

- CREN -

Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 63, veljača 2012.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. NAJAVA Osme godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina.....	2
2. ZAJEDNIČKI INTERVJU - OKRUGLI STOL VODEĆIH STRUČNJAKA HRVATSKOG TRŽIŠTA GRADITELJSTVA I NEKRETNINA.....	3
3. INTERVJU Alisa Kapic, Regionalna direktorica za Srednju Europu (Austrija, Slovačka, Češka, Srbija, Hrvatska i Slovenija), Regus	13
4. STATISTIKA.....	18
4.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – veljača 2012.	18
4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	18
4.2.1. Indeksi građevinskih radova u studenom 2011.....	18
4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenom 2011.....	19

TEME BROJA : ZAJEDNIČKI INTERVJU

OKRUGLI STOL VODEĆIH STRUČNJAKA HRVATSKOG TRŽIŠTA GRADITELJSTVA I NEKRETNINA



Ideje, ciljevi, organizacija, aktivnosti, planovi

Alisa Kapic

Regionalna direktorica za Srednju Europu (Austrija, Slovačka, Češka, Srbija, Hrvatska i Slovenija), Regus



„Prvo poslovno središte Regusa u Zagrebu“

1. NAJAVA Osme godišnje međunarodne konferencije o hrvatskom tržištu nekretnina



**Osma godišnja međunarodna konferencija
o hrvatskom tržištu nekretnina**

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

Organizator		Zemlja partner	
		  	
Pokrovitelji		Zlatni sponzor	
 			
Srebrni sponzori		Sponzori	
  		 	
Medijski pokrovitelji		Službeni rent-a-car	
   			

2. INTERVJU

ZAJEDNIČKI INTERVJU

OKRUGLI STOL VODEĆIH STRUČNJAKA HRVATSKOG TRŽIŠTA GRADITELJSTVA I NEKRETNINA



Ideje, ciljevi, organizacija, aktivnosti, planovi

Vedrana Likan
Direktorica
Colliers International d.o.o.



Poznato nam je da je ideja o radu Okruglog stola potekla od Vas. Recite nam kako je došlo do te ideje, kako je sve počelo, tko su članovi Okruglog stola i kakve imate ciljeve.

“Uslijed aktualne gospodarske situacije u Hrvatskoj, s obzirom na trendove tržišta nekretnina te dnevne izazove s kojima se susreću svi sudionici tržišta nekretnina; uključujući pritisak nelikvidnosti, ali i općeniti naglašeni pesimizam, Colliers International odlučio je pokrenuti inicijativu i organizirati okrugli stol sa ključnim sudionicima hrvatskog tržišta nekretnina. Pozivam Vas na Okrugli stol koji će se održati u utorak, 24. rujna 2009.” – tim tekstom započeo je poziv na naš prvi Okrugli stol.

Ideja osnivanja Okruglog stola i njegovih redovitih održavanja od tada do danas

ostala je ista i potvrđuje se svakim našim susretom, zajedničkim istupom u javnost ili pristupom nadležnim Vladinim organizacijama – da svojim znanjem i iskustvom damo profesionalni doprinos uređenju tržišta, razvoju mjera za njegovo pokretanje, transparentnosti poslovanja te potičemo oporavak, stabilnost, održivi rast i daljnji razvoj tržišta graditeljstva i nekretnina u Hrvatskoj.

Okrugli stol vodećih stručnjaka okuplja predstavnike 20 organizacija i institucija u Hrvatskoj iz svih aktivnih segmenata tržišta - savjetnike, analitičare, financijske institucije, porezne savjetnike, arhitekte i urbaniste. Sudionici Okruglog stola čine više od 90% tržišta graditeljstva i nekretnina u segmentu financiranja i zastupanja. Svjesni smo zajedničke snage, no i činjenice da smo na otvorenom tržištu jedni drugima jaka

konkurencija. No od prvog okupljanja do danas, redovito se susrećemo upravo jer vidimo rezultate zajedničkog rada.

U našem tržišnom okruženju, mi zaista predstavljamo iznimno vrijedan i po mnogočemu jedinstven skup. Sudionici Okruglog stola nisu istomišljenici i često imamo različita mišljenja, no ono što nas drži zajedno i motivira da i dalje aktivno i predano zajednički radimo je traženje odgovora na pitanje - što zajednički možemo napraviti da bismo promijenili tržišne okolnosti na bolje, da bismo utjecali na zdravi razvoj tržišta nekretnina u budućnosti, da budući projekti budu kvalitetniji te da se razvoj, planiranje i gradnja ne samo zgrada već čitavih naselja i gradova provode sustavno, smisleno i isplativo za sve sudionike tržišta - od investitora i banaka, preko projekatara, savjetnika, dobavljača, agenata, do građana, društva i samih kupaca-korisnika.

Koje ste konkretne aktivnosti poduzeli do sada i kakve imate planove za daljnje aktivnosti?

U nedostatku službenih statistika, naše aktivnosti 2009. započele su zajedničkim sabiranjem, analizom te predstavljanjem stvarnih tržišnih podataka o trendovima tržišta, kretanjima cijena naročito u segmentu stambenih nekretnina, a sve s ciljem informiranja i educiranja tržišta kako bi se eliminirali negativni efekti proizašli iz tada već očigledne gospodarske nestabilnosti čitavog tržišta. Naš profesionalni doprinos već je u kratkom roku i vrlo očigledno doprinio boljem razumijevanju stanja tržišta nekretnina u

Hrvatskoj kod ključnih aktera tržišta - vlasnika nekretnina, pojedinačnih i institucionalnih investitora, medija te pripadnika političkog i gospodarskog okruženja. Učinili smo tržište znatno transparentnijim, te time neupitno podržali mnoge aktere tržišta u donošenju boljih odluka i realizaciji poslovnih poduhvata.

Kroz naše redovite susrete u 2010., razvili smo set mjera s ciljem pokretanja tržišta graditeljstva i stambenih nekretnina u Hrvatskoj koje su postale sastavnim dijelom Zakona o subvencijama. Upravo taj set mjera, koji će svoj nastavak doživjeti i u ovoj godini, preokrenuo je trend tržišta stambenih prostora i omogućio realizaciju kupo-prodaje više stanova.

Naša redovita mjesečna okupljanja temeljena su na sustavnom i zajedničkom radu na osmišljavanju urbanističke, socijalne, porezne i stambene politike te kao produkt našeg rada razvijamo prijedloge sinergijskih mjera. Naš aktualan rad fokusiran je na modalitete poticanja i reguliranja tržišta najma, podizanje postojećeg građevinskog fonda i „reciklažu“ prostora, zelenu gradnju i energetske učinkovitost, re-definiranje i načine provedbe poreza na nekretnine te definiranje investicijskih poticaja.

Svojim referencama te profesionalnim iskustvom stavili smo se na raspolaganje Vladi RH u funkciji savjetodavnog tijela te spremno dajemo punu podršku radu tijela Vlade na razvoju i implementaciji gospodarske politike s ciljem poboljšanja investicijske klime, poslovnog okruženja u Hrvatskoj te hrvatske konkurentnosti na europskom i svjetskom tržištu.

Tomislav Gregurić
Komercijalni direktor
Jones Lang LaSalle d.o.o.



Koliko je važna struka u cjelokupnom razvoju tržišta nekretnina? Smatrate li da se glas struke dovoljno čuje i što bi trebalo poduzeti da uloga struke još više dođe do izražaja?

Bez pretjerivanja bismo mogli reći da je uloga struke upravo presudno važna, ističemo samo najvažnije razloge:

Ako se osvrnemo na razvoj tržišta nekretnina tijekom proteklog desetljeća, uočiti ćemo da su pravi tržišni pomoci dolazili upravo na inicijativu posrednika/savjetnika za nekretnine iz Udruženja posrednika nekretninama pri HGK. Najveća formalna postignuća su Zakon o posredovanju, uređenje procesa licenciranja posrednika i postizanje suglasja o etičkim normama kojima se posrednici moraju voditi u svom radu.

Tim uređenjem profitirali su klijenti, koji su sada mnogo zaštićeniji i kojima je olakšano prepoznavanje kojekakvih prevaranata i nelojalne konkurencije.

Profitirali su i posrednici koji su postavili zdrave stručne temelje i svoje redove počeli čistiti od ljudi koji nisu spremni na kontinuiranu edukaciju, uvođenje najviših etičkih standarda i podizanje ugleda struke. Zbog svih ovih razloga reagirali smo i na Vedraninu inicijativu i s veseljem se angažirali na okupljanju vodećih posrednika i savjetnika u posredovanju nekretninama, svojevrsnoj nadogradnji stručne inicijative – članovi Okruglog stola obavljaju oko 90% prometa nekretninama u RH!

Iskustvo je također pokazalo da bi bilo korisno da se uspostavi i kontinuirani dijalog između Vlade, odgovarajućih ministarstava i struke – na taj način bi se jednostavno izbjegla lutanja, ponekad promašene mjere, gubitak vremena i sredstava. Konzultiranjem struke Vlada i uprava dobili bi iskren i pravovremen savjet u korist stabilnosti i razvoja tržišta nekretnina, ali i dodatni legitimitet pri donošenju odluka. Vjerujemo da će se takva komunikacija u dogledno vrijeme i uspostaviti.

Koji su Vaši prijedlozi za poboljšanje stanja na tržištu nekretnina?

Oh, tu nema nikakvih tajni:

Posrednici i savjetnici za nekretnine moraju nastaviti odlučnu akciju na uvođenju najbolje prakse u svoje poslovanje i moraju se uključiti u akciju da se nastave dizati stručni standardi na nekretninskom tržištu. Pri tome ne mogu djelovati izolirano nego se moraju povezati sa svim relevantnim dionicima tržišta i moraju djelovati društveno odgovorno.

Vlada i upravna tijela bi trebali uočiti potencijal informacija, znanja i vještina koji posrednici i savjetnici nude i trebali bi ga koristiti u tržišnom planiranju i pri donošenju regulative. Sa svoje strane, oni bi trebali konačno početi prikupljati i objavljivati relevantne statističke podatke – možete li vjerovati da u 21. stoljeću u RH uopće ne postoje organizirane baze podataka vezane uz nekretnine?

Klijenti imaju najjednostavniju ulogu – od posrednika trebaju tražiti kvalitetnu uslugu, savjet, lojalnost i vrijednost za svoj novac, uz obvezu da takvu uslugu i plate.

U takvom odnosu tržišnih dionika, profitirat će svi.

Rajka Bunjevac
Zamjenica predsjednika
Hrvatske komore arhitekata



Što za Vas znači sudjelovanje u radu Okruglog stola? U kojoj mjeri je to poticajno i korisno za Vaš rad?

Okrugli stol, po svom formatu, predstavlja ukupni doprinos sagledavanju problematike gradnje za tržište na izvaninstitucionalan, ali cjelovit i multidisciplinarni način. On je svojim radom dokazao da postoje stručni ljudi koji promišljaju temu investiranja s različitim aspektima, ali s jedinstvenim ciljem, a to je promišljeno investiranje u kvalitetne projekte koji će sigurno pronaći svoje mjesto na tržištu, a s druge strane učiniti izgrađeni okoliš kvalitetnijim i boljim za svakodnevni život.

Ključan je problem što u RH državna i lokalna uprava i prostorni planeri ne uspijevaju preuzeti vodstvo, te kroz strategijsko planiranje i ciljne rezultate dočekivati investitore s pripremljenim projektima i zemljištem za gradnju, te interesima investitora nadrediti dugoročne ciljeve u širem društvenom interesu, a posebno lokalnih zajednica. Nasuprot tome, svjedoci smo dosadašnje situacije u kojoj su zadnjih 20 godina investitori stalno bili korak u prednosti, te vođeni isključivo profitom, samoinicijativno, uz potporu svojih financijera, krojili svoju ponudu prateći stihijske tržišne trendove, potpuno nezainteresirani za analize dugoročnih posljedica tih akcija.

Odgovornost za tu situaciju snose najviše državne institucije koji naš nacionalni prostor ne tretiraju kao najvredniji resurs s jasnom strategijom upravljanja, ali i sama arhitektonska struka, koja se u prostornom planiranju i projektiranju, uslijed dinamičkih političkih i gospodarskih previranja, ili prepušta liniji manjeg otpora bez zauzimanja jasnog profesionalnog stava o aktivnom planiranju prostora, ili iz "profesionalnih" razloga usporava investicijske procese, te stvara dojam kod investitora da je arhitektonska struka "komplikator" koju se onda doživljava kao nužnu tehničku uslugu a ne kao aktivnog partnera u investicijskom procesu.

Činjenica jest da je sadašnja kriza zaustavila trend mahnite izgradnje na ledinama, te nas je sve natjerala da shvatimo potrebu da se investicijama pristupi na planiran i bitno stručniji način.

S obzirom da moj profesionalni opus obuhvaća ne samo dugogodišnji rad na projektiranju dobrim dijelom upravo stambene arhitekture, već obuhvaća i rad sudskog vještaka i procjenitelja nekretnina, rad Okruglog stola dao mi je dodatna saznanja o kompleksnosti ciklusa investiranja od segmenta prostornog planiranja, preko planiranja same investicije do trenutka prodaje nekretnine krajnjem korisniku.

U cijelom procesu uloga arhitekta pojavljuje se u više momenata, a ne samo u segmentu projektiranja građevine. Smatram da upravo arhitekti imaju i edukaciju i sposobnost sagledavanja cjeline, uz konkretnu primjenu na stvarnim projektima, što ja u svom profesionalnom radu i koristim.

Na koji način usklađujete Vaš rad u Hrvatskoj komori arhitekata, na Okruglom stolu i u Vašem osobnom radu i koji su Vaši prijedlozi za poboljšanje stanja na tržištu nekretnina?

Nakon dugog niza godina rada u struci, uz sagledavanje niza problema i nedaća koje nas pri tome prate, svatko od nas se zapita "da li to može bolje?". To je bio razlog da se u jednom momentu i ja odlučim da aktivno pridonosim radu Hrvatske komore arhitekata, što evo, traje već gotovo tri godine. Na tom tragu smatram i svoje uključivanje u rad Okruglog stola. Apsolutno, taj rad za mene predstavlja opterećenje ali i stvarnu odgovornost i izuzetno iskustvo.

Kao što svi znamo, trenutno stanje u arhitektonskom projektiranju je loše. Sveopća društvena i ekonomska kriza najprije se okomila na nas arhitekate, koji smo po karakteru svoga posla među prvima u investicijskom lancu, tako da većina nas osjeća posljedice krize već dulji niz godina.

Jedini izlaz iz takovog stanja vidim u pokretanju novog investicijskog ciklusa.

Osobno vjerujem da, uz dobre i promišljene programe nove Vlade, koji će stimulirati gradnju baziranu prvenstveno na urbanističko arhitektonskoj kvaliteti, energetske učinkovitosti i trajnosti u gradnji i održavanju, bilo kroz projekte za tržište, bilo kroz gradnju i obnovu infrastrukture javnih zgrada (škola, vrtića, domova zdravlja i dr.), imamo šanse promijeniti kaotičnu sliku našeg izgrađenog okoliša, a samim time unaprijediti razinu života u cijeloj Hrvatskoj.

Drugi segment, na koji mi kao struka možemo samo djelomično utjecati, ali je svakako preduvjet za sveopći napredak našeg društva, to je sustavna i besplatna edukacija građana u svim područjima, a naročito o kvaliteti izgrađenog okoliša i kvaliteti stanovanja u kojem živimo.

Agresivni konzumerizam kojem smo kao društvo izloženi, u kombinaciji s nedostatnom razinom općeg obrazovanja, rezultiraju površnom percepcijom kvalitetne arhitekture kod građana, što u prostornom smislu ima nesagledive posljedice.

Planski i sustavni rad na tim segmentima imat će nedvosmisleno dugoročan utjecaj, ne samo na izgrađeni okoliš, već općenito na prihvatljivost i primamljivost života u Hrvatskoj, čime se automatski stvaraju preduvjeti za razvijeno i dinamično tržište nekretnina.

Hrvoje Hrabak
Predsjednik
Udruženja hrvatskih arhitekata



Kako se arhitektura i urbanizam nose s valovima tržišta? Koji su otvoreni problemi i prijedlozi za njihova rješenja?

Arhitektura i urbanizam plaćaju izrazit danak krizi investicijskog tržišta. Obje osnove blagostanja hrvatskih arhitektonskih ureda - javne investicije i komercijalni projekti potpuno su presahnule. Stoga je velika većina ureda znatno smanjila kapacitete i prilagođava se radu s puno manjim obujmom. Također, scena se ponovo okreće prema manjim i sigurnijim projektima koji mogu omogućiti preživljavanje ovog dugog perioda suše. S druge strane, ovakva situacija, iako vrlo okrutna, kvalitetno pogoduje profiliranju arhitektonske ponude te poboljšanju arhitektonskog rada.

Koji su Vaši prijedlozi za poboljšanje stanja na tržištu nekretnina?

Osobno, nalazim da je za pokretanje tržišta nužno da se ulaznim cjenovnim parametrima svi segmenti tržišta prilagode stvarnoj situaciji. Ovdje posebno mislim na ulazne cijene terena i raznih naknada koje su u godinama konjunktura uistinu nabujale i opterećuju investicije preko svake mjere. Također, iznimno je važan segment poboljšanja rada sustava i uprave - od sigurnosti investicije kroz planersku podršku, preko kvalitetnog servisa procesuiranja i izdavanja dozvola pa sve do eliminacije koruptivnih elemenata u gradskim i lokalnim strukturama, koji su još i te kako na životu. Sve navedeno je vrlo provedivo i bez ikakvih dodatnih ulaganja, a može djelovati iznimno povoljno na pokretanje tržišta.

Dakako, tržištu mogu pomoći i intervencije na državnoj razini - od stavljanja u korištenje terena iz državnog portfelja do raznih poticaja ciljanim dijelovima tržišta stanogradnje.

Ilijana Jelač
Predsjednica uprave
Erste nekretnine d.o.o.



U kojoj mjeri Vam Vaše sudjelovanje u radu Okruglog stola pomaže u obavljanju Vaših svakodnevnih poslova? Smatrate li da putem Okruglog stola možete unaprijediti Vaše svakodnevno poslovanje, dobiti širi uvid u tržište nekretnina s različitih aspekata i kako se to odnosi na Vaše ukupno poslovanje?

Svaka interesna udruženja bilo da su formalna ili neformalna iznimno su važna ukoliko želite napredovati u onome čime se bavite. Inicijativa okruglog stola došla je u vrijeme kad smo se svi počeli suočavati s nadolazećom krizom. U toj novonastaloj situaciji pogled iz raznih kutova na rješavanje izrazito zahtjevnih problema bio je ključan u donošenju mnogih važnih poslovnih odluka. Tu bih također istaknula iskren i kvalitetan dijalog svih sudionika koji svakako daje širu perspektivu i samim tim pomaže u donošenju kvalitetnih i promišljenih odluka.

S druge strane, smatram da ova inicijativa okruglog stola i artikuliranje u javnosti mnogih problema, o kojima se možda ne govori dovoljno sustavno, mogu svima nama pomoći da se bolje i kvalitetnije nosimo s poslovnim okruženjem u kojem se nalazimo. Ta iskustva nam znatno pomažu u vremenu krize, izlasku iz nje te u konačnici nekim boljim vremenima koje bi trebale doći ne samo za naš sektor već i društvo u cjelini.

Sudjelovali ste u kreiranju dodatnih prijedloga za novi val APN subvencija.

Recite nam više o tome, što to konkretno znači i kakav bi učinak te subvencije imale na tržište nekretnina?

Subvencija države je jedan od kogačića koji pomaže da se stvari na tržištu pokrenu. Smatram da je prošla APN subvencija polučila dvostrani pozitivan efekt. Poticaj je djelovao na investitore, koji su prilagodili cijene tržišnoj realnosti, a kupci su to prepoznali kao kvalitetnu priliku. Tome u prilog ide i činjenica da se i nakon APN akcije nastavila prodaja stanova. Stoga svakako smatram da je prošla APN subvencija bila dobra i da je dala dobar podstrek ovom sektoru.

Dakle, novi val APN subvencija svakako pozdravljam, mi kao članovi okruglog stola smo se potrudili osmisliti neke prijedloge kojima bi se novi val subvencija dodatno oplemenio pri čemu moram naglasiti da i prošli val subvencija smatram uspješnim.

Međutim, ako promatramo subvencije kao zasebne, nekoordinirane aktivnosti, one će imati zadovoljavajuće rezultate. S druge strane, ti će rezultati biti kratkoročni i neće znatno utjecati na rješavanje cijelog niza pitanja u građevinskom sektoru kojim se, kao i svakim drugim velikim sektorom, treba baviti kontinuirano i sustavno. Kada konkretno govorimo o stanogradnji, onda se mi kao članovi okruglog stola želimo baviti ukupnom stambenom politikom, naravno prvenstveno i jedino kao stručnim pitanjem. Jedan dio tog pitanja je postojeći portfelj novosagrađenih neprodanih stanova, ali nikako ne jedino i najvažnije pitanje. Danas, primjerice, još

uvijek ne možemo sa sigurnošću reći koliko je neprodanih stanova, kakvi su to stanovi, gdje se oni nalaze, kojih su veličina itd. Zapravo, ne možemo još uvijek sa sigurnošću utvrditi kakav je to proizvod i kome je ili kome može biti namijenjen. Nadalje, također treba utvrditi kakva je struktura starih stanova na tržištu, kuda se demografski krećemo i što je potrebno sljedećoj generaciji kupaca.

Osim toga, kao struka želimo poručiti sudionicima na tržištu da se novi projekti trebaju osmisliti pažljivo, ali prije svega u funkciji krajnjih korisnika istih i uvjerenja sam da na taj način krajnjim korisnicima možemo pomoći u dobivanju dodane vrijednosti.

Dražen Nikolić
Predsjednik Uprave
Raiffeisen Consulting



Poznato je da ste već ranije imali uspješne akcije u prodaji stanova pod posebnim uvjetima. Imate li novih inicijativa i koliko Vam u tome pomažu rasprave unutar Okruglog stola?

U uvjetima prvog "smrzavanja" tržišta prije 3 godine pokrenuli smo prvu veliku akciju dinamizacije tržišta nekretnina pod nazivom "Prostor za preokret". Ona nam je omogućila da u 3 godine smanjimo portfelj neprodanih stanova čiju je gradnju Raiffeisen banka financirala za više od 50% i istovremeno je pokazala da je i samoinicijativom sudionika tržišta nekretnina moguće utjecati na dinamiku i smjer događaja na tržištu. Državne intervencije koje su uslijedile u kasnijim etapama krize tržišta nekretnina pripomogle su da se dodatno ublaže njene posljedice koje su i pored takvih intervencija vrlo ozbiljne. U prosincu 2011. godine pokrenuli smo novi prodajni kanal i akciju po nazivom "Izlog" na našem portalu Limun.hr koja je dala izvrsne prodajne rezultate koji su iznad naših inicijalnih očekivanja i planova. Rasprave unutar Okruglog stola omogućile su nam

da "premostimo" slabosti službene statistike o tržištu nekretnina i profiliramo mehanizme za suočavanje s "balonom tržišta nekretnina" i "balonima unutar balona" koji postoje u nekim njegovim segmentima.

U kojoj mjeri zajednička akcija sudionika Okruglog stola može imati pozitivan utjecaj na tržište nekretnina, kupce, prodavatelje, banke, medije, nadležna tijela - sve one koji aktivno sudjeluju na tržištu nekretnina?

Pozitivan utjecaj Okruglog stola vidim poglavito u naporima da se interdisciplinarno pristupi uređenju trenutno kaotičnog stanja na tom tržištu koja ima veliki primarni ali i sekundarni značaj za dinamiku cjelokupnog nacionalnog gospodarstva. Iskustvo pokazuje da tržište nekretnina i građevinski sektor sa svim pratećim djelatnostima obično "prvi ulaze" u recesiju i nažalost "zadnji izlaze" iz nje upravo zbog izuzetne kompleksnosti čimbenika koji ih determiniraju. Okrugli stol svoj doprinos daje ne samo kroz aktivno profiliranje mjera i poteza za

izlazak iz sadašnjeg zastoja tog tržišta i pratećih djelatnosti, već i kroz stvaranje preventivnih mehanizama za rano

djelovanje u nekim budućim amplitudama dinamike njegova razvoja.

Dunja Hitrec
Izvršni direktor
Ernst & Young Savjetovanje d.o.o.



Porezna politika igra značajnu ulogu na tržištu nekretnina. Koji je Vaš pogled na sadašnju poreznu politiku i što bi trebalo unaprijediti i promijeniti?

Porezi zasigurno igraju važnu ulogu na tržištu nekretnina, iako nisu jedini i glavni faktor koji utječe na tržište nekretnina ili bilo koji drugi business. U sadašnjem trenutku nema sumnje da je dohodak pojedinaca preopterećen visokim porezima (i socijalnim davanjima). Također, u ovim turbulentnim vremenima, kompanijama nedostaje vlastitog kapitala i često su prezadužene. Općenito, vrlo je nepovoljno razdoblje za nova investiranja. U tom kontekstu trebalo bi razmotriti uvođenje mjera porezne politike koje bi doprinijele poreznom rasterećenju svih tržišnih subjekata, kako bi se povećala sredstva raspoloživa za nove investicije. Ipak, bilo kakve konkretne odluke o

mjerama i daljnjim koracima trebale bi se bazirati na dubljoj analizi učinaka planiranih mjera i ciljeva koji se žele postići.

Kakva je Vaša korist od sudjelovanja na Okruglom stolu?

Ernst&Young je vodeća globalna kompanija s internacionalnom mrežom poreznih eksperata koji mogu pružiti podršku u raznim poslovnim područjima. Ernst & Youngov porezni tim u Hrvatskoj prepoznat je od strane hrvatskih poreznih vlasti. Često razmjenjujemo svoja znanja i iskustva u kontaktima s Poreznom upravom. Raduje nas pružiti podršku Okruglom stolu kombinirajući svoje lokalno iskustvo s našom ekspertizom o pravilima oporezivanja i poreznim sustavima u Europskoj Uniji.

Dražen Nimčević
Direktor u Poreznom odjelu
Deloitte Savjetodavne Usluge d.o.o.



Smatrate li da je potrebno pripremiti prijedlog porezne reforme? Recite nam više o tome.

Mislim da je potrebno cjelovito sagledati porezne terete za različite skupine poreznih obveznika i razmotriti njihovu pravilniju i pravedniju distribuciju. Prije svega u segmentu nesamostalnog rada, gdje se na vrlo niske razine dohotka primjenjuju izrazito visoke stope, po kojima smo među vodećima u svijetu. S druge strane, dohotke od svih oblika kapitala (poduzetničkog, depozitnog ili špekulativnog) gotovo da ne oporezujemo, tako da bi u tom dijelu trebalo razmotriti ravnomjerniji porezni teret, iz različitih izvora kreiranja dohotka.

Također, reforma bi obuhvaćala kompenziranje određenih parafiskalnih davanja s jasnije definiranim poreznim oblicima.

Svi govore o porezu na imovinu. Koje je vaše mišljenje o tome - da li, kada, koliko i kako taj porez uvesti?

Određeni oblik poreza na imovinu već postoji u vidu parafiskalnih komunalnih doprinosa. Smatramo da bi ukidanje takvih doprinosa trebalo kompenzirati boljim modelom, (i dalje namijenjenom financiranju lokalne samouprave) koji bi, osim fiskalnih učinaka, trebao rezultirati poticanjem prometa na tržištu nekretnina, prostornom planiranju, većom mobilnošću ljudi tijekom životnog vijeka, također, poslužiti za regulaciju određenih nereguliranih tržišta (npr. tržišta najma).

Tako da uvođenje poreza na prije svega nekretninsku imovinu treba poslužiti kao alat za reguliranje znatno kompleksnijih pitanja nego što su samo fiskalna. Uspostavljanje takvog sustava s jasnim ciljevima vjerojatno je važnije od samog modela oporezivanja, jer dobro riješen sustav će sam po sebi definirati model.

Sudionici Okruglog stola vodećih stručnjaka tržišta graditeljstva i nekretnina su:

CB Richard Ellis, Colliers International, Deloitte, Ekonomski fakultet u Zagrebu, doc.dr.sc. Josip Tica, Ekonomski institut u Zagrebu, Ernst & Young, Erste nekretnine, Filipović poslovno savjetovanje, HPB nekretnine, Hrvatska komora arhitekata, Hypo Leasing, Jones Lang LaSalle, Kastel nekretnine, KPMG, PBZ nekretnine, Price Waterhouse Coopers, Raiffeisen Consulting, Spiller Farmer, Udruženje hrvatskih arhitekata, ZANE.

3. INTERVJU

Alisa Kapic

Regionalna direktorica za Srednju Europu (Austrija, Slovačka, Češka, Srbija, Hrvatska i Slovenija), Regus



„Prvo poslovno središte Regusa u Zagrebu“

Molimo vas da se ukratko predstavite i date kratak uvod o tvrtki Regus.

Moje ime je Alisa Kapic i ja sam Regionalni direktor tvrtke Regus za Srednju Europu. Svoju sam karijeru počela u prodaji i menadžmentu u sektoru telekomunikacija, a zatim sam 2005. kao Glavni direktor prešla u Regus Austrija. U tvrtki imala sam različite komercijalne odgovornosti, prije no što sam počela brinuti o ukupnim prodajnim i komercijalnim rezultatima za Srednju i Istočnu Europu.

Porijeklom sam iz Bosne i Hercegovine, a rođena sam, odrasla i obrazovala se u SAD-u (Memphis, Tennessee). Živjela sam i u Beču u Austriji i posljednjih 10 godina brinem se o našim središtima u Srednjoj Europi.

Regus je vodeći svjetski davatelj fleksibilnih uredskih prostora, a naši proizvodi i usluge obuhvaćaju sve od potpuno opremljenih ureda do profesionalnih prostorija za sastanke, poslovnih salona i najveće svjetske mreže studija za videokomunikaciju. Regus pruža moderne i fleksibilne uredske prostore koji tvrtkama svih

veličina, širom svijeta, omogućuju učinkovitiji rad.

Regus je nedavno otvorio svoje prvo poslovno središte u Zagrebu. Zanimaju nas razlozi otvaranja ovog središta te makroekonomska razina kriterija koji se moraju zadovoljiti prilikom ulaska na novo tržište?

Napredak prema EU članstvu i znakovi da je hrvatsko gospodarstvo izašlo iz hibernacije potakli su jačanje gospodarske agresije. Ovdašnje tvrtke imale su, međutim, nekoliko teških godina i odlučne su u nastojanju da troškove vlasništva zadrže na najnižoj mogućoj razini, čak i kada se namjeravaju širiti. Naši proizvodi i usluge omogućavaju im upravo to: rast bez početnih kapitalnih ulaganja i rizika od visokih fiksnih operativnih troškova.

Koliko ste dugo tražili prostor za prvo poslovno središte? Koji su kriteriji za odabir Regus lokacije, površine prostora, vanjskog izgleda zgrade i unutarnjeg rasporeda prostorija?

U Zagrebu smo prostor tražili gotovo dvije godine. Površina prostora može biti različita, a unutarnji raspored prostorija zapravo ovisi o nama.

Najvažniji su kriteriji vrhunske zgrade i prestižne poslovne lokacije na kojoj će ljudi htjeti imati svoj ured.

Prostor središta se ne kupuje, već se ulazi u zakup ili partnerstvo s vlasnikom prostora. Koje su prednosti i loše strane takvog načina poslovanja?

Veća fleksibilnost i niži rizik.

Poznati ste po ponudi inovativnih i fleksibilnih načina poslovanja. Možete li nam dati nekoliko primjera takvih načina poslovanja?

Tehnološki napredak u proteklih 5 godina izravno je utjecao na način na koji ljudi rade. Prodor interneta i mobilnih uređaja kao što su Blackberry, iPhone i iPad omogućili su nam da radimo s bilo kojeg mjesta te je tako povećan broj mobilnih radnika.

Posao više nije mjesto na koje odlazite svaki dan. To je nešto što radite. Posao je nekada bio imenica, sada je glagol. I zbog te promjene shvatili smo da je "Martini" posao sada stvarnost: bilo kada, bilo gdje.

Dobar je primjer tvrtka Yell s prometom od nekoliko milijardi koja svake godine zahvaljujući Regusu uštedi 1,5 milijuna funti.

Za Yell, vozač je bio trošak. Htjeli su postići više. Troškovi portfelja nekretnina bili su visoki, a uredi prodaje malo su se koristili. Kako su prodajni savjetnici koristili mobilne telefone i prijenosna računala, nisu morali posjećivati ured, povremeno bi svratili kada je to bilo nužno, primjerice radi sastanaka tima.

Korištenje ureda smanjeno je na ukupno približno 25%, a trošak održavanja nekretnina ostao je isti.

Yell je stoga istražio mogućnost korištenja Regus Businessworld programa kroz probnu inicijativu u Watfordu i ubrzo shvatio da može zatvoriti slabo korištene ured svog odjela za prodaju. Svaki prodajni savjetnik tvrtke Yell dobio je Regus Businessworld Gold karticu koja im omogućuje neograničen pristup kvalitetnim Regus poslovnim salonima i kafićima.

Što se dogodilo: Yell je zatvorio 18 ureda, 700 zaposlenika prešlo je na Businessworld program u mjesec dana, što je tvrtki godišnje uštedjelo 1,5 milijuna funti godišnje (40%), a produktivnost je porasla za 10 do 15% uz pristup 153 središta (u usporedbi s prijašnjih 18).

Regus Businessworld tvrtki Yell omogućio je da se riješi svog zastarjelog modela fiksnih ureda, no još značajnije bilo je Yell prodajnim savjetnicima omogućiti produktivniji rad.

Koje su uobičajene osobine korisnika vaših usluga, s obzirom na veličinu tvrtke, broj zaposlenika i druge parametre? Tko su najčešći korisnici vaših usluga? Radi li se uglavnom o malim tvrtkama ili velikim korporacijama?

Nema uobičajene vrste tvrtke. Naša baza klijenata vrlo je raznolika s obzirom na zemljopisno područje, sektore, korištenje proizvoda i veličinu tvrtke, od najvećih multinacionalnih kompanija do tvrtki koje tek počinju s radom i imaju samo jednog zaposlenika! Od farmaceutskih do IT tvrtki, pravnika do maloprodaje, proizvodnje do vladinih agencija, u našem portfelju pronaći ćete sve poslovne sektore.

Ono što im je zajedničko jest da ih je sve privukla činjenica da im Regus omogućuje učinkovitije upravljanje poslovnim rizicima, povećanje financijskih resursa i fleksibilnosti za prilagodbu razvoja i dinamičkih promjena tržišta.

Recite nam više o sve većem globalnom trendu fleksibilnih operacija i fleksibilnih uredskih prostora te načina na koji oni smanjuju troškove.

Postotak korištenja ureda danas obično iznosi samo 45%, prazni stolovi više nemaju smisla u svijetu u kojem su ljudi prihvatili mobilnost i brzinu kao najučinkovitiji i održiviji način rada.

Danas širom svijeta postoji više od milijarde mobilnih radnika, a IDC (International Data Corporation) očekuje da će taj broj brzo rasti te će 2013. doseći najmanje 1,2 milijarde.¹

Podaci istraživanja koja je provela tvrtka Regus ukazuju na sve jači globalni trend prema fleksibilnom poslovanju. Približno 60% tvrtki koje sudjeluju u Regusovoj polugodišnjoj globalnoj anketi navelo je da vjeruje da su troškovi fleksibilnog rada manji od troškova fiksnog uredskog rada, dok je više od 80% tvrtki potvrdilo da je barem dijelu svojih zaposlenika ponudilo takvu mogućnost jer drži da fleksibilni rad djelatnicima privlačan i povećava stopu djelatnika koji ostaju u tvrtki.

Regus je prisutan u 90 zemalja širom svijeta. Kako su vaša središta povezana i kako funkcionira vaš sustav članstva?

Regus je sada zapravo prisutan u čak 95 zemalja širom svijeta. Naš program

Businessworld koristi sustav članstva koji je promijenio način na koji ljudi mogu raditi dok su u pokretu. Članovi imaju mogućnost neograničenog pristupa svim Regus poslovnim salonima i uslugama širom svijeta te tako za prihvatljivu cijenu dobivaju sjajnu uslugu.

Dostupne su Blue, Gold, Platinum i Platinumplus razine članstva, ovisno o razini podrške koja je potrebna.

U kojim ste zemljama Jugoistočne Europe prisutni? Možete li usporediti svoje poslovanje u Hrvatskoj s onim u drugim zemljama iz regije?

Naša mreža u Jugoistočnoj Europi zasad obuhvaća 7 zemalja: Bugarsku, Hrvatsku, Grčku, Srbiju, Sloveniju, Rumunjsku i Tursku.

Naše središte u Zagrebu još uvijek je na svom početku te je teško usporediti ga sa starijim središtima. Početak je, međutim, sličan svim našim novootvorenim središtima na Balkanu: središte mnogo obećava i dosad je ispunilo naša očekivanja.

Kako je globalna financijska kriza utjecala na vaše poslovanje? Jesu li vam pogodovali neki njeni aspekti?

Kako je naša strategija stvoriti raznoliku bazu klijenata, regija i sektora, naše poslovanje dobro se držalo tijekom krize. Pokazali smo da je naš poslovni model robustan i fleksibilan te uspješno može ponoviti uspjeh širom svijeta. Vjerujemo da imamo veliku mogućnost povećati svoj udio u globalnom tržištu jer naša penetracija na svim zemljopisnim područjima na kojima smo prisutni nije dosegla svoj maksimum.

¹ Svjetska populacija mobilnih radnika 2009.-2013.

Kako je rast u Zapadnoj Europi i SAD-u bio ograničen tijekom posljednjih mjeseci i godina, tvrtke su porast morale generirati iz novih izvora. Tijekom 2011. Regus je kontinuirano širio svoju mrežu sukladno potražnji - na Balkan, Baltijske države, Afriku, Bliski Istok, Aziju i Latinsku Ameriku; uskoro se širimo i na Sloveniju, Urugvaj, Nepal i Madagaskar.

Regus želi izvršiti velika ulaganja i kapitalizirati na sve većem globalnom trendu fleksibilnog rada. Tijekom sljedeće tri godine Regus će ulagati kako bi globalnu mrežu proširio za najmanje 75%, što bi značilo još 800 poslovnih središta.

Čak i uz trenutno stanje na tržištu, Regus bilježi rekordni broj upita i u našim posljednjim financijskim izvješćima zabilježena je dosad najveća popunjenost od 86,7%.

Kako se nosite s posebnostima različitih tržišta? Možete li nam dati nekoliko primjera?

Razumijevanje i prilagodljivost ključ su uspjeha. Stoga nakon razumijevanja kulturoloških posebnosti svakog tržišta nastojimo zaposliti lokalno osoblje koje je u potpunosti osvijesteno, obučeno i

pripremljeno za takve posebnosti te ih integrirati u naše procese.

Koje planove imate za buduće operacije u Zagrebu? Vidite li potencijal u poslovanju u drugim hrvatskim gradovima?

Hrvatsku apsolutno smatramo velikim potencijalom za razvoj.

IDC (International Data Corporation) predviđa da će broj mobilnih radnika u Istočnoj Europi, Bliskom istoku i Africi (CEMA) porasti na 153,2 milijuna do 2013. (International Data Corporation). Niska penetracija mobilnih radnika u regiji (13,5%) naznačuje značajan potencijal za rast na ovom tržištu.

Nadalje, povoljan dovršetak pristupnih pregovora s EU i stvarna mogućnost ulaska u EU sredinom 2013. dali su pozitivniju kratkoročnu i srednjoročnu perspektivu.

Kako tvrtke u novim zemljama članicama EU vide priliku za povećanje prihoda, od nas očekuju da im pružimo usluge poslovnih središta na sve više lokacija. Sukladno tom porastu potražnje, nastavit ćemo proširivati svoju mrežu.

Regus – centar grada Zagreba



4. STATISTIKA

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

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.812	548 – 6.667
kuće	1.708	404 – 14.667
poslovni prostor		
uredi	1.762	796 – 3.333
lokali	2.274	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.543	593 – 4.867
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.925	611 – 6.364
kuće	1.696	195 – 18.269
poslovni prostor	1.651	482 – 5.368
turistički objekti	2.622	1.396 – 2.257

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

4.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

4.2.1. Indeksi građevinskih radova u studenom 2011.

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

Prema kalendarski prilagođenim indeksima, građevinski radovi u

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

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

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

4.2.2. Izdana odobrenja za građenje u studenom 2011.

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

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

U studenome 2011.:

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

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

Prema izdanim odobrenjima za građenje u studenome 2011., predviđeno je građenje 968 stanova s prosječnom površinom od 91.7 m².

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

IZDAVAČ:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

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

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

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

