

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 44, travanj 2010.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. POZIV NA ŠESTU GODIŠNJU MEĐUNARODNU KONFERENCIJU O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA.....	2
2. INTERVJU Prof. dr. sc. Saša Marenjak	3
3. PROGRAM ŠESTE GODIŠNJE MEĐUNARODNA KONFERENCIJA O HRVATSKOM TRŽIŠTU NEKRETNINA.....	8
4. STATISTIKA	20
4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2010.....	20
4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	20
4.2.1. Indeksi građevinskih radova u veljači 2010.	20
4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u veljači 2010.....	21

TEME BROJA:

**Prof. dr. sc. Saša Marenjak
PPP CENTAR**



Šesta godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina



Šesta godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina

The Regent Esplanade Hotel
ZagREb, Hrvatska ● 4. i 5. svibanj 2010.

Quintessentially RE-optimistic

Organizator

filipović
poslovno savjetovanje d.o.o.

Pokrovitelji

ADVANTAGE
AUSTRIA GROUP



AmCham
American Chamber of Commerce in Croatia

Zlatni sponsor

Inter IKEA Centre Group

Srebrni sponsori

Centar
Nekretnina
www.centarnekretnina.hr

SPLITSKA
BANKA
SOCIETE GENERALE GROUP

TPA Horwath

Horwath HTL
Hotel, Tourism and Leisure

Sponzori



MB profil
nekretnine

FMTG III
DEVELOPMENT

ENERGUN
Facility Management

QUAESTUS

Holcim

EELD

Službeni rent-a-car

Hertz

Medijski pokrovitelji

filipovicproperty.com

AmCham

AmCham Croatia

Balkans.com

Poslovni dnevnik

Jutarnji list

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

2. INTERVJU

Prof. dr. sc. Saša Marenjak PPP CENTAR



PPP CENTAR

Molim Vas da se predstavite našim čitateljima.

Rođen sam 1966. godine. Diplomirao sam 1990. godine na Građevinskom fakultetu, Sveučilište u Zagrebu. Od 1992. do 1995. radim kao znanstveni asistent u Zavodu za organizaciju i ekonomiku građenja Građevinskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu. Na istom Fakultetu sam i magistrirao 1996. godine. Nekoliko godina sam radio kao asistent voditelja projekata na konzalting poslovima u sklopu projekta obnove u Republici Hrvatskoj (RH), u Zadarsko-Kninskoj, Šibenskoj i Vukovarsko Srijemskoj županiji. 2000 godine odlazim u Veliku Britaniju gdje sam radio na JPP projektima škola, bolnica i zatvora u konzultantskom timu WS Atkinsa i Home Group Association, te paralelno radio na doktorskoj disertaciji, gdje sam početkom 2004. godine i obranio doktorsku disertaciju na Sveučilištu u Dundee-u, u Škotskoj na temu optimizacije ukupnih životnih troškova na projektima javno privatnih partnerstva u Velikoj Britaniji.

Nakon obrane doktorske disertacije u Velikoj Britaniji, 2004. godine sam dobio

“Smart award” nagradu u Škotskoj, a s tim i potporu za razvoj demo software-a za optimizaciju ukupnih životnih troškova na JPP projektima. Dundee Sveučilište je tada osnovalo tzv. “spin-out” tvrtku koja je razvila komercijalni softwar, nastao na osnovu razvijenog demo-software-a, a koji se i danas primjenjuje na tržištu Velike Britanije.

Po povratku u RH osnovao sam JPP Centar znanja u sklopu Hrvatskog Instituta za Mostove i Konstrukcije te sam od 2005. godine do danas bio voditelj većeg broja JPP pilot projekata u RH. Predajem kao Izvanredni profesor na Građevinskom Fakultetu u Osijeku i Zagrebu, predmete kao što su Gospodarenje građevinama (*Facility Management*), Javno privatno partnerstvo, Investicijska politika te Ukupni životni troškovi u graditeljstvu. Od kraja prošle godine, radim kao direktor tvrtke PPP Centar d.o.o. čiji je glavni cilj pružanje savjetodavnih usluga u pripremi, planiranju i realizaciji projekata javno privatnih partnerstva s naglaskom na optimizaciji ukupnih životnih troškova i implementaciji ekonomski učinkovitijih javnih građevina, kao što su škole, bolnice,

muzeji, zgrade za potrebe Sveučilišta i slično.

Objasnite nam pojam Javno privatnog partnerstva (JPP)

Zbog sporijeg donošenja odluka javnog sektora i proračunske ograničenosti financijskih sredstava s kojima javni sektor raspolaže, podrška javnog sektora (usluge i infrastruktura) zaostaje za rastućim potrebama društva. Javna infrastruktura, tj. usluge javnog sektora često ne prate povećanje standarda države niti povećanje razine i kvalitete usluga. Iz toga razloga većina država članica Europske unije (EU) susreće se s potrebama za velikim ulaganjem u javnu infrastrukturu kao i za poboljšanje usluga koje pruža javni sektor, ali zbog navedenih ograničenosti javni sektor nije u mogućnosti generirati kvalitetan odgovor na ove rastuće potrebe. U današnje vrijeme krize financiranja javnih građevina, zadovoljavanje ovih potreba moguće je jedino koristeći se resursima koje posjeduje sektor privatnog poduzetništva koji ima znanje i iskustvo dati kvalitetan odgovor na postavljeni problem te je u mogućnosti pribaviti financijska sredstva potrebna za realizaciju velikih projekata, kroz suradnju javnog i privatnog sektora, koja se generalno naziva javno-privatnim partnerstvom (JPP).

Pojam *javno-privatno partnerstvo* obuhvaća široki spektar raznih oblika suradnje javnog i privatnog sektora, a njegova primjena pri realizaciji pojedinih projekata od javnog interesa generira razne pogodnosti za javni sektor, kao npr:

- ako javni sektor ima neodgodivu potrebu za određenim projektom od javnog interesa, a nema mogućnosti samostalno pristupiti njegovoj realizaciji, realizacija projekta po nekom od oblika

JPP predstavlja moguće rješenje problema,

- ako se zadovolje određeni preduvjeti u planiraju JPP projekata, projekti se ne vode kao tekuće zaduženje javnog sektora,
- integracija svih etapa životnog vijeka projekta ili njegova ekonomskog vijeka nudi velike mogućnosti za optimalizaciju ukupnih životnih troškova projekta, što automatski generira smanjene troškove poreznih obveznika nad izgrađenim građevinama,
- financiranje projekata djelomično ili u potpunosti od privatnog partnera, u sklopu kompleksnih ugovornih odnosa,
- javni partner se fokusira na definiranje projektnih ciljeva koji se žele postići u vidu javnog interesa ili ostvarenja javnih usluga, kvalitete pružene usluge i politike formiranja cijene, te također preuzima odgovornost za praćenje izvršenja ovih ciljeva.
- izuzetna važnost se posvećuje raspodjeli rizika između javnog i privatnog partnera kojemu su generalno delegirani rizici javnog sektora. Ipak, JPP ne znači da će privatni partner preuzeti sve projektne rizike. Točna raspodjela rizika određuje se zasebno za svaki projekt prema vrsti i ograničenjima određenog projekta te mogućnostima pojedinih strana da na najkvalitetniji način procijene, upravljaju i odgovore na pojedine rizike u dugogodišnjem periodu JPP ugovora.

Da li je JPP zaživio u Hrvatskoj u pravom smislu riječi? Kakve su koristi realizacije JPP-a modela?

JPP još nije zaživio u pravom smislu riječi, u RH. Razloga za to ima nekoliko. Prvo, od 2003. i 2004. godine kada smo značajnije započeli sa primjenom ugovornih oblika JPP-a u RH, smatralo se da nepostojanje specifičnog zakonodavstva vezanog uz JPP ne daje dovoljnu sigurnost, kako javnom tako i

privatnom sektoru. Od 2008. godine je izglasan i Zakon o JPP-u, ali je vidljivo da to nije bio glavni i jedini razlog za slabiju primjenu JPP projekata u RH.

Drugo, sa nadolaskom financijske krize u državama EU-a, pa toko i u RH, znatno je teže pronaći financijske institucije koje su voljne ulagati u dugoročne JPP projekte po povoljnim uvjetima financiranja, ali postoje načini kako se isti problem može prevladati.

Treći i možda najveći razlog slabije primjene JPP-a u RH leži u velikom nepovjerenju prema JPP ugovorima, djelomično i iz opravdanih razloga loše prakse na nekoliko projekata koji se provode u praksi. Iz istog razloga, još uvijek vlada veliko nepovjerenje kod predstavnika javnog sektora prema JPP projektima, ali isto proizlazi većim dijelom i iz nepoznavanja svih bitnih karakteristika JPP Ugovora. Tako, npr. još uvijek postoji vjerovanje da su to znatno skuplji projekti nego kada bi se ti isti projekti realizirali klasičnim putem. Na žalost to nije baš tako. Česti je slučaj u medijima da se uspoređuju „kruške i jabuke“ a ne „kruške i kruške“. Naime često puta (vjerujem iz neznanja) u medijima se uspoređuju kapitalni troškovi izgradnje nekih građevina sa ukupnim životnim troškovima sličnih građevina. Razlika je ogromna, budući da kod JPP Ugovora gdje se ugovaraju ukupni životni troškovi građevina, a u iste troškove su osim troškova projektiranja i izgradnje (kapitalni troškovi) uključeni i troškovi financiranja, održavanja, zamjene istrošenih materijala i elemenata te često puta i troškovi uporabe (npr. struja voda, grijanje, usluge čišćenja, sigurnosti i sl.), ali na razini od 25 do 30 godina uporabe tih građevina. Iz tog razloga evidentno je da se ovakvom krivom usporedbom izvode i potpuno krivi zaključci. Na primjer, ukoliko javni sektor ugovori npr. izgradnju škole ili bolnice na *klasičan*

način, to znači da javni sektor ugovara uglavnom zasebno projektiranje i građenje, te nakon ishoda uporabne dozvole preuzima brigu o održavanju i uporabi izgrađenih projekata. Ukoliko su te građevine, bilo projektirane, ili izgrađene sa određenim nedostacima (na žalost svjedoci smo u praksi niza takvih građevina) dešava se da javni sektor ne može koristiti izgrađenu građevinu ali i dalje otplaćuje preuzetu obavezu otplate kredita prema financijskim institucijama. Kod JPP ugovora prva obaveza plaćanja prema privatnom partneru (bez obzira da li to plaćanje izvodi javni sektor ili krajnji korisnici građevina) nastaje nakon izgradnje i ishoda uporabne dozvole te se plaćanje prema privatnom partneru odvija tek i samo u slučaju, ukoliko je građevina funkcionalna i raspoloživa za namjenu za koju je i izgrađena. Druga bitna karakteristika kod JPP ugovora je da nema takozvanih „izvantrškovničkih“ radova (*koji često puta uzrokuju povećanje osnovnih kapitalnih troškova i preko 25% od osnovnog budžeta projekta*), niti poskupljenja padaju na teret poreznih obveznika, već se svi nedostaci vraćaju na naplatu privatnom partneru, koji tu obavezu i mora preuzeti u JPP projektima. Nadalje, u JPP ugovorima moraju biti definirani standardi kvalitete usluga koje privatni partner pruža te samo i isključivo ako su ti standardi usluga i stvarno isporučeni, tada je privatni partner u mogućnosti i naplatiti isporuku svojih radova i usluga. Bitno je naglasiti da *JPP ugovorom javni sektor ne otplaćuje izgradnju fizičke građevine (kao što je to slučaj kod klasičnih ugovora) nego samo i isključivo kvalitetu pružene usluge koju Privatni partner stvarno isporučuje (iz mjeseca u mjesec i iz godine u godinu), a sve mora biti jednoznačno definirano u ugovorima.*

Osnovan je PPP centar kojeg ste i Vi član. Molim Vas da nam predstavite PPP centar. Koji je bio cilj osnivanja PPP centra?

Svi članovi tima u PPP Centru svojim djelovanjem iz projekta u projekt dokazuju da se velikim potrebama za ulaganjem u javnu infrastrukturu i javne usluge može odgovoriti primjenom javno-privatnog partnerstva, ali je također i potvrđeno u praksi, da bi se ti projekti mogli kvalitetno realizirati, potrebno je urediti kompletno okruženje u kojima se isti i provode.

Jezgru PPP Centra čine dokazani eksperti u svojim područjima djelovanja, kao npr. Prof.dr.sc. Branko Vukmir i Prof.dr.sc. Vladimir Skendrović, koji su sudjelovali u planiranju i realizaciji niza značajnih projekata u RH ali i u inozemstvu. Ali i ostali članovi tima imaju veliko iskustvo i znanje u segmentima tehničkog, ekonomskog i pravnog savjetovanja, a što je od izuzetne važnosti kod planiranja i realizacije JPP projekata.

Cilj PPP Centra je kontinuirano unapređenje cijelo-životne vrijednosti građevina bilo da se radi o javnim, infrastrukturnim, industrijskim ili drugim građevinama, te optimizacija vrijednosti projekata uz poštivanje aspekata održivosti.

Naša zadaća je klijentima i partnerima ponuditi stručnu, realnu i stvarnu pomoć u realizaciji projekata te omogućiti izbor optimalne strategije u upravljanju JPP projektima. Vrednujemo timski rad i povjerenje, iskrenost i pouzdanost, a što cijene i naši dosadašnji Naručitelji.

Koje usluge nudi PPP centar?

PPP Centar nudi usluge u nekoliko područja:

- Planiranje, implementacija i upravljanje projektima, sa naglaskom na ugovorne oblike Javno Privatnog partnerstva,
- Praćenje i analiziranje standarada održavanja i uporabe građevina i ustrojavanje evidencije stanja,
- Izračun i optimizacija ukupnih životnih troškova građevina (*Life Cycle Costing*),
- Implementacija integriranog informatičkog sustava za upravljanje i održavanje građevinama te integrirani monitoring u etapi uporabe građevina,
- Optimizacija planiranja i gradnje projekata s ciljem njihove održivosti u smislu očuvanja okoliša (primjena održive graditeljske prakse),
- Istraživanje i razvoj IT sustava, procesa i programa za efikasno gospodarenje građevinama.

Tko sve može biti naručitelj Vaših usluga?

Naručitelji usluga mogu biti predstavnici privatnog i javnog sektora, kao npr.:

- Ministarstva,
- Županije,
- Gradovi,
- Jedinice lokalne samouprave (JLS),
- Developeri,
- JPP / PPP konzorciji,
- Timovi koji razvijaju ideje za nove projekte,

- Izvođači radova,
- Predstavnici proizvodnje i/ili prodaje građevinskog materijala i sl.

Predstavite nam projekte JPP -a na kojima ste dosada radili?

Tim naših eksperata je do sada sudjelovao u pripremi i realizaciji niza JPP projekata u RH, od kojih su najznačajniji slijedeći JPP projekti:

- Projekt izgradnje nove zgrade Gimnazije i sportske dvorane u Koprivnici,
- Projekt izgradnje i dogradnje 25 osnovnih i srednjih škola i školskih sportskih dvorana u Varaždinskoj županiji,
- Projekt izgradnje sportske dvorane za 12.000 gledatelja u Splitu,

- Projekt izgradnje sportske dvorane za 5.000 gledatelja u Varaždinu,

- Projekt dogradnje i izgradnje stadiona Maksimir i Kajzerica u Zagrebu,

- Priprema realizacije JPP projekta Ljetne pozornice u Opatiji,

- Priprema i planiranje dogradnje dječje bolnice Srebrnjak u Zagrebu,

- Priprema realizacije JPP projekta Muzeja moderne i suvremene umjetnosti u Rijeci,

Prof.dr.sc. Saša Marenjak bit će predavač na Šestoj godišnjoj međunarodnoj konferenciji o hrvatskom tržištu nekretnina u sklopu panela „Javno privatno partnerstvo“.

3. PROGRAM



Šesta godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina

Quintessentially RE-optimistic

04. & 05. svibanj 2010.
The Regent Esplanade, Zagreb

PROGRAM KONFERENCIJE

- PODLOŽAN PROMJENI I POTVRDAMA PREDAVAČA -

Utorak, 04. svibanj 2010.

08.00 – 09.00

PRIJAM I REGISTRACIJA SUDIONIKA

SMARAGDNA DVORANA

09.00 – 10.30

OTVARANJE KONFERENCIJE

REzgovarajmo – GDJE SMO I KUDA IDEMO

„Nigdar ni tak bilo da ni nekak bilo, pak ni vezda ne bu da nam nekak ne
bu ...“ Miroslav Krleža, Balade Petrice Kerempuha

- Zašto smo uronili u ovako tešku krizu razvoja nekretnina?
- Jesmo li dodirnuli dno i krenuli prema površini ili nas dno tek očekuje?
- Kako vidite hrvatski krajolik razvoja nekretnina na dan 31. prosinac 2010?
- Prognoze asimetričnog razvoja pojedinih sektora u sljedećih 4 godine – stanogradnja, trgovački centri, poslovne zgrade, industrija, turizam – tko su favoriti i zašto?
- Utjecaj pada BDP-a i kupovne moći te rasta duga i nezaposlenosti na razvoj tržišta nekretnina
- Što konkretno trebamo učiniti da izronimo iz krize?
- Želimo čuti dobre vijesti i argumente koji nam daju osnovu za poslovni optimizam i životnu radost
- Jesmo li *quintessentially RE-optimistic* ili ...?

Moderator: **Marija Noršić**, član Uprave
Filipović poslovno savjetovanje d.o.o

prof.dr.sc. Ljubo Jurčić
Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet

mr.sc. Borislav Škegro, partner
Quaestus Private Equity d.o.o.

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

prof.dr.sc. Boris Vujčić, zamjenik guvernera
Hrvatska narodna banka (očekuje se potvrda)

PREZENTACIJA PROJEKTA INTER IKEA CENTRE HRVATSKA

Branko Mihajlov

Business Manager Hrvatska & Slovenija, Team Leader Leasing Zagreb, direktor društva
Inter IKEA Centre Hrvatska d.o.o. za nekretnine

TURISTIČKA STRATEGIJA HRVATSKE

Dubravka Davidović

voditeljica korporativnog sektora, Adriatica.net
predsjednica, Odbor za turizam, Američka gospodarska komora u Hrvatskoj

10.30 – 11.00 PAUZA

11.00 – 12.00

1. SAT PREDAVANJA

DEVELOPERI VELIKIH PROJEKATA U HRVATSKOJ

LOKOMOTIVE RAZVOJA NEKRETNINA KOJE NITKO NE RAZUMIJE?

Teme:

- Kakav poslovni krajolik trebaju developeri da izgrade svoje snove
- Koje su najveće prepreke koje susreću developeri
- Prijedlozi developera za unapređenje razvoja nekretnina
- Koliko se razumiju developeri, državna uprava, banke, kupci i javnost
- Dijagnoza poslovnog profila developera
- Je li sramota ostvariti profit kao developer?

Moderator:

Marija Noršić, član Uprave
Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Sudionici panela:

Benjamin Perez Ellischewitz, Associate Director / Regional
Capital Markets, Jones Lang LaSalle

Boris Kordić, direktor
Hydrocommerce d.o.o.

Branko Mihajlov, Business Manager Hrvatska & Slovenija,
Team Leader Leasing Zagreb, direktor društva
Inter IKEA Centre Hrvatska d.o.o. za nekretnine

Siniša Slijepčević, General Manager
GTC Hrvatska

12.00 – 12.30 PAUZA

Predavanja se istovremeno održavaju u dvije dvorane:

1) Istanbul Suite i 2) Paris Suite.

12.30 – 13.30

2. SAT PREDAVANJA

1.Istanbul Suite

STAMBENI SEKTOR

EPPUR SI MUOVE?

Teme:

- Analiza stambenog tržišta u RH
- Tko drži ključ za pokretanje usporenog tržišta? Država, banke, developeri ili netko treći
- Dugoročni i kratkoročni razvoj tržišta
- Kolika je stvarna brojka neprodanih stanova?
- Trebaju li banke otpisati neprodane nekretnine

Moderator:

Dubravko Ranilović, partner, Kastel Nekretnine, Zagreb;
predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama pri HGK

Predavači:

Patrick Franolić, generalni direktor
Spiller Farmer d.o.o.

Dražen Nikolić, predsjednik Uprave
Raiffeisen Consulting d.o.o.

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

2. Paris Suite

JAVNO - PRIVATNO PARTNERSTVO

OCJENA DOSADAŠNJEG RAZVOJA I PERSPEKTIVE

Teme:

- Rad Agencije za javno privatno partnerstvo u posljednjih godinu dana i Priručnik za postupak odobravanja projekata
- JPP pilot projekti u Hrvatskoj i monitoring
- Pregled dosadašnjih projekata i perspektive

Moderator:

dr.sc. Branko Vukmir, savjetnik

Predavači:

Kamilo Vrana, privremeni ravnatelj
Agencija za javno-privatno partnerstvo

dr.sc. Saša Marenjak, direktor
PPP Centar d.o.o., Zagreb

dr.sc. Vladimir Skendrović, savjetnik
Svjetska Banka

13.30 – 15.00

RUČAK U ZINFANDEL'S RESTORANU

15.00 – 16.00

3. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

ARHITEKTURA

NA VALOVIMA RECESIJE

Teme:

- Što i kako projektirati u uvjetima recesije
- EU - strani arhitekti dobrodošli u Hrvatsku?
- Baština Le Corbusier-a u vrtlogu tržišta

Moderator:

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

Predavači:

Una Barac, suradnica
Scott Brownrigg

Hrvoje Hrabak, predsjednik
Udruženje hrvatskih arhitekata

Erik Mohorović, generalni direktor
Verdispar International d.o.o.

Pero Puljiz, partner
de Architekten Cie

2. Paris Suite

REGIONALNO TRŽIŠTE NEKRETNINA

KAKO JE KOD SUSJEDA

Teme:

- Analiza regionalnog razvoja nekretnina
- Odnos razvoja nekretnina u Hrvatskoj i susjednim zemljama
- Što možemo naučiti od susjeda
- Jesmo li najbolji u regiji?

Moderatori:

Jos Tromp, MRICS, Director – Head of CEE Research & Consulting, CB Richard Ellis

Arn Willems, partner - Hrvatska
CB Richard Ellis

Predavači:

dr. Robert Hermán, MRICS, Acquisitions & Investments Director, Portico Investments

Krešimir Lipovšćak, partner
TPA Horwath d.o.o.

Renata Suša, manager, Investment and Corporate Advisory Services, Colliers International d.o.o.

Yiannis Xanthopoulos, Acquisitions & Investments
Bluehouse Capital

16.00 – 16.30 PAUZA

16.30 - 17.30

4. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

VRHUNSKO STANOVANJE

IMA LI HRVATSKA UOPĆE PROJEKTE VRHUNSKOG STANOVANJA?

Teme:

- Karakteristike projekata vrhunskog stanovanja
- Vrhunsko stanovanje na hrvatskom tržištu
- Iskustva iz Europe – Slovačka i Austrija
- Što znači kreirati i izgraditi vrhunske stanove?

Moderator:

Patrick Franolić, generalni direktor
Spiller Farmer d.o.o.

Predavači:

Otto Barić, direktor
arhitektura tholos projektiranje d.o.o.

Laurie Farmer, Managing Director
Spiller Farmer Slovakia

Ana Živković, direktor prodaje
Kastel Nekretnine, Zagreb

2. Paris Suite

PRIMJENA ZAKONA O PROSTORNOM UREĐENJU I GRADNJI PRVI DIO

CONDITIO SINE QUA NON RAZVOJA NEKRETNINA

Teme:

- Primjena Zakona o prostornom uređenju i gradnji i posebnih propisa u postupku izdavanja lokacijskih dozvola s naglaskom na proizvodnju energije iz obnovljivih izvora
- Postupci izrade i donošenje prostornih planova
- Problematika vezana uz donošenje prostornih planova
- Urbanistički plan golf igrališta u 7 mjeseci - i to je moguće

Moderatori:

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

Ana Mrak Taritaš, načelnica u Upravi za prostorno uređenje Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva

Predavač:

Jasminka Pilar-Katavić
Urbanistica d.o.o., Zagreb

17.30 – 18.00 PAUZA

18.00 – 19.00

5. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

FINANCIRANJE NEKRETNINA

GONE WITH THE WIND?

Teme:

- Koji su današnji uvjeti (ne)/(re)financiranja?
- Hoće li se naplatiti već odobreni krediti?
- Bez novih financiranja nijedno gospodarstvo nema razvojne šanse
- Banka i developer – kao nekada Pat Garrett & Billy the Kid

Moderator: **Natalija Vulić**, član Uprave
Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Predavači: **Marina Agafonchikova**, Principal Banker
EBRD Property & Tourism

Alan Herjavec, voditelj odjela projektnog financiranja
Societe Generale - Splitska banka d.d.

Marko Lesić, predsjednik Uprave
Nexus Private Equity Partneri d.o.o.

Sven Müller, član Uprave
Stipić Grupa d.o.o.

mr.sc. Hrvoje Zgombić, partner
Zgombić & Partneri grupa

2. Paris Suite

PRIMJENA ZAKONA O PROSTORNOM UREĐENJU I GRADNJI DRUGI DIO

MEĐUOVISNOST RAZVOJA PROJEKATA NEKRETNINA, ZAŠTITE OKOLIŠA I PROSTORNOG PLANIRANJA

Teme:

- Sustav zaštite okoliša u Hrvatskoj
- Uloga procjene utjecaja na okoliš u prethodnim procedurama za dobivanje lokacijske dozvole
- Kod većih projekata UPU je nužan ali ne i dovoljan uvjet za lokacijsku dozvolu
- Investitori najčešće ne računaju na dugotrajnost i delikatnost postupka procjene utjecaja na okoliš
- Rizičnost projekta uvjetovana je i postupkom procjene utjecaja na okoliš
- Izlazak Zagreba na rijeku Savu - stanovanje, rekreacija, zelenilo i parkovi uz Savu

Moderator: **mr.sc. Ninoslav Dusper**, direktor
Urbanistički institut Hrvatske d.d.

Predavači: **mr.sc. Slavko Dakić**

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

Ivana Šarić, voditeljica Centra za zaštitu okoliša
Urbanistički institut Hrvatske d.d.

Ana Mrak Taritaš, načelnica u Upravi za prostorno uređenje
Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva

19.00 – 22.00 GALA PRIJAM U SMARAGDNOJ DVORANI

Srijeda, 05. svibanj 2010.

08.30 – 09.00 PRIJAM I REGISTRACIJA SUDIONIKA

Predavanja se istovremeno održavaju u dvije dvorane:

1) Istanbul Suite

i

2) Paris Suite.

09.00 - 10.00

1. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

TURIZAM

ČETIRI GODIŠNJA DOBA HRVATSKOG TURIZMA – TREBA LI NAM VIVALDI?

Teme:

- Zašto imućni strani gosti u ogromnom broju trajno ne okupiraju prekrasnu hrvatsku obalu?
- „Između želja i stvarnosti“ - Kako izgleda hrvatski turistički krajolik u očima developera, investitora, ugostitelja i gosta?
- S obzirom na stopu povrata kapitala, koji su to uspješni hrvatski turistički proizvodi – ima li ih uopće???
- Može li Zagreb u trku s Pragom, Budimpeštom, Bečom....
- Hrvatska – zemlja poharana golf projektima – u 20 godina izgrađeno ih je već 3 i pol
- Kako uvećati vrijednost turističkih objekata – da li to nekome smeta i zašto? – NOVA tema

Moderator:

Goran Hanžek, direktor
Arte Hotel Management d.o.o.

Predavači:

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

Maja Kuzmanović, direktor projekata
Energoplan d.o.o.

Philip Mahoney, General Manager
The Regent Esplanade Zagreb

Dietmar Reindl, Managing Director
FMTG Development GmbH

Teme:

- Je li pravo vrijeme za zelenu gradnju u Hrvatskoj s obzirom na ekonomsko, pravno, društveno okruženje?
- Tko bi trebao razvijati, graditi, koristiti zelene zgrade i koje su prednosti za svakoga od njih?
- Postoje li u Hrvatskoj zelene zgrade? Prema kojim standardima ih se može smatrati zelenima?
- Hrvatski certifikat energetske učinkovitosti – korak prema ili konačni cilj zelene gradnje?
- Postoji li u Hrvatskoj zgrada koja se može certificirati kao “zelena” prema međunarodnim standardima?
- Što je potrebno učiniti da se tržište nekretnina pokrene prema zelenoj gradnji – pravni sustav, dostupno znanje, svijest javnosti, poticaji...?

Moderator:

Vedrana Likan, *direktorica, Colliers International d.o.o. i potpredsjednica Savjeta za zelenu gradnju u Hrvatskoj*

Predavači:

Erin English, LEED® akreditirani stručnjak, glavna savjetnica, Savjet za zelenu gradnju u Hrvatskoj; Regionalna savjetnica za održivi razvoj u Colliers International jugoistočna Europa

Vlaho Kojaković, direktor
TriGranit Development Corporation

Renato Krikšić, predsjednik Uprave
HFC grupa

Damir Ljutić, predsjednik
Društvo arhitekata Zagreba

Nada Marđetko Škoro, načelnica u Upravi za graditeljstvo
Ministarstvo zaštite okoliša, prostornog uređenja i graditeljstva

Vinko Mladineo, direktor
Fond za zaštitu okoliša i energetske učinkovitost RH

10.00 – 10.30 PAUZA

10.30 - 11.30

2. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

PRODAJNI PROSTORI

BANKA, INVESTITOR, ZAKUPAC, POTROŠAČ – KAKO DALJE?

Teme:

- Je li Hrvatska i dalje poželjno tržište za ulazak novih brandova?
- Svijet retaila izvan Zagreba
- Kako tržišna situacija utječe na uvjete zakupa?
- Budućnost trgovačkih centara – što znači održivost?
- Što se događa sa Centrom grada – očekivani proces, priprema za novo doba high-streeta ili samo gubi na privlačnosti?

Moderator:

Nenad Peris, manager, Odjel maloprodajnih nekretnina
Colliers International d.o.o.

Predavači:

Markus Geyer, član Uprave
Bipa d.o.o.

Mario Ivančić, izvršni direktor
Technomarket

Igor Miškulin, Property Manager
Verdispar International d.o.o.

Milan Šečković, Retail Developer fokusiran na razvijanje High
Street lokacija, BBS Real Estate

Ivica Župetić, pomoćnik izvršnog direktora za međunarodni
razvoj, Mercator-H d.o.o.

2. Paris Suite

**INDUSTRIJSKE ZONE, LOGISTIČKI PARKOVI I SKLADIŠNI
PROSTORI**

ČEKAMO LI RAZVOJ ILI GODOTA?

Teme:

- Uspješna priča Podi Šibenik
- Poslovni parkovi kao instrument za privlačenje ulagača koji će proizvoditi proizvode i usluge više dodane vrijednosti
- Zašto nije došlo do snažnog industrijskog razvoja Hrvatske
- Laste koje donose proljeće – uspješni industrijski projekti

Moderator:

Tomislav Pokaz, voditelj odjela
Odjel za financijske i poslovne usluge, Sektor za podršku
ulagačima, Agencija za promicanje izvoza i ulaganja

Predavači:

Siniša Dadić, voditelj odjela logističkih nekretnina
King Sturge d.o.o.

Vjekoslav Kaleb, direktor
Podi Šibenik d.o.o.

Zdravka Knežević, direktorica
PharmaS d.o.o.

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

Ana Kralj, voditeljica odjela, Odjel za promicanje ulaganja
Regionalna razvojna agencija Međimurje – REDEA d.o.o.

11.30 – 12.00 PAUZA

12.00 - 13.00

3. SAT PREDAVANJA

1. Istanbul Suite

UREDSKI PROSTORI

POGLED S VISOKA?

Teme:

- Tko bi zakupio potencijalnih 300.000 m2 uredskog prostora, koji bi se mogao izgraditi u sljedećih par godina u Zagrebu?
- Hoće li EU postati najveći zakupnik ureda u RH?
- Treba li Zagrebu prostran, elegantan, urbaniziran i arhitektoniziran poslovni centar – Zagreb City?
- Tko i kako održava prvu i drugu generaciju uredskih zgrada
- Ističu rokovi zakupa prve generacije uredskih prostora – kada bi Hamlet bio zakupac, pitao bi se „ostati ili otići“
- Zašto se zakupac uredskih prostora iz paža pretvorio u kralja?

Moderator:

Darijo Drinković, voditelj ureda u Splitu
King Sturge d.o.o.

Predavači:

Tatjana Božić, voditelj komercijalnih nekretnina
Spiller Farmer d.o.o.

Gregor Frandolič
Metropola d.o.o.

Danijel Marasović
Tehnozone d.o.o.

Miro Medar, komercijalni direktor
Energion facility management d.o.o.

Arn Willems, partner - Hrvatska
CB Richard Ellis

2. Paris Suite

HRVATSKO PRAVO NEKRETNINA I PRAVO GRAĐENJA

MODERNI EUROPSKI KORAK

Teme:

- FIDIC ugovori
- Projekti prodaje trgovačkih centara

Moderator:

prof.dr.sc. Tomislav Borić
Pravni fakultet, Graz

Predavači:

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

dr.sc. Branko Vukmir, savjetnik

13.00 – 14.00 RUČAK U ZINFANDEL'S RESTORANU

4. STATISTIKA

4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – ožujak 2010.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.902	900 - 5.000
kuće	1.798	403 - 8.000
poslovni prostor		
uredi	1.863	1.300 - 5.000
lokali	2.412	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.348	618 - 3.793
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.920	790 - 5.900
kuće	1.844	872 - 10.000
poslovni prostor	1.690	482 - 11.666
turistički objekti	2.722	1.429 - 4.837

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 veljači 2010.

Građevinski radovi u veljači 2010. u odnosu na veljaču 2009. manji su za 21,4%.

Građevinski radovi u razdoblju od siječnja do veljače 2010. manji su za 20,0% u usporedbi s radovima u razdoblju od siječnja do veljače 2009.

U veljači 2010. :

- prema vrstama građevina, na zgradama je odrađeno 49,6% ukupnih sati rada, a na ostalim građevinama 50,4%

- prema vrstama gradnje, na novim je građevinama odrađeno 59,2% ukupnih sati rada, a na rekonstrukcijama, popravcima i održavanju 40,8%.

Priopćenje: Indeksi građevinskih radova u veljači 2010., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2010.

4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u veljači 2010.

U veljači 2010. izdano je 869 odobrenja za građenje, što je približno na razini veljače 2009. (indeks 100,1).

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do veljače 2010. manji je za 8,6%, u usporedbi s istim razdobljem 2009.

U veljači 2010.:

- prema vrstama građevina, 86,5% odobrenja izdano je za zgrade, a 13,5% za ostale građevine

- prema vrstama građenja, 79,9% odobrenja izdano je za novogradnju, a 20,1% za rekonstrukcije.

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u veljači 2010., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2010.

IZDAVAČ:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

Trg bana Josipa Jelačića 3/V
10000 Zagreb – Hrvatska
Tel: +385 1 481 69 69
Fax: +385 1 483 80 60
e-mail: cren@filipovic-advisory.com

Želja nam je da Croatian Real Estate Newsletter / CREN bude brz i kvalitetan izvor informacija svima koji djeluju u sektoru nekretnina, od developera, projektanata, izvođača građevinskih radova do agencija za posredovanje i dr. Molimo Vas da Vaše komentare, prijedloge i mišljenja pošaljete na cren@filipovic-advisory.com kako bismo poboljšali CREN i učinili ga vodećim medijem o hrvatskom tržištu nekretnina.

Redakcija: urednik Vladimir Filipović, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.