaganju će biti i razni sadržajima u obližnjoj poduzetničkoj zoni.

4. PREDSTAVLJAMO NOVITETE...



Poslovni prostori, Hrvatski sajam nekretnina i rođendanski party – novosti CentarNekretnina.net

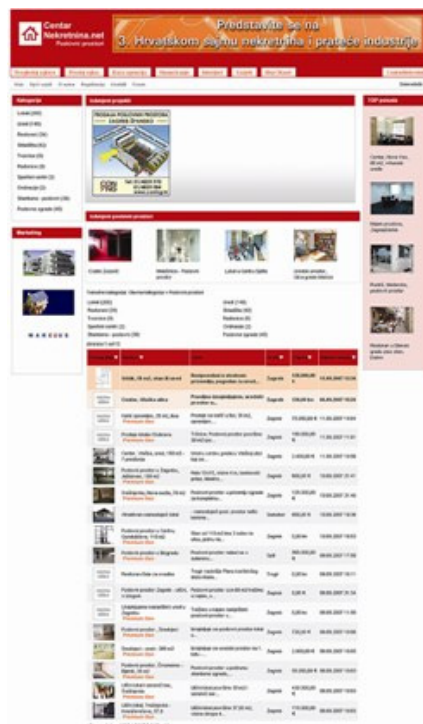
CentarNekretnina.net, (www.CentarNekretnina.net) koji je s radom započeo u kolovozu 2006. izdvajanjem kategorije 'Nekretnine' iz vodećeg hrvatskog internetskog oglasnika KupaProdaj! (www.KupaProdaj.net) proslavio je svoj 1. rođendan organizirajući golf party za svoje klijente i suradnike. Prvu godinu postojanja CentarNekretnina.net je proslavio u ugodnoj i opuštajućoj atmosferi golf terena u Zaprešiću, uz prigodni domjenak i glazbu DJ-a.



Golf party povodom 1. rođendana

U godinu dana postojanja CentarNekretnina postao je referentno mjesto za oglašavanje i kupovinu svih vrsta nekretnina, kako za agencije za promet nekretnina tako i za investitore i sve ostale koje se bave pratećom industrijom. Svi potencijalni kupci nekretnina tjedno mogu pronaći preko 2.000 novih oglasa za kupnju i prodaju nekretnina.

Jedna od zanimljivosti ovog web portalala jest da su **Poslovni prostori** izdvojeni kao zasebna kategorija sa svojim rubrikama, čime se omogućuje kvalitetnija pretraga i ponuda cjelokupne kategorije koja je namijenjena specifičnom tržištu - tržištu poslovnih ljudi.



Izdvojeni poslovni prostori web portala

Tako se svim tražiocima poslovnih prostora na jednom mjestu pruža kompletna ponuda – od ureda, poslovnih zgrada i lokala do restorana, ordinacija i skladišta, tj. na jednom mjestu mogu pronaći nešto što njima odgovara, po veličini, kvaliteti ili starosti prostora.

Ono što je također zanimljivo, jest da je CentarNekretnina.net u srpnju ove godine pokrenuo **prvi online časopis za nekretnine**. Časopis izlazi na mjesečnoj bazi te će u svakom broju obrađivati aktualne teme iz svijeta nekretnina, praktične savjete kod kupnje nekretnina, uređenja interijera, eksterijera...



Prvi online časopis za nekretnine

Neke od tema predstavljenih u prvom broju bile su: Kuće na vodi, Savjeti arhitekta, 10 top savjeta za kupce prve nekretnine, Najljepše vile na CentarNekretnina... Drugi broj koji „izlazi“ 19. rujna donosi teme poput „Stari stan za moderan život“, Najvrjednije i najljepše kuće hrvatske moderne, Kupaonice...

Listanje časopisa je **potpuno besplatno**, a sam pristup istome je iznimno jednostavan – na www.CentarNekretnina.net potrebno je otvoriti prozor Nekretnine te odabrati on-line pregled časopisa ili skidanje PDF verzije časopisa.

Jedan od najvećih projekata CentarNekretnina.net zasigurno je **Hrvatski sajam nekretnina i prateće industrije**, koji je postao nezaobilazno mjesto susreta kupaca i prodavatelja nekretnina.

I ove godine, točnije **27. i 28. listopada**, 3. po redu Hrvatski sajam

nekretnina i prateće industrije ponovno će na jednom mjestu okupiti investitore u stambene objekte, agencije za promet nekretninama, banke te prateću industriju, a tijekom dva dana Sajma biti će organizirani okrugli stolovi koji će obraditi najzanimljivije teme iz područja poslovanja nekretninama.

Sajmovi ovakve vrste veoma su efikasan medij koji proizvođačima, investitorima, graditeljima i osiguravateljima pružaju izuzetnu priliku da prezentiraju svoje ponude publici koja je istinski zainteresirana za tu temu, dok kupci nekretnina mogu na jednome mjestu temeljito proučiti i usporediti ponude nekretnina.

Kao još jedan dokaz liderske pozicije CentarNekretnina.net može se istaknuti **Indeks cijena nekretnina** koji se računa na mjesečnoj bazi na osnovu najvećeg mjesečnog uzorka cijena nekretnina u Hrvatskoj! Rezultati Indeksa cijena nekretnina u proteklih 12 mjeseci pokazuju da se ICN nametnuo kao jedinstveni parametar tržišta nekretnina u Hrvatskoj, kako što se tiče opisa stanja, tako i mogućnosti predviđanja trendova.

Nakon godinu dana računanja jedinstvenog indeksa cijena nekretnina u Hrvatskoj, CentarNekretnina na godišnjoj je razini zabilježio rast cijena nekretnina od 17,1%. Ovaj rast rezultat je nesrazmjera ponude i potražnje, pogotovo na dva glavna tržišta – gradu Zagrebu te Jadranu, gdje je potražnja konstantno (Zagreb) te periodički (Jadran) puno veća od ponude tržišta.

5. STATISTIKA

5.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – srpanj 2007.

| | prosječna cijena EUR/m ² | raspon cijena EUR/m ² |
|---------------------------|--|-------------------------------------|
| ZAGREB | | |
| stambeni prostor | | |
| stanovi | 2.164 | 1.000 - 4.285 |
| kuće | 1.940 | 452 - 5.263 |
| poslovni prostor | | |
| uređi | 1.735 | 840 - 2.500 |
| lokali | 1.815 | 668 - 5.000 |
| poslovne zgrade | 1.282 | 618 - 1.873 |
| | | |
| OBALA | | |
| stambeni prostor | | |
| stanovi | 2.013 | 998 - 5.937 |
| kuće | 1.747 | 469 - 10.370 |
| poslovni prostor | 1.572 | 555 - 4.605 |
| turistički objekti | 2.189 | 750 - 9.537 |

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

5.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

5.2.1. Indeksi građevinskih radova u srpnju 2007.

Građevinski radovi u srpnju 2007. veći su u odnosu na srpanj 2006. za 3,5%.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do srpnja 2007. veći su za 3,1% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do srpnja 2006.

U srpnju 2007.:

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 45,0% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 55,0%,
- prema vrsti gradnje, na novim je građevinama odrađeno 60,0% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 40,0%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u srpnju 2007. Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2007.

5.2.2 Izdane građevinske dozvole u srpnju 2007.

U srpnju 2007. izdane su 862 građevinske dozvole, što je za 2,0% više u odnosu na srpanj 2006.

Ukupan broj izdanih građevinskih dozvola u razdoblju od siječnja do

srpnja 2007. manji je za 5,1% u usporedbi s istim razdobljem 2006.

U srpnju 2007.:

- prema vrstama građevina, 88,3% dozvola izdano je za zgrade, a 11,7% za ostale građevine
- prema vrsti gradnje, 79,0% dozvola izdano je za novogradnju, a 21,0% za rekonstrukcije.

Prema izdanim građevinskim dozvolama u srpnju 2007., predviđena je gradnja 1 372 stana s prosječnom površinom 85,4 m².

Priopćenje: Izdane građevinske dozvole u srpnju 2007., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2007

6. PRESSCLIPPING...

POSLOVNI DNEVNIK , 23. SRPNJA 2007.

Policentro prodao dio Towera za 50 mil. eura

Budući da je Transadria vlasnik 14,15 posto udjela, očekuju znatne financijske koristi

Talijanski Policentro d.o.o. koji je izravni nositelj gradnje najvećeg trgovačkog centra u ovom dijelu Europe, riječkog Tower centra otvorenog koncem 2006. godine, ostvario je najave o prodaji za 50 milijuna eura dijela poslovnih prostora koji su bili dani u zakup trgovcima. Tim je povodom međunarodna špediterska tvrtka Transadria d.d. sa sjedištem u Rijeci poslala obavijest Zagrebačkoj burzi u kojoj najavljuje "ostvarenje znatne materijalne koristi" od Policentrove prodaje dijela poslovnih prostora u samom Toweru. Transadria naime preko tvrtke kćeri Trans Ri izravni je vlasnik udjela od 14,51 posto u Policentru d.o.o.

"S obzirom na prodani udio u vrijednosti od 50 milijuna eura, Transadria očekuje naplatu svog dijela te time i ostvarenje znatne materijalne

koristi", obavijestio je Zagrebačku burzu predsjednik Uprave Transadrije Marijan Ključariček. Policentro je najavio prodaju dijela poslovnih prostora prije nekoliko mjeseci kada je bio u pregovorima s jednim investicijskim fondom kako bi se preko prodaje dijela imovine osigurali dodatni izvori financiranja nužnih za dovršenje gradnje poslovno-stambenog tornja koji se gradio u neposrednoj blizini trgovačkog centra, ali i za povrat dugoročnog kredita. Radovi na dovršenju poslovno-stambenog aneksa osim od prodaje poslovnih prostora financiraju se i od 115 milijuna kuna zadržane dobiti. Poslovno stambeni toranj ima petnaest katova od kojih, kako je predviđeno, pet do šest katova namijenjeno je poslovnim sadržajima, dok su na preostalim etažama izgrađeni stanovi.

ZAGREBAČKI KOMUNALNI VJESNIK, 29. kolovoz 2008.

Prema uzoru na bečka iskustva i tamošnji holding, Zagreb traži svoja rješenja
 Holding osniva Fond za nekretnine: Neće biti malverzacija sa zemljištem

Po uzoru na bečki holding u Zagrebačkom holdingu osnovat će se Fond za nekretnine, koji će se baviti kupnjom, prodajom i okrupnjivanjem zemljišta – rekao je prvi čovjek holdinga Slobodan Ljubičić. Prema novom zakonu o prostornom uređenju i građenju, koji propisuje da vlasnici zemljišta na kojemu prostorni planovi predviđaju gradnju cesta, komunalne infrastrukture ili drugih javnih sadržaja, moraju prvo zemljište ponuditi jedinicama lokalne samouprave, u

ovom slučaju gradu Zagrebu. Ovime se žele spriječiti malverzacije sa zemljištem i informacijama onih koji znaju da će se na određenom zemljištu nešto graditi, pa ga kupuju i prodaju Gradu po visokim cijenama.

Fond bi se osim toga i bavio okrupnjivanjem i kupnjom zemljišta u granicama grada Zagreba, podizanjem vrijednosti zemlje, i ako je potrebno, prodajom.....

7. ODRŽALO SE...

| <i>datum</i> | <i>naziv</i> | <i>mjesto</i> | <i>web stranica</i> |
|-------------------|---|--|--|
| 04. – 06.05.2007. | Brijuni International Golf Cup 2007 | Brijuni, Hrvatska | www.filipovic-advisory.com |
| 07.05.2007. | Brijuni International Golf Conference 2007 | Brijuni, Hrvatska | www.filipovic-advisory.com |
| 08. – 09.05.2007. | Treća godišnja međunarodna konferencija o hrvatskom tržištu nekretnina | Zagreb, Hrvatska, The Westin Zagreb Hotel | www.filipovic-advisory.com |
| 9. – 10.5.2007. | Immobilienwirtschaft 2007 | Berlin, Njemačka | www.immobilien-forum.com |
| 22. – 25.05.2007. | EXPO ITALIA REAL ESTATE | Milano, Italija | www.italiarealestate.it |

| | | | |
|-------------------|---|------------------------|---|
| 23. – 25.05.2007. | REAL VIENNA | Beč, Austrija | www.realvienna.com |
| 25. – 27.06.2007. | EMPEX 3 Edition Real Estate Economic Forum | Brisel, Belgija | www.empex.pl |
| 5. - 7.09.2007. | PRO Estate Forum | St. Petersburg, Rusija | www.PROEstate.ru |
| 13. - 15.09.2007. | Reevolutio Direct 2007 | Budimpešta, Mađarska | www.reevolutio.com/guide_ hotels_restaurants.php |
| 27. – 28.09.2007. | RealEast 2007 | Budimpešta, Mađarska | www.realeast.eu |

8. NE PROPUSTITE...

| <i>datum</i> | <i>naziv</i> | <i>mjesto</i> | <i>web stranica</i> |
|-------------------|---|---------------------|--|
| 29.09.2007. | International Exhibition of Construction and Architecture | Stroytech, Bugarska | www.fair.br/en/events |
| 8. - 10.10.2007. | Expo Real | München, Njemačka | www.exporeal.net |
| 9. - 11.10.2007. | II Moscow Real Estate Forum | Moskva, Rusija | www.mref.ru |
| 11. – 13.10.2007. | 13th CEREAN Annual Conference and 2nd edition Bucharest International Real Estate Conference | Bukurešt, Rumunjska | www.realestatecongress.ro |
| 15. - 16.10.2007. | 3th Annual PPP in CEE 2007 | Prag, Češka | www.pppincee.com/en/index. htm |
| 17. – 18.10.2007. | FIMA | Sarajevo, BiH | www.fima.ba |
| 24. – 25.10.2007. | 2nd Business and Investment Summit | Skopje, Makedonija | www.euroconvention.com/525 1-skopje.htm |
| 25.10.2007. | Graditeljska nagrada Cemex | Monterrey, Meksiko | www.cemex.com.hr |

| | | | |
|--------------------|--|-----------------------|--|
| 27. – 28. 10. 2007 | 3. Hrvatski sajam nekretnina i prateće industrije | Zagreb, Hrvatska | www.sajamnekretnina.net |
| 29. - 30.10.2007. | Commercial Real Estate Forum 2007 II | New York, USA | www.europaproperty.com |
| 1.11.2007. | Annual Convenience Retailing Conference | London, Engleska | www.igd.com |
| 6 - 11.11.2007. | Barcelona meeting point | Barcelona, Španjolska | www.bmpsa.com |
| 15. - 17.11.2007. | MAPIC | Cannes, Francuska | www.mapic.com |
| 27. - 28. 11.2007. | New Europe GRI 07 | Istanbul, Turska | www.globalrealestate.org |

4. IZDVAJAMO

Zanimljive web stranice:

- www.ingrealestate.com
- www.qpgolub.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, Petra Grgurić, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.