

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 19, listopad 2007.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. INTERVJU – Dr.sc. Sanja Čižmar, direktorica, Horwath Consulting Zagreb	2
2. PREDSTAVLJAMO VAM. Krammer & Wagner d.o.o.....	7
3. DOGAĐANJA. - 2. Kongres hrvatskih arhitekata – 12. Forum poslovanja nekretninama... ..	11
4. STATISTIKA.....	15
4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – listopad 2007.....	15
4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja.....	16
građevinarstva.....	16
4.2.1. Indeksi građevinskih radova u kolovozu 2007.....	16
4.2.2 Cijene prodanih novih stanova u prvom polugodištu 2007.	16
5. PRESSCLIPING.....	17
6. ODRŽALO SE.....	19
7. NE PROPUSTITE.....	20
8. IZDVAJAMO.....	20

TEMA BROJA:

Dr. sc. Sanja Čižmar,
direktorica,
Horwath Consulting Zagreb

RAZVOJ TURIZMA U HRVATSKOJ

1. INTERVJU – RAZVOJ TURIZMA U HRVATSKOJ

**Dr.sc. Sanja Čižmar,
direktorica,
Horwath Consulting Zagreb**



Horwath Consulting Zagreb je regionalna savjetodavna tvrtka na području hotelijerstva, turizma i industrije slobodnog vremena. Možete li nam detaljnije opisati opus poslova Vaše tvrtke? S kojim tvrtkama ste do sada poslovali?

Da, u pravu ste - Horwath Consulting Zagreb posluje u regiji Jugoistočne Europe i trenutno smo na tom geografskom teritoriju vodeća konzultantska kompanija specijalizirana za hotelijerstvo, turizam i industriju slobodnog vremena. Dio smo međunarodne mreže Horwath International, odnosno grupacije konzultantskih kompanija Horwath HTL, koja danas u svijetu predstavlja najveću globalnu mrežu konzultanata specijaliziranih u područjima hotelske, turističke i industrije slobodnog vremena. Ova mreža se sastoji od 57 konzalting ureda u 30 zemalja, od kojih smo i mi u Zagrebu jedan član.

Naša je prednost u Horwath Consultingu Zagreb izuzetno dobro poznavanje svih lokalnih tržišta na području Jugoistočne Europe, uz primjenu internacionalnih procedura rada, tako da smo potpuno konkurentni na globalnom tržištu klijenata. Naša specijalizacija znači da radimo isključivo projekte koji su vezani za hotelijerstvo, turizam, industriju slobodnog vremena te mixed-use komplekse u gradovima, ali unutar tih područja klijentima pružamo cijelu lepezu usluga, gdje smo razvili

nekoliko centara izvrsnosti. Naše se usluge mogu svrstati u nekoliko skupina.

Prva skupina je razvoj projekata, gdje investitore pratimo tijekom cijelog procesa, od inicijalne ideje i traženja lokacije pa sve do puštanja u pogon hotelskog ili drugog turističkog projekta. Izrađujemo analize tržišta, koncepte najbolje uporabe s idejnim rješenjima projekata - bilo za nove greenfield projekte ili za projekte restrukturiranja postojećih objekata, poslovne planove, pre-feasibility i feasibility studije, studije vrednovanja projekata, investitore savjetujemo u procesu traženja hotelskih operatora (menadžment kompanija i franšiza) te u procesu strukturiranja menadžment ugovora s hotelskim operatorima, provodimo hotelske pre-opening programe i slično.

Druga velika skupina naših projekata je destinacijsko savjetovanje, gdje izrađujemo projekte strateškog razvoja turizma i turističke master planove za države, regije i lokalne destinacije te destinacijske marketinške planove.

Treća skupina našeg djelovanja je uvođenje poslovnih sustava u hotelsko-turistička poduzeća ili objekte, koji su usmjereni na uspostavu alata za kvalitetno upravljanje, uvođenje sustava planiranja i izvještavanja menadžmenta, savjetovanje na području organizacije i razvoja ljudskih resursa te hotelskih operacija.

Konačno, u posljednje vrijeme u regiji su sve traženije naše usluge treninga i seminara za turistički i hotelski menadžment, koji su praktično oblikovani te usmjereni na podizanje upravljačkih sposobnosti.

Danas su na tržištu podjednako tražene sve usluge koje sam navela, ali ipak kroz nekoliko posljednjih godina oživljavanja investicijskog tržišta u cijeloj regiji, mogu reći da se broj investitora koji nas kontaktiraju intenzivno povećava, dakle raste proporcionalno općem interesu investitora za ove naše prostore. Naša tvrtka drži najveći udio na tržištu savjetovanja investitora u regiji, pa smo tako, na primjer, ako govorimo samo o Hrvatskoj, sudjelovali u razvoju najprestižnijih projekata kao što su npr. razvoj projekta Le Meridien Lav u Splitu, Jadranski luksuzni hoteli, The Regent i Radisson SAS Vrtovi sunca, uspostava sustava Valamar hotela i ljetovališta, razvoj projekta Brijuni rivijera i slično.

Radili ste dosad s mnogim turističkim kompanijama, državnim ustanovama ... Trenutno radite kao konzultant na projektu Brijuni rivijera. Molim Vas predstavite nam taj projekt.

Naši klijenti su podjednako iz javnog i iz privatnog sektora. Ako govorimo o javnom sektoru, trenutno radimo za vlade nekoliko zemalja u jugoistočnoj Europi, za regionalne vlasti u pojedinim zemljama na ovom teritoriju ali i u Rusiji, jer se dobar glas o našoj ekspertizi u području destinacijskog savjetovanja, preko naših partnerskih tvrtki, proširio eto i na ovo veliko tržište koje doživljava svoju intenzivnu ekspanziju. Mnogo radimo sa investitorima, bez obzira da li se radi o privatnim equity ili institucionalnim investitorima, kao što su na primjer

EBRD ili investicijski fondovi. Naši klijenti su također i hotelski lanci, ali i vodeće lokalne turističke kompanije, kao što su npr. vodeće istarske hotelske kuće, najveće hrvatske hotelske grupacije i slično.

Što se tiče projekta Brijuni rivijera, kao generalni konzultant na razvoju ovog velikog projekta sudjelujemo već dvije godine, kao savjetodavna podrška razvojnoj kompaniji "Brijuni rivijera" d.o.o., koju su zajednički osnovale država Hrvatska i Istarska županija. Radi se o jednom od najvećih razvojnih turističkih projekata u Hrvatskoj uopće, koji će na ukupno šest lokacija ukupne površine preko 700 hektara, koje se planiraju turistički razviti na jugozapadnoj obali Istre, repositionirati ne samo Istru već i Hrvatsku kao turističku destinaciju. Projekt je strukturiran na principu ustupanja prava građenja investitorima na razdoblje od 66 godine, po BOT modelu (izradi - upravljaj - prenesi). To znači da će investitori koje će se izabrati temeljem međunarodnog javnog natječaja, financirati razvoj projekata koji moraju biti u skladu sa zakonskim prostorno planskim gabaritima, a projekti će biti internacionalno brendirani. Nakon 66 godina upravljanja projektima, imovina se u cijelosti vraća javnom sektoru. Horwath Consulting u ovom projektu stručno prati cijeli proces, od izrade tržišne studije, prijedloga razvojnih koncepata na lokacijama, pripreme natječaja za investitore, izrade pre-feasibility studije i izračuna društveno-ekonomskih učinaka projekata i slično. Projekt je sada u fazi pripreme natječajnog postupka, nakon što je okončana pretkvalifikacijska faza u kojoj su odabrani kvalificirani investitori koji će biti pozvani da pristupe natječaju za odabir po jednog investitora za svaku od četiri lokacije za koje se trenutno provodi natječajni

postupak. Za očekivati je da će postupak odabira investitora biti okončan u proljeće 2008. godine.

Horwath Consulting Zagreb od 1998. godine redovito provodi istraživanje poslovanja hotelske industrije u Hrvatskoj pod nazivom "Poslovanje hotelske industrije u Hrvatskoj" odnosno "Horwath Hotel Industry Survey Croatia". Predstavite nam istraživanje koje radite i na koji način skupljate informacije za ovo istraživanje?

Spomenuto istraživanje u Hrvatskoj ove godine provodimo po jubilarni deseti puta. Radi se zapravo o prvom svjetskom globalnom hotelskom istraživanju koje ima tradiciju od 35 godina provođenja. Do danas je to u Hrvatskoj ostalo jedino i sveobuhvatno benchmark istraživanje o hotelijerstvu koje se provodi po globalnoj metodologiji. Dakle, krenuvši od 1998. do danas, ono se uvijek radi na osnovi anketnog upitnika koji je u svojoj osnovi definiran u Horwath Internationalu, a dopunjen i lokaliziran za naše uvjete. Istraživanje je za hotelijere i investitore vrlo korisno jer omogućava usporedbe poslovanja hotela ne samo s geografskom regijom u kojoj hotel posluje nego i s kategorijom hotela, isto tako i međunarodno sa sličnim hotelima. Prema tome, i za hotelijere i za investitore, a rekla bih i za javni sektor, mnoštvo korisnih informacija o tržištu, poslovanju i financijskim performansama hotelijerstva. U ovih deset godina provođenja istraživanja uspjeli smo osigurati konzistentan uzorak što nam omogućava transparentno praćenje razvoja trendova. Uzorak istraživanja obično uključuje stotinjak hotela, te predstavlja više od polovice ukupno raspoloživog broja hotelskih soba u Hrvatskoj. Rezultati istraživanja pokazuju da je

znatno povećanje prihoda koje je hrvatsko hotelijerstvo postiglo u zadnjih nekoliko godina uglavnom bilo generirano povećanjem cijena, a u manjoj mjeri povećanjem zauzetosti kapaciteta.

Kao vodeća hrvatska tvrtka u destinacijskom savjetovanju, postigli ste uspjeh aktivnim sudjelovanjem u projektima kao što su Strateški marketinški plan hrvatskog turizma od 2001. do 2005. godine te Turistički master plan Istre do 2012. godine. Recite nam da li su se ostvarila očekivanja iz ovih planova?

Strateški marketinški plan hrvatskog turizma za razdoblje od 2001. do 2005. godine, u čijoj smo izradi sudjelovali kao partneri s međunarodnom konzalting tvrtkom THR iz Barcelone, bio je jedna od osnovnih smjernica koji je u strateškom smislu postavio usmjerenje razvoja hrvatskog turizma. Vjerujem da možemo biti zadovoljni s tržišnim usponom koji je hrvatski turizam ostvario u razdoblju proteklih nekoliko godina, te vjerujem da je Strateški marketinški plan u tom smislu poslužio kao dobra osnova, jer se radi o strateškom dokumentu koji na temelju objektivizirane ocjene postojeće situacije i resursa s kojima raspolažemo, ima zadatak utvrditi kojim pravcem treba ići, te koju temeljnu poruku u komunikaciji s tržištem treba prenijeti. Naravno, marketinški plan predlaže i kompletan instrumentarij komunikacije sa tržištem a u cilju postizanja željene slike o nama. U tom smislu, Strateški plan je u potpunosti ostvario svrhu radi koje je izrađen. Naime, u sklopu izrade ovog Plana lansiran je slogan «Mediteran kakav je nekad bio» koji je značajno popularizirao Hrvatsku na turističkoj karti svijeta, pozivajući se upravo na elemente tradicije, izvornosti i

netaknutosti, za kojim tržište sve više čezne, jer ove je elemente danas globalno sve teže pronaći. Polazeći od tako postavljenog tržišnog pozicioniranja našeg turizma na svjetskom tržištu, na sustavan su način provedene cjelovite marketinške aktivnosti koje su bile predložene Planom, a što je u konačnici i dovelo do uspjeha koji danas ostvarujemo.

S druge strane, na temeljima turističkog razvoja koje je postavio "Turistički master plan Istre do 2012. godine" Istra je "izrasla" u najrazvijeniju turističku regiju u Hrvatskoj. Naime, istarske regionalne vlasti su bile te koje su inicirale izradu ovog plana zajedno sa privatnim sektorom (hotelskim poduzećima), te na taj način, kroz implementaciju ovog plana, stvorile razvojnu sinergiju. Dakle, u ovoj smo regiji imali povoljnu situaciju da su se ključni javni i privatni subjekti dogovorili o željenoj turističkoj budućnosti regije, što je kao razvojni cilj i ušlo u Master plan razvoja turizma Istre. Na dogovorenim smjernicama turističkog razvoja, Istra je ostvarila strateški zaokret od pretežito masovne turističke destinacije ka destinaciji «po mjeri čovjeka», povezujući podizanje kvalitete turizma na obali sa turističkim razvojem unutrašnjosti Istre. Tako je danas Istra prije svega spoj zelenog i plavog odnosno promovira se kao "Zeleni Mediteran", te je na tim osnovama to danas prepoznatljiva mediteranska turistička destinacija koja tendira u punom smislu postati cjelogodišnja destinacija. Već u samom Master planu razvoja turizma Istre je za razdoblje do 2012. godine planirano 3 milijarde Eura investicija koje su u funkciji takvog pozicioniranja i razvoja proizvoda, razvoja konkurentnosti i odgovarajućeg infrastrukturnog opremanja. Činjenica da je u prve tri godine primjene Master plana realizirano 97 planiranih investicija govori u prilog tome da ovaj

Plan doživljava svoju punu primjenu, a tržišni i financijski rezultati su vidljivi – Istra danas generira gotovo polovicu financijskog prometa od turizma u Hrvatskoj.

Kako vidite razvoj turizma u Hrvatskoj u sljedećih nekoliko godina? Da li uspijevamo pratiti svjetske trendove?

Hrvatska je na temelju pozicioniranja "Mediteran kakav je nekad bio" uspjela privući značajnu pozornost svjetske javnosti. No, istodobno, ovakvo je pozicioniranje stvorilo značajnu "glad" internacionalnog tržišta za nekretninama na našoj obali. Danas Hrvatska radi sve što je moguće da bi zaštitila svoj prostor kao temeljni resurs razvoja turizma, što je vrlo pozitivno, iako je privremeno dovelo do zakočenja u razvoju nekih turističkih projekata. Trenutno se putem izrade novog "Strateškog marketinškog plana hrvatskog turizma 2008.-2012.", u čijoj izradi Horwath Consulting ponovno sudjeluje, traže novi temelji turističkog pozicioniranja Hrvatske i njenih regija, koji će u svakom slučaju biti usmjereni ka strategiji visoke vrijednosti i ka valoriziranju doživljaja. Nije slučajno da kažemo da je turizam u suvremenim uvjetima industrija doživljaja, pa o tome moramo voditi računa pri razvoju naših turističkih proizvoda i njihovoj promociji na međunarodnom tržištu.

Da li u Hrvatskoj postoje lokacije koje su do sada smatrane neatraktivnim, a za koje očekujete da će doživjeti svoj procvat?

Ako razmišljamo o destinacijama, za sada govorimo o četiri destinacije s potencijalom za cjelogodišnje poslovanje: Zagreb, Dubrovnik, Split i Opatija. Ako pak govorimo o još uvijek nedovoljno "otkrivenim" potencijalima za razvoj, svakako je odgovor

Dalmatinska zagora, Gorski kotar, Lika i Slavonija. Vjerujem da će u budućem turističkom razvoju potencijali ovih područja biti vrlo brzo prepoznati.

Konačno, to je zapravo već i danas vidljivo kroz cijene nekretnina koje su na nekim područjima unutar ovih regija u posljednje vrijeme značajno porasle.

2. PREDSTAVLJAMO VAM...

Mag. Edith Illmaier
Krammer & Wagner Nekretnine d.o.o.



Krammer & Wagner Nekretnine d.o.o. su 1995. u Austriji osnovali g. Heribert Krammer i g. A. Manfred Wagner.

Krammer & Wagner Nekretnine d.o.o. već više od 15 godina uspješno posluje na području razvoja, pružanja savjetodavnih usluga i marketinga nekretnina. Kao vodeća tvrtka u Austriji i Sloveniji za iznajmljivanje klasičnih trgovačkih centara i strip centara, mi nudimo sveobuhvatna, inovativna rješenja koja se temelje na znanju i iskustvu. Naši klijenti obuhvaćaju trgovačke centre kao što je Shopping City Seiersberg, City Center Amstetten, M4 Wörgl (to je samo nekoliko naših centara u Austriji).

Početakom 2005. smo odlučili ući na hrvatsko tržište, te smo početkom ove godine osnovali Krammer & Wagner Nekretnine d.o.o. te se radujemo razvoju i iznajmljivanju brojnih trgovačkih centara ovdje u Hrvatskoj. U međuvremenu, u naše klijente ubrajamo i developere trgovačkih centara Zagreb Zaprešić, Dubrava, Karlovac, Varaždin ili Slavonski Brod (samo nekoliko naših centara u Hrvatskoj).

Gđa. Edith Illmaier, naša direktorica za Hrvatsku, BiH i Srbiju, odgovorna je za razvoj, marketing i iznajmljivanje

trgovačkih centara i retail parkova ovdje u Hrvatskoj, BiH i Srbiji.

Budući da imamo dobre kontakte sa širokim rasponom međunarodnih trgovinskih lanaca, kao što su H&M, Zara, Peek&Cloppenburg, New Yorker, Humanic, Stiefelkönig, Magma, Sportina i brojni drugi, dosta njih ćemo dovesti u naše centre kako bismo ponudili koncentraciju vodećih maloprodajnih lanaca, zajedno s dobro usklađenom mješavinom maloprodajnih trgovina.

Ubuduće namjeravamo razvijati trgovačke centre u Srbiji (Beograd, Novi Sad i Niš) te Bosni i Hercegovini (Sarajevo, Mostar i Banja Luka).

Naš portfelj usluga obuhvaća

- razvoj
- savjetovanje
- širenje lanaca trgovina
- marketing i nabavu

Naš ured u Hrvatskoj smješten je u Zagreb Toweru na Radničkoj cesti, a naši su kontakti sljedeći:

01 4444 620

office@krammer-wagner.com

Na stranicama koje slijede naći ćete kratku prezentaciju centara koje iznajmljujemo:

Trgovački centar Zagreb - Zaprešić:

U Zagrebu – Zaprešiću, sposobni i iskusni austrijski privatni ulagači razvijaju trgovački centar sasvim nove dimenzije, na dvije razine. Spektakularno iskustvo kupovanja jamče sve bitne osobine koje su potrebne uspješnom trgovačkom centru:

- potpuno razvijeno prometno rješenje (prilaz u dvije trake i izlaz s kružnim tokom) koje jamči pristup i izlaz bez prometnih zastoja
- moderni trgovački centar s uzbudljivom arhitekturom
- visoko razvijena infrastruktura za kupce (6.000 besplatnih parkirnih mjesta, jasno uređenih s natkrivenim sustavom vođenja
- visoka koncentracija vrhunskih poduzeća u kombinaciji s raznolikom trgovačkom ponudom
- multifunkcionalno uređenje s restoranima, dvoranom za penjanje,

klizalištem, dječjim igralištem od 3.500 m² i paletom usluga

Prodajna površina: cca. 100.000 m²
Trgovine: oko 220
Parkirna mjesta: cca. 6.000
Lokacija: Izravno uz autocestu A2 (naplatne kućice), na jedinstvenom položaju
Obilježja: trgovački centar, strip centar i zabavni centar
Otvorenje: proljeće 2009.
Gravitacijsko područje: 1.230.000 (100km), 2.350.000 (uključujući Zagreb)

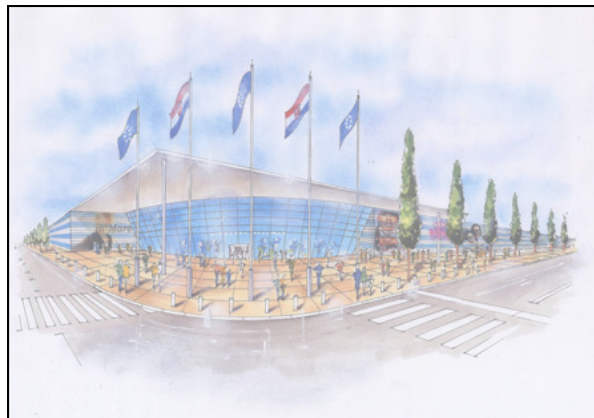


Trgovački centar Zagreb - Dubrava:

U istočnom dijelu Zagreba, vrlo važna austrijska tvrtka razvija trgovački centar na 27.000 m², na lokaciji studija Jadran Filma u Dubravi. Ovaj centar će biti sagrađen na dvije razine te će sadržavati ponudu velikog broja značajnih trgovina. Ulagač, i naravno naša tvrtka, velik naglasak stavljaju na udobnost kupaca, tako da nudimo oko

1.250 parkirnih mjesta koja su izravno povezana s centrom.
Prodajna površina: cca. 27.000 m²
Trgovine: cca. 80
Parkirna mjesta: cca. 1.250
Lokacija: Studiji Jadran Filma u Dubravi
Obilježja: trgovački centar od regionalnog tržišnog značaja

Otvorenje: proljeće 2009.
Gravitacijsko područje: 160.000



Trgovački centar Karlovac:

U Karlovcu, isti ulagači kao i u Zagrebu – Zaprešiću planiraju trgovački centar s dvije maloprodajne razine, izravno na izlazu s autoceste A1. To će biti lokalni trgovački centar s oko 32.500 m², s elementima mediteranskog dizajna i modernom arhitekturom međunarodne razine.

Investitor: EKZ Zagreb Gmbh
Prodajna površina: cca. 32.500 m²
planirano proširenje s
južne strane za 15.000
m²

Trgovine: cca. 100
Parkirna mjesta: cca. 1.100
Lokacija: iza naplatnih kućica
Obilježja: trgovački centar od
regionalnog tržišnog značaja
Otvorenje: jesen 2009.

Gravitacijsko područje: 150.000



Trgovački centar Varaždin:

Skupina ulagača koja planira trgovačke centre u Zaprešiću i Karlovcu razvija i lokalni trgovački centar u Varaždinu, s prodajnom površinom od 32.000 m². Ovaj će centar biti otvoren u jesen '09. Jamčimo sljedeće važne čimbenike koji su nužni za izuzetan centar:

- Napredni prometni koncept: izvrsno povezan s visoko kvalitetnom mrežom prometnica. Prilazne ceste povezuju ga sa sustavom gradskih prometnica.

- Zanimljiva, moderna arhitektura s lokalnim elementima

- Dobra infrastruktura s brzim i lakim pristupom zahvaljujući blizini parkinga trgovačkom centru, s određenim brojem natkrivenih parkirnih mjesta

- Koncentracija: uspješnih trgovačkih poduzeća u kombinaciji s

uravnoteženom paletom različitih sektora

Prodajna površina: cca. 32.000 m²

Trgovine: cca. 100

Parkirališta: cca. 1.400

Lokacija: izravno na kružnom toku prema središtu grada

Obilježja: trgovački centar nadregionalnog tržišnog značaja

Otvorenje: jesen 2009.

Gravitacijsko područje: 240.000



Trgovački centar Slavonski Brod

Na najboljoj poziciji u Slavonskom Brodu, u Jelasu, skupina hrvatskih ulagača planira multifunkcionalni trgovački centar na dvije razine. Ovaj će centar nuditi velik broj važnih trgovina, u kombinaciji s restoranima i kavanama. Ovaj će centar privlačiti ljude ne samo iz Hrvatske, već i iz obližnje Bosne i Hercegovine.

Prodajna površina: cca. 20.000 m²

Trgovine: cca. 60

Parkirna mjesta: cca. 1.000

Lokacija: uz granicu s BIH, na kružnom toku prema središtu grada

Obilježja: trgovački centar od regionalnog tržišnog značaja

Otvorenje: proljeće 2009.

Gravitacijsko područje: 200.000



3. DOGAĐANJA....

3.1. Drugi Kongres hrvatskih arhitekata

Opatija, 18. do 20. listopada 2007. godine

Kongres hrvatskih arhitekata je trienalna manifestacija koja se bavi suvremenim izazovima arhitekture i nastoji prenijeti strukovnu diskusiju široj publici.

U razdoblju od 18. do 20. listopada 2007. godine u Opatiji se održao 2. Kongres hrvatskih arhitekata pod visokim pokroviteljstvom predsjednika Republike Hrvatske Stjepana Mesića. Kongres je održan u hotelu Grand Adriatic.

Generalni organizator Kongresa je Udruženje hrvatskih arhitekata (UHA) i Razred arhitekata Hrvatske komore arhitekata i inženjera u graditeljstvu (HKAIG).

Tema 2. Kongresa hrvatskih arhitekata bila je: Odgovornost. Raspravljalo se o suvremenim dilemama o ulozi arhitekata u projektima razvoja prostora i nekretnina.

Na Kongresu je sudjelovalo 850 sudionika iz Hrvatske i drugih zemalja. Arhitekti, urbanisti, prostorni planeri, teoretičari arhitekture, političari i predstavnici Gradova i Općina putem predavanja i panel diskusija predstavili su svoje poglede o temi Kongresa: Odgovornost i prezentirali su svoja ostvarenja i vlastite metode rada.

Kongres su otvorili: Saša Randić, predsjednik UHA, Helena Knifić Schaps, predsjednica Razreda arhitekata HKAIG, Damir Delač, predsjednik Hrvatske komore arhitekata i inženjera u graditeljstvu, Matica Blanda, Ministarstvo kulture, Matija Salaj, Član Savjeta prostornog uređenja Republike Hrvatske, Marina Matulović Dropulić, ministrica, Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva kao izaslanica premijera Republike Hrvatske, Ive Sanadera, te Zlatko Komadina, župan Primorsko-goranske županije kao izaslanik predsjednika Republike Stjepana Mesića.



Slika 1. – 2. Kongres hrvatskih arhitekata



Slika 2. – Arhitektura i politika. Sudionici: Vojko Obresnel, gradonačelnik Grada Rijeke, Marina Matulović Dropulić, ministrica, Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva, Slavko Dakić, pročelnik Ureda za strategijsko planiranje i razvoj grada, Grad Zagreb, Saša Randić, predsjednik UHA, Helena Knifić Schaps, predsjednica Razreda arhitekata HKAIG



Slika 3. – Svečana večera u Kristalnoj dvorani hotela Kvarner u Opatiji

Izjavu o 2. Kongresu Hrvatskih arhitekata za Croatian Real Estate Newsletter dale je Helena Knifić Schaps, predsjednica Razreda arhitekata HKAIG



Molim Vas da nam kažete nešto o 2. Kongresu hrvatskih arhitekata. Zašto tema ODGOVORNOST ?

Temu «odgovornost» odabrali smo na samom početku organizacije Kongresa, a da nismo ni slutili koliko će ona biti medijski eksponirana upravo u vrijeme njegovog održavanja. Potrebno je naglasiti da za stanje u prostoru odgovornost ne snose samo arhitekti. Odgovorni su svi sudionici u gradnji i svi koji participiraju u raspolaganju prostorom. Arhitekti nisu sami, ali su najkompetentniji u planiranju prostora. Prostorno planiranje, urbanizam i arhitektura osmišljavaju prostor, a kasnije dolaze sve druge struke.

Prema tome odgovornost imaju svi, od arhitekata, preko inženjera koji sudjeluju u gradnji do developera i korisnika prostora i zgrada.

To smo ovim Kongresom htjeli poručiti javnosti i prvi jasno i glasno progovoriti.

Koliko je bilo sudionika na Kongresu?

Vrlo smo iznenađeni brojem sudionika. Predviđali smo oko 500 sudionika, međutim odazvalo ih se 850. Na listi čekanja ostalo ih je još 250 koje zbog manjka prostora nismo mogli primiti. Opatija nam u ovom terminu, nažalost, nije mogla osigurati dvoranu i prostor koji bi udovoljio svim potrebama. Ovaj Kongres je svakako bio jedno od najvećih okupljanja arhitekata u Hrvatskoj.

Koliko je bilo predavača na Kongresu?

Na Kongresu je bilo oko 25 predavača iz raznih zemalja: Hrvatske, Slovenije, SAD-a, Danske, Nizozemske, Velike Britanije, Irske, Španjolske, Italije, Njemačke ... Trudili smo se da

Kongres bude internacionalan, ali ipak je bilo prigovora da smo pozvali premalo hrvatskih predavača.

Naime, u Hrvatskoj se tokom godine organizira veći broj predavanja hrvatskih predavača i kao što znate, za arhitekate je uveden sustav stalnog stručnog usavršavanja. Sve to, za onoga tko prati, omogućava stalnu komunikaciju i daje dobar uvid u hrvatsku situaciju.

Na Kongresu smo željeli ispitati kako arhitekti iz inozemstva gledaju na svoju odgovornost u kontekstu Europe i svijeta i usporediti se s njima. Osim toga, željeli smo postići i atraktivnost kongresa za sve one koji su ga pratili putem internet-streaminga. Zanimljivo je možda da je u jednom trenutku bilo oko 100 uključenja samo iz Japana.

Prema tome, internacionalizacija hrvatske situacije neminovna je, ali uz veliku odgovornost svih nas.

Zanimljivo je bilo usporediti kvalitetu projekata hrvatskih arhitekata u odnosu na svjetska kretanja i možemo konstatirati da u tome nimalo ne zaostajemo. Dobra je to poruka ulagačima koji smatraju da moraju sa sobom donijeti svo znanje, a u Hrvatskoj tražiti samo legalitet. I u tome leži velika odgovornost društva, arhitekata i ulagača da zadržimo Hrvatsku prepoznatljivu u Europi, bez nepotrebnog i nekritičnog uvoza stranih projekata.

Što se tiče drugih struka, da li su i one bile zastupljene na Kongresu ili su bili prisutni isključivo arhitekti?

Koliko znam, na Kongresu su bili isključivo arhitekti, ali su kao gosti pozvani i kolege iz Komore, predsjednici ostalih Razreda kao predstavnici ostalih struka.

Ovo je bio Kongres arhitekata i bavili smo se svojom odgovornošću, uz

jasnu poruku i nadam se poticaj i ostalima.

Kada se planira održati sljedeći Kongres?

Kongres se organizira trijenalno, što znači da sljedeći Kongres planiramo 2010. godine.

Postavljala su se pitanja održavanja kongresa svake dvije godine, ali to je veliki organizacijski i financijski pothvat. Mi ipak nemamo tako jake financijske lobije iza sebe koji bi nam pomagali. Ovo je tek drugi Kongres i ako se pokaže da ga možemo organizirati bijenalno, mi ćemo tako i napraviti, ali onda s mnogo više ljudi i još profesionalnije.

Što biste poručili ostalim strukama koje sudjeluju u projektima razvoja nekretnina?

Poruka Kongresa je jasna: Svi moramo biti s iste strane. Ne smije tu biti rivalstva i bahatosti jednih spram drugih. Mi smo svi u istoj košari odgovornosti, samo što smo mi arhitekti ipak prvi u tome procesu. Nije li nam svima cilj da održimo hrvatsku prepoznatljivost i sve one kvalitete radi kojih je hrvatsko tržište nekretnina atraktivno? Naravno, uz tehnički i oblikovno kvalitetno građenje, vrhunsku infrastrukturu i planiranje kojim se povećava a ne smanjuje vrijednost.

3.2 DVANAESTI FORUM POSLOVANJA NEKRETNINAMA, Primošten, 26. i 27. listopada 2007.

U Primoštenu je 26. i 27. listopada 2007. godine održan DVANAESTI FORUM POSLOVANJA NEKRETNINAMA, u organizaciji Hrvatske gospodarske komore i Udruženja poslovanja nekretninama.



Forum je pozdravnim govorom otvorio gospodin **Dubravko Ranilović**, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama pri Hrvatskoj gospodarskoj komori.

Na Forumu je održano niz iznimno stručnih predavanja i prezentacija.

Prva tema o kojoj se je raspravljalo je Zakon o posredovanju u prometu nekretninama. Gospođa **Emma Culi**, pomoćnik Ministra, Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, održala je navedeno predavanje.

Gospođa mr.sc. **Olga Jelčić**, sutkinja Vrhovnog suda RH govorila je o prodaji, zakupu i koncesiji nekretnina u vlasništvu jedinica lokalne samouprave i Republike Hrvatske.

Gospođa doc.dr.sc. **Iris Goldner Lang** sa Pravnog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu održala je predavanje o Zakonskim okvirima pravnog prometa nekretnina u EU.

Sudionike Foruma je s pravnim statusom nekretnina koje čine tzv. turističko zemljište upoznao gospodin

Jadranko Jug, zamjenik Glavnog državnog odvjetnika RH.

O Prikazu rada Centra za mirenje pri Hrvatskoj gospodarskoj komori govorila je gospođa dr.sc. **Nina Tepeš**, tajnik Centra za mirenje pri HGK.

O Komunalnim naknadama i komunalnim doprinosima govorio je gospodin **Boris Gospodnetić**, savjetnik, Hrvatska gospodarska komora.

O etažiranju postojećih objekata prijenosom vlasništva iz knjige položenih ugovora govorio je gospodin **Mirko Sabljar**, Dom commerce, Đakovo

Gospođa **Ana Mrak Taritaš**, Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva govorila je o dokumentima prostornog uređenja te o zakonodavnim okvirima prostornog

planiranja zaštićenog obalnog područja mora.

Prikaz rada Suda časti pri Hrvatskoj gospodarskoj komori, predstavila je gospođa **Zdravka Kezele Kokorić**, tajnik Suda časti pri HGK.

O izmjenama i dopunama Zakona o zemljišnim knjigama, uspostavi jedinstvene baze zemljišnih podataka (BZP) i zajedničkog informacijskog sustava (ZIS) zemljišne knjige i katastra govorio je gospodin **Damir Kontrec**, zamjenik predsjednika Županijskog suda u Varaždinu.

O etažiranju i problematici neetažiranih objekata kolektivnog stanovanja govorio je dr.sc. **Vlado Belaj**, Pravni fakultet Sveučilišta u Zagrebu.

Nakon završenog službenog dijela Foruma organiziran je fakultativni izlet za sudionike u Šibenik i Pakovo Selo.

4. STATISTIKA

4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – listopad 2007.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.249	1.000 - 4.285
kuće	2.016	583 – 6.166
poslovni prostor		
uredi	1.735	840 - 2.500
lokali	1.875	668 - 5.000
poslovne zgrade	1.260	618 - 1.692
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.026	998 - 5.937
kuće	1.731	263 - 10.370
poslovni prostor	1.599	555 - 4.605
turistički objekti	2.665	750 - 9.537

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 kolovozu 2007.

U kolovozu 2007. izdano je 975 građevinskih dozvola, što je za 3,1% manje u odnosu na kolovoz 2006.

Ukupan broj izdanih građevinskih dozvola u razdoblju od siječnja do kolovoza 2007. manji je za 4,8% u usporedbi s istim razdobljem 2006.

U kolovozu 2007.:

- prema vrstama građevina, 89,2% dozvola izdano je za zgrade, a 10,8% za ostale građevine

- prema vrsti gradnje, 79,0% dozvola izdano je za novogradnju, a 21,0% za rekonstrukcije.

Prema izdanim građevinskim dozvolama u kolovozu 2007., predviđena je gradnja 1 598 stanova s prosječnom površinom 83,6 m².

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

4.2.2 Cijene prodanih novih stanova u prvom polugodištu 2007.

U prvom polugodištu 2007. prosječna cijena 1 m² novih stanova koje su prodavala trgovačka društva i druge pravne osobe, bez APN-a¹⁾, iznosila je 12 003 kune. Ta je cijena veća za 9,9% u odnosu na drugo polugodište 2006. i 11,3% veća u odnosu na cijenu 1 m² u cijeloj 2006.

Prosječna cijena 1 m² stanova koje je prodavao APN (na osnovi Programa društveno poticane stanogradnje) u prvom polugodištu 2007. iznosila je 6 498 kuna.

U istom razdoblju, ukupna prosječna cijena po 1 m² svih snimljenih stanova (bez obzira na prodavatelja) iznosila je 11 191 kunu.

U izračunu ukupne prosječne cijene 1 m² stana u prvom polugodištu 2007., stanovi koje je prodavao APN sudjelovali su s 15% u ukupnoj snimljenoj masi prodanih m², a ostali prodavatelji s 85%.

Priopćenje: Cijene prodanih novih stanova u prvom polugodištu 2007., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2007.

5. PRESSCLIPPING...

JUTARNJI LIST, 2.LISTOPAD 2007

Izraelski Prigan ulaže 45 milijuna €

Centar će izgledati poput manjeg stambenog naselja ili 'urbanog sela' s natkrivenim ulicama, šetnicama, trgovinama, restoranima

Izraelska kompanija Prigan Holdings Ltd. najavila je početak gradnje prvog outlet centra vrijednog 45 milijuna eura, koji bi do ljeta iduće godine trebao biti otvoren u Sv. Heleni nedaleko od Zagreba, točnije uz autocestu Zagreb - Varaždin.

Novi koncept trgovačkog centra na hrvatskom tržištu prostirat će se na zemljištu od 150.000 četvornih metara, u sklopu kojega će na 25.000 kvadrata biti otvoreno više od 100 trgovina. Prigan Outlet centar izgledat će poput manjeg stambenog naselja ili "urbanog sela" s natkrivenim ulicama, šetnicama, trgovinama, restoranima itd.

Prema riječima direktorice Prigan Outlet Centra Susanne Solterer, ovakav novi koncept trgovačkog centra nastao je u Americi, a u Europi se proširio u zadnjih 20 godina.

Nakon faze u kojoj su potrošači navikli

na velike trgovačke centre koji se nalaze u rubnim dijelovima gradova, outlet centri su novi koncept na ovom tržištu jer se najčešće smještaju uz autocestu u blizini velikih gradova prema kojima gravitira veliki broj ljudi, objasnila je Solterer.

Sv. Helena je odabrana jer je udaljena samo 25 kilometara od Zagreba, a u širem području sjeverozapadne Hrvatske, Slovenije i Mađarske gravitira oko 2,2 milijuna ljudi.

Razvoj outlet centara počeo je 1979. godine u SAD-u, gdje ih danas ima više od 230, dok u Europi posluje oko 120 takvih centara. Izraelsku kompaniju u Hrvatsku je privukla činjenica da u ovom dijelu Europe još nema takvog outlet centra, koji su poznati i po tome što se proizvodi u njima prodaju uz minimalno 30 posto niže cijene nego u gradskim trgovačkim centrima.

ZAGREBAČKI KOMUNALNI VJESNIK, 19. rujan 2007.

NOVE ZONE GRADNJE

Na Kajzerici, Blatu i u Jankomiru niču novi poslovno-stambeni blokovi

Zagreb na južnoj strani dobiva novo stakleno lice

Zagreb dobiva svoj stakleni grad na jugozapadnom ulazu u metropolu na lokaciji Blato-jug. Poput velikih europskih gradova kao što je Pariz i

čtvrtn La Defense, tako će i Zagreb na ulazu u grad dobiti svoju najvišu četvrt. Na području uz Savu koje je dosada bilo potpuno zapušteno, od remetinečkog rotora do Sveučilišne

bolnice, te do željezničkog mosta uz naselje Kajzericu, gradit će se čak 20-tak nebodera. Do 19 katova gradit će se čak 17 nebodera, a jedan koji će biti smješten istočno od rotora imat će čak 39 katova! Ti će neboderi uglavnom biti poslovno-stambene namjene, s time da se za gradnju svakog pojedinačnog neće morati provoditi natječaj. Na jednoj od posljednjih sjednica Gradsko je poglavarstvo prihvatilo pisma namjere četiri tvrtke, koje će financirati četiri detaljna plana uređenja spomenute zone gradnje.

Svjetski trendovi

Kako ističe dugogodišnji građevinski poduzetnik Milan Ferenčak, već sada se može pretpostaviti kako će većina nebodera imati stakleno pročelje.

Riječ je dakako u svjetskom trendu u gradnji no bilo bi dobro kada bi njihova gradnja pratila i neke "naše" posebnosti.

- Ako Zagreb želi imati atraktivnu četvrt neboderskog tipa, bit će potrebno što prije riješiti i pitanja zapuštene Sveučilišne bolnice.

Tu su i prometni problemi koji prate ovakve megalomanske projekte – ističe pročelnik Gradskog Zavoda za prostorno uređenje Ivica Fanjek. Na spomenutom ulazu u grad trebaju se pomaknuti naplatne kućice na

autocesti, izgraditi Jarunski most, novi Remetinečki rotor, produžiti Vatikansku ulicu do Jadranske, te sagraditi niz lokalnih prometnica.

Negdje i šesterokatnice

Naime, plan uređenja Blato-jug predviđa da se i na prostoru između naselja Blato i željezničke pruge izgradi novo stambeno naselje s 1500 stanova, te mnoštvo poslovno-stambenih objekata do šest katova. Graditi će se tu i škola i vrtić. Prve zgrade trebale bi se početi graditi za godinu dana. Zapadnije od tog naselja u sadašnjem naselju Botinec gradit će se uz 130 stanova i poslovni prostori – rekao je Fanjek. S južne strane Arene-Zagreb već su u izgradnji stambene zgrade na čak devet katova. Dakle u Novom Zagrebu na potezu Botinec-Remetinec-Blato-Savski nasip-Kajzerica, niče sasvim jedna nova urbana cjelina.

S druge, pak, strane Savskog nasipa, na sjeverozapadnom ulazu u Grad, na lokaciji Podsused – Jankomir, sjevernije od trgovačkog centra King Kross, izgradit će se novo stambeno naselje. Zgrade neće biti više od šest katova, no tu se treba ostaviti prostora za sportske i društvene sadržaje. Kako ističe Ivica Fanjek, bilo bi dobro da se na toj lokaciji sačuvaju savski rukavci kao zone rekreacije.

6. ODRŽALO SE...

<i>datum</i>	<i>naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
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
12. – 13.10.2007.	Urban Regeneration & Real Estate Investments Conference	Swissotel , Istambul	www.forumistambul.com
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
18. – 20. 10. 2007.	2. Kongres hrvatskih arhitekata	Opatija, Hrvatska	www.uha.hr
24. – 25.10.2007.	2nd Business and Investment Summit	Skopje, Makedonija	www.euroconvention.com/5251-skopje.htm
25.10.2007.	Graditeljska nagrada Cemex	Monterrey, Meksiko	www.cemex.com.hr
26. – 27.10. 2007	12. Forum poslovanja nekretnina	Primošten, Hrvatska	www.hgk.hr
27. – 28. 10. 2007	Dani orisa 07	Zagreb, Hrvatska	www.oris.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

7. NE PROPUSTITE...

<i>datum</i>	<i>naziv</i>	<i>mjesto</i>	<i>web stranica</i>
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
28.11.2007.	3th Annual Transport Conference	London, UK	www.transport.easteurolink.co.uk/Upcoming.html
21.02.2008.	5th CEE Real Estate Quality Awards	Warsaw, Poland	www.ceeqa.com
11 – 14.03.2008.	MIPIM – Property talks 2008	Cannes, France	www.mipim.com
06. – 07.05.2008.	Immobilienwirtschaft 2008.	Berlin, Njemačka	www.immobilien-forum.com
10. – 13.06.2008.	The Italian Real Estate Event	Italija	www.italianrealestate.it/eire/eng

8. IZDVAJAMO

Zanimljive web stranice:

- www.bulbrokers.bg
- www.businesspark-sofia.com
- www.reag-aa.eu

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.