

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 53, ožujak 2011.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. INTERVJU Dr. sc. Branko Vukmir.....	1
2. MEĐUNARODNA POSLOVNA AKADEMIJA RAZVOJA KOMERCIJALNIH NEKRETNINA - UGOVORI O GRAĐENJU I FIDIC.....	7
3. INTERVJU gospodin Branko Kastelić, Predsjednik uprave Imos.....	8
4. STATISTIKA	11
Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – veljača 2011.	11

TEMA BROJA - INTERVJU:



Dr. sc. Branko Vukmir,
Zagreb

UGOVORI O GRAĐENJU I OPĆI UVJETI FIDIC U HRVATSKOJ



Gospodin Branko Kastelić,
predsjednik Uprave
Imos

IMOS – jedan od vodećih pokretača u slovenskom sektoru nekretnina

1. INTERVJU

Dr. sc. Branko Vukmir
Zagreb
Branko.vukmir@vukmir.net



UGOVORI O GRAĐENJU I OPĆI UVJETI FIDIC U HRVATSKOJ

Molim Vas da se predstavite čitateljima CREN-a?

Pravni sam savjetnik s dugogodišnjim iskustvom u području ugovora o građenju. Dugo godina sam bio glavni pravni savjetnik INGRA-e i kao takav sam sudjelovao u ugovaranju mnogih ugovora o građenju i isporuci opreme u mnogim zemljama na svim kontinentima. Ta me je praksa navela da se ugovorima o građenju pozabavim i sa znanstvene strane, tako da sam već 1980. godine napisao knjigu pod naslovom UGOVORI O IZVOĐENJU INVESTICIJSKIH RADOVA U INOZEMSTVU. Ta je knjiga imala dva dijela. U prvom dijelu obrađena su pravna pitanja vezana uz ugovaranje radova građenja i isporuke opreme u inozemstvu, dok je drugi dio sadržavao, između ostalog, i prijevode najvažnijih općih uvjeta FIDIC. U to sam vrijeme bio i Predsjednik radne grupe Ekonomske komisije za Europu koja je sastavila vodič za ugovaranje ugovora s klauzulom „ključ u ruke“ i konzultant UNCITRAL-a u Beču, u pripremi njihovog Vodiča za ugovaranje izgradnje industrijskih objekata pod naslovom LEGAL GUIDE ON DRAWING UP INTERNATIONAL CONTRACTS FOR CONSTRUCTION OF INDUSTRIAL WORKS (izd. 1988). Posljednjih

petnaest godina predajem pravo međunarodnih plaćanja i pravo trgovačkih ugovora, pa tako i ugovora o građenju, u okviru poslijediplomskog studija na Pravnom fakultetu u Zagrebu. Također, povremeno predajem ugovorno pravo građenja na Građevinskom fakultetu u Zagrebu. Posljednjih godina napisao sam dvije knjige iz tog područja i to jednu o bankarskim garancijama i akreditivima (PRAVO MEĐUNARODNIH PLAĆANJA – INSTRUMENTI OSIGURANJA PLAĆANJA) i drugu UGOVORI O GRAĐENJU I USLUGAMA SAVJETODAVNIH INŽENJERA. Ova posljednja ima preko 800 stranica, i mislim da predstavlja najpotpunije djelo o tim ugovorima u našoj pravnoj literaturi. Posljednjih godina također napisao veliki broj članaka o raznim aspektima ugovora o građenju i općim uvjetima FIDIC u časopisu PRAVO I POREZI (izd. RRiF).

Možete li nam objasniti zašto u vašem radu posvećujete toliku pažnju općim uvjetima FIDIC?

Prilikom ugovaranja radova građenja u raznim zemljama svijeta, još sam 60-tih godina prošlog stoljeća, uočio da se ti radovi uvijek ugovaraju uz primjenu općih uvjeta FIDIC. To me je privuklo da

poblje proučim te uvjeta i tada sam utvrdio da su ti uvjeti potpuna kopija britanskih općih uvjeta. Kroz britanske opće uvjete, u međunarodnim ugovorima o građenju prevladavalo je, dakle, britansko pravo građenja. Proučavanje tog prava s usporednog aspekta me je oduševilo jer se je radilo o sjajno razrađenom, logičnom i pravednom sustavu u kojem je postignuta veoma dobra ravnoteža između učesnika u takvim ugovorima. Istovremeno sam vidio da britanski savjetodavni inženjeri imaju silnu korist od toga što izvrsno poznaju te opće uvjete, jer su se investitori u čitavom svijetu oslanjali na to njihovo znanje da bi upravljali tim ugovorima. Koristi su imali i svi oni izvođači koji su bili dobro upoznati s tim općim uvjetima. Od tada nastojim ohrabriti naše savjetodavne inženjere i naše izvođače građevinskih radova i izvoznike opreme, da se što je moguće bolje upoznaju s tim uvjetima. Naime, nepoznavanje tih općih uvjeta sprječava naše projektante, arhitekte i učesnike da u tim radovima budu istinski konkurentni inozemnim tvrtkama na stranim tržištima. Danas možemo zaista ustvrditi da bez poznavanja OU FIDIC nije moguće nastupati na inozemnim tržištima u tom području. Mislim da u mojim nastojanjima do danas i nisam bio osobito uspješan, ali i dalje pokušavam.

Da li je i danas još uvijek britansko pravo građenja mjerodavno za reguliranje odnosa iz te vrsti ugovora i iz Općih uvjeta FIDIC?

U tom je području došlo do znatnih promjena i to poglavito putem izmjena općih uvjeta FIDIC. Naime, pojedini instituti OU FIDIC, koji su odražavali britansko shvaćanje odnosa kod prava građenja, naišli su na otpor kod europskih konzultanata kao i kod europskih izvođača radova i isporučitelja opreme. Samo kao jedan primjer tih promjena (a ima mnogo drugih), u tim je općim uvjetima za europske stručnjake

uvijek bila sporna uloga nadzornog inženjera ili tzv. ENGINEERA. Po britanskom shvaćanju, centralna ličnost kod takvih ugovora je ENGINEER, kojeg imenuje naručitelj, a koji ima velike ovlasti u odnosu prema izvođačima. Iako je Engineer plaćen od naručitelja, pretpostavka je da je on nezavisan i da je „u službi djela“, te da mu se mogu dati ovlaštenja da u toku građenja donosi važne odluke kojih se izvođači moraju pridržavati. Ako su izvođači bili nezadovoljni nekom njegovom odlukom, mogu u određenom roku uložiti prigovor, ali ako propuste taj rok, ne mogu kasnije tu odluku osporavati u arbitražnom ili sudskom postupku. U europskim ugovorima o građenju, nadzorni inženjeri nemaju tako široka ovlaštenja i za njih je uvijek jasno da su oni samo predstavnici naručitelja. FIDIC je, nakon gotovo 40 godina upotrebe ranijih općih uvjeta, 1999. godine donio potpuno nove opće uvjete u kojima je uloga ENGINEERA bitno približena europskih shvaćanjima. Tako je i s mnogim drugim institutima britanskog prava koji su u novim uvjetima FIDIC napušteni i zamijenjeni europskih institutima. Ipak, britansko pravo nije potpuno izgubilo svoj utjecaj i još se danas za neka pitanja, odgovori mogu naći u tom pravnom sustavu.

Ako su opći uvjeti FIDIC tako važni za izvođenje radova u inozemstvu, da li su oni važni i za izvođenje tih radova i u Hrvatskoj?

Upravo je to područje koje tom pitanju daje posebni značaj. Svi koji se bave ugovaranjem radova građenja u Hrvatskoj, svjesni su da Hrvatska nema standardizirane uvjete za tu vrstu radova, već se ugovori, u pravilu, sastavljaju od slučaja do slučaja. To dovodi do toga da u području ugovaranja prevladava zabrinjavajući nered. Investitori često nastoje sastaviti takve uvjete koji će izvođaču natovariti obveze koje nisu primjerene i koje

odudaraju od svjetske prakse podjele odgovornosti. Kad se radi o javnim poduzećima, izvođači moraju ići na javne natječaje i ne mogu se ograditi od postavljenih uvjeta ugovora jer će ih naručitelji diskvalificirati. Izvođači su, dakle, prisiljeni pristajati i na neuobičajene i često veoma teretne uvjete. To dovodi do toga, da izvođači pristaju na takve uvjete, jer će inače izgubiti posao, nadajući se da će kasnijim izmjenama ugovora popraviti svoj položaj i nadoknaditi gubitke. Nekad im to uspijeva, a nekada i ne. Takvo stanje stvara ogromni nered u ugovaranju i stvara veliku nesigurnost u izvođenju. Naručioци često ne razumiju da nije u njihovom interesu opteretiti izvođače neprimjerenim uvjetima, jer će na taj način otjerati izvođača u stečaj ili mu stvarati nepremostive poteškoće financiranja radova, a time neće postići svrhu brzog dovršetka objekta kojeg su ugovorili.

Ako vas dobro razumijem, da li vi predlažete da se opći uvjeti ugovora FIDIC primjenjuju i u Hrvatskoj?

Činjenica je, da niti u bivšoj Jugoslaviji, a niti u Hrvatskoj, struka nije uspjela stvoriti opće uvjete ugovora koje bi javna poduzeća morala obvezno primjenjivati kad ugovaraju tu vrstu radova. Mi u Hrvatskoj za reguliranje odnosa iz ugovora o građenju imamo Zakon o obveznim odnosima, Posebne uzance o građenju, koje se ne razlikuju puno od pravila Zakona o obveznim odnosima, te sudsku praksu. Ako pogledamo situaciju u Njemačkoj, vidimo da oni imaju pravila VOB koja su obvezatna samo za javna poduzeća. Utjecaj VOB je tako velik da ga primjenjuju i većina privatnih poduzeća. Takvo stanje dovelo je do ugovora kod kojih se zna koja je „pravedna“ raspodjela obveza i odgovornosti ugovornih strana. Budući da mi nismo uspjeli stvoriti naše vlastite uvjete, to smatram da bi nam bilo najjednostavnije usvojiti opće uvjete

FIDIC i propisati da su javna poduzeća dužna upotrijebiti neki od općih uvjeta FIDIC kad ugovaraju radove građenja u Hrvatskoj. Od takvog pravca razvoja imali bi dvostruku korist: s jedne strane, naša bi se poduzeća priučila na opće uvjete FIDIC i savladali bi ta pravila i tehnologiju upravljanja ugovorima u skladu s tim pravilima, dok bi se druge strane, osposobila za nastupe u inozemstvu, jer bi stekla iskustva u primjeni tih općih uvjeta u Hrvatskoj.

Kako vi mislite da bi se to moglo postići?

To je dobro pitanje, na koje nije jednostavno odgovoriti. Iz dosadašnje je prakse vidljivo da naši savjetodavni inženjeri i naši izvođači i njihove strukovne organizacije ili nisu dovoljno utjecajne ili nisu dovoljno svjesne sadašnjeg stanja, i da stoga nisu uspjele stvoriti i nametnuti neke autohtone uvjete ugovora. Meni nije poznato da se na tome uopće radi. Poznavajući naše unutarnje prilike, kod kojih najveći utjecaj na razna kretanja ima državna vlast, smatram da bi inicijativa za usvajanje općih uvjeta trebala krenuti od nadležnog ministarstva. Ono bi za takav pravac trebalo pridobiti sve ostale učesnike u tim poslovima. Međutim, za to bi, kao prvi uvjet, bilo potrebno postojanje svijesti kod tih institucija da je to potrebno, a kao drugi uvjet, trebala bi postojati volja svih zainteresiranih da se sadašnje stanje izmjeni. Ja ne sumnjam da bi od takvog razvoja hrvatska operativa, a u krajnjoj liniji i čitavo hrvatsko gospodarstvo, imalo velike koristi. Međutim, uopće nisam siguran da takva svijest i takva volja postoje.

Ima li primjera u svijetu da su neke druge zemlje iskoristile FIDIC za njihove unutarnje ugovore?

Prije svega, valja znati da Svjetska banka, a često i druge međunarodne financijske organizacije, propisuju

primjenu općih uvjeta FIDIC kod javnih natječaja za izgradnju onih objekata u pojedinim državama koji se grade uz zajmove Svjetske banke. Hrvatska je, dakle, obvezna primijeniti opće uvjete FIDIC, svaki puta kad se izgradnja nekog objekta financira putem zajmova Svjetske banke. S druge strane, mnoge su države pretočile uopće uvjete FIDIC u vlastite propisane uvjete za radove koje izvode strane izvođači. Neke su države te opće uvjete malo izmijenile i prilagodile svojim potrebama, ali u osnovi, opći uvjeti FIDIC su u tim zemljama postali pravila po kojima inozemni izvođači radova izvode te radove. Od takvog je stanja samo mali korak da se postigne da se ti uvjeti primjenjuju i na one ugovore koje izvode domaći izvođači za domaće javne investitore.

Mogu li vas pitati, što je u tim općim uvjetima što ih čini tako privlačivim za međunarodnu primjenu i što bi s njima dobili kad bi se oni primjenjivali i na unutarnje ugovorne odnose?

Prije svega, valja naglasiti da su opći uvjeti FIDIC prošli kroz razvoj od 50 godina i da je kroz to vrijeme sakupljeno dragocjeno iskustvo o ugovaranju i o upravljanju ugovorima te vrste. Posljednji opći uvjeti FIDIC iz 1999. godine, rezultat su tog dugog razvoja. Ono što se dobiva putem primjene općih uvjeta FIDIC, to je, prije svega, jedan uravnoteženi odnos prava i obveza ugovornih strana. Ti su opći uvjeti sastavljeni od iskusnih savjetodavnih inženjera, iskusnih izvođača, uz sudjelovanje i naručitelja i prilikom njihova rada uzimani su u obzir stajališta svih tih učesnika. To je imalo za posljedicu da su u tim uvjetima interesi svih učesnika u građenju zastupljeni na način na koji to međunarodna praksa smatra pravednim ili barem, uravnoteženim. Nadalje, upravljanje tim ugovorima dovedeno je do visokog stupnja organiziranosti. Točno se znaju

postupci kod pojedinih radnji u toku izvođenja radova i za svaki postupak postoje strogo određeni rokovi. Danas imamo pet vrsta općih uvjeta i svi su međusobno usklađeni i ujednačeni, tako da kad se razumije jedna od tih vrsta, pojednostavljeno je snalaženje i u drugim vrstama. Istovremeno, ugovori su kategorizirani prema stupnju i podjeli odgovornosti učesnika u poslu, što sprječava neopravdano opterećivanje neke od ugovornih strana.

Iz mog iskustva, a na mene se obraćaju mnoga poduzeća kad imaju neki problem u vezi s izvršavanjem ugovora o građenju, vidim često nevjerojatnu neorganiziranost i naručitelja i izvođača i nadzornih inženjera u upravljanju tim ugovorima. Najčešće, to dolazi zbog nedorečenosti svaki puta iz nova sastavljenih ugovora. U takvim se ugovorima često ne znaju rokovi za pojedine radnje, ne zna se točno tko su ovlašteni predstavnici stranaka, ne znaju se njihova točna ovlaštenja, nema propisanih postupaka za izmjene ugovora i opsega radova u toku građenja, ne obračunavaju se ugovorne kazne kad na njih imamo pravo, ne postavljaju se odštetni zahtjevi kad nam ugovor za to daje osnovu, te se čini čitav niz drugih propusta. Izvođači se uglavnom oslanjaju na građevinski dnevnik, koji je, smatram, potpuno neučinkoviti način međusobnih komunikacija ugovornih strana u toku izvođenja radova. Sve to stvara neizvjesnosti kod izvođenja radova, stvara nepotrebne sukobe između ugovornih strana, a na kraju dovodi do nepotrebni sporova i gubitaka. Umjesto da se ti ugovori vode na uređeni i organizirani način, stvara se, s jedne strane, svojevrsni „catch as catch can“ između ugovornih strana, dok se s druge strane, gube novci na koje bi naši izvođači ili naručitelji mogli imati pravo.

Na kraju, pitam vas, što namjeravate postići održavanjem dvodnevnog

**seminara kojeg organizira FILIPOVIĆ
ADVISORY dne 28. I 29. ožujka u
Zagrebu?**

Program tog seminara objavljen je u ovom istom broju Newslettera. Kao što se iz tog programa vidi, naša je namjera prikazati razvoj koji je doveo do današnjih općih uvjeta FIDIC, ukazati na naše slabosti i skrenuti pažnju na važnost tih uvjeta za našu praksu. Pored toga, namjeravam iznijeti na diskusiju i

nekoliko pravnih pitanja koja, po mom mišljenju, nisu dobro riješena u našem zakonodavstvu, a protiv kojih struka nije do danas stavila nikakve glasne prigovore. Istovremeno, želim čuti od učesnika njihova iskustva i probleme u ugovaranju i izvršenju ugovora te vrsti. Posebno sam zainteresiran da čujem sporne slučajeve iz prakse. Nadam se da će seminar biti zanimljiv onima koji se odluče da u njemu uzmu učešće.



POZIV NA SUDJELOVANJE

MODUL II: UGOVORI O GRAĐENJU I FIDIC

Predavač: Dr. sc. Branko Vukmir

od 28. do 29. ožujka 2011. godine

Društvo arhitekata Zagreba, Trg bana Josipa Jelačića 3, Zagreb

Svrha ovog Modula je upoznavanje s paletom općih uvjeta ugovora izdanih od Svjetske federacije savjetodavnih inženjera, a koji se odnose na međunarodno ugovaranje usluga savjetodavnih inženjera i ugovaranje radova građenja. Naglasak će biti na pozitivnim i negativnim odredbama FIDIC-ove „Crvene knjige“ za radove građenja i na pravnom okviru ugovaranja domaćih i međunarodnih radova građenja, s posebnim osvrtom na ugovore „ključ u ruke“ i ugovore javno-privatnog partnerstva.



Detaljne informacije o Programu Poslovne akademije i uvjetima sudjelovanja nalaze se na:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

tel: 01 481 69 69

business_academy@filipovic-advisory.com

www.filipovic-savjetovanje.hr

3. INTERVJU

**Gospodin Branko Kastelić,
predsjednik Uprave
Imos**



IMOS – jedan od vodećih pokretača u slovenskom sektoru nekretnina

Možete li nam predstaviti IMOS i njegovu viziju?

Povijest IMOS-a započela je gotovo prije 50 godina, 1964. godine. Danas je poduzeće majka u IMOS Grupi IMOS Holding. IMOS Grupa osim toga obuhvaća osam sestrinskih procesnih ili projektnih poduzeća. IMOS d.d. je najveća podružnica koja većinom zapošljava visoko obrazovane stručnjake i kompetentno osoblje. To je jedno od vodećih poduzeća na području integralnog inženjeringa, što uključuje izgradnju stambenih, poslovnih i industrijskih objekata.

Razlog za postojanje podružnica je transparentniji menadžment, posebice u odnosu na veće projekte u Sloveniji, a i Hrvatskoj.

Vizija IMOS grupe je izvrsnost u realizaciji investicijskih zamisli. Aktivnosti koje se provode u okviru IMOS grupe su razvoj projekata, savjetodavni inženjering tijekom faze planiranja, savjetodavni inženjering tijekom procesa provedbe i nadzor projekta tijekom razdoblja eksploatacije.

Za IMOS Grupu, vodeće inženjersko poduzeće u Sloveniji, glavna filozofija sastoji se u tome da je svaki projekt važan, bilo da se radi o malom ili velikom projektu.

Ali ako govorimo o najvećim projektima, onda oni uključuju Tobačna City, Litostroj, Črnuški bajer u Ljubljani, Podbreznik u Novom mestu i Savudriju u Hrvatskoj. Na njima ćemo raditi barem pet godina.

Mišljenja smo da je projekt Tobačna city jedan od najvećih projekata na području nekretnina u Sloveniji. Molim Vas da nam kratko opišete glavne karakteristike tog projekta!

Trenutačno je upravo Tobačna city projekt na koji smo u potpunosti usredotočeni. To je područje koje proširuje gradsko središte Ljubljane. Tobačna city će predstavljati suvremenu, multifunkcionalnu arhitektonski oblikovanu zonu utemeljenu na prostornom programu u kojem će se kultura življenja temeljiti na cjelovitom poslovnom i stambenom centru, uključujući i prenamjenu postojećih zgrada.

Čitav projekt će se u podzemnom dijelu imati 131,000 m² bruto razvijene površine s 3200 parkirnih mjesta, a u nadzemnom dijelu više od 60.000 m² stambenih i skladišnih prostora, više od 39.000 m² neto uredskih površina i 650 stanova.

Koji su drugi vaši važni razvojni projekti?

Pored već spomenutog Tobačna city projekta, imamo tri ili četiri druga razvojna projekta. Ukupni broj projekata je gotovo 100. Neki su u završnoj fazi, a neki stagniraju zbog odluka klijenata. Uključeni smo u nekoliko projekata kojima je cilj revitalizacija nekog područja.

Najvažniji razlog zbog kojeg stavljamo toliko težište na te projekte jest taj što su ta područja veće veličine što znači da je obično zainteresiran manji broj konkurenata. Druga je stvar da su te lokacije zaista dobre i iako to možda neki ne vjeruju, nama je veće zadovoljstvo provoditi takve projekte jer time stječemo osjećaj da smo učinili nešto dobro za okoliš i društvo.

Primjerice, mi smo vlasnici najveće poslovne i gospodarske zone u Sloveniji na zemljištu Litostroja u sjevernom dijelu Ljubljane koje se proteže na oko 170.000 m². Povijesno gledano, Litostroj predstavlja inovativnost, nova kreativna rješenja i proizvode koja je uspješno plasirao i još uvijek plasira na tržištima cijelog svijeta. Proteklih godina, s promjenama u tržišnim uvjetima i napuštanjem neprofitabilnih programa, došlo je do rehabilitacije degradiranih industrijskih područja u okviru urbanizacije postojeće strukture grada. Rušenje trenutačno nefunkcionalnih zgrada i izgradnja novih zgrada, kao i izvrsna lokacija s novom komunalnom infrastrukturom osigurava novu priliku

da se administrativnim, poslovnim, trgovinskim i drugim aktivnostima dade novi poticaj. U konačnici će zemljište Litostroja osigurati više od 150.000 m² novih primjenjivih poslovnih površina te mogućnost zapošljavanja više od 5000 ljudi.

Ovom prilikom željeli bismo također predstaviti projekt Vila Savudrija u Hrvatskoj. Taj je projekt nastao na privlačnom turističkom odredištu na slikovitim obalama sjeverne Istre, a obilježava ga mediteranska klima, borove šume, zimzelene biljke, vinogradi i maslinici. To je područje blizu novih turističkih resorta vrhunske kvalitete (Kempinski, Skipper) te osigurava potencijal za razvoj kvalitetnih hotela i vila, aqua parka i pratećih uslužnih programa. Već sada pozivamo zainteresirane strane da se pridruže projektu izgradnje resorta Vila Savudrija, bilo kao partneri ili su-investitori, a pozivamo i hotelska i turistička poduzeća i druge subjekte zainteresirane za ulaganja u turizmu da se priključe projektu kao partneri. Površina projekta iznosi oko 63.000 m².

Kako ste se prilagodili globalnom padu u građevinskoj industriji?

Budući da je globalni pad imao značajan učinak na građevinsku industriju, IMOS Grupa se prilagodila svojom organizacijskom strukturom, što nam je olakšalo živote. Aktivnosti u tri poduzeća pružaju nam različite prilike. Zbog naše transparentnosti je lakše postaviti prioritete u skladu s projektima. Zbog krize smo veći naglasak stavili na kontrolu troškova. Relativno govoreći, usporili smo svoje projekte, osobito one gdje još nemamo klijente. Istovremeno smo ubrzali razvoj projekata za koje vjerujemo da će biti najzanimljiviji nakon što kriza završi.

Kada govorimo o razvojnim projektima, držimo se svojeg uobičajenog tempa, radeći prvo na dobivanju građevinskih dozvola – što ne znači automatski da ćemo nastaviti s procesom. U stvari, mi provodimo istraživanja tržišta kako bismo saznali da li projekt ima izgleda biti uspješan ili ne.

Sigurni smo da već pripremate svoje poslovne planove za 2011. godinu i dalje. Možete li nam reći više o tome?

Trenutačno ne razmišljamo o novim projektima zbog krize. U sljedećih pet godina želimo provesti projekte u skladu s našim prioritetima: prvo je tu rad na Tobačna City projektu, budući da se tu radi o velikom, zahtjevnom i zanimljivom projektu. Mi svoju prednost vidimo u izvrsnosti i nadamo se da ćemo biti nagrađeni jačanjem povjerenja svih naših poslovnih partnera. To može zvučati samo kao lijepe riječi bez ikakve ozbiljne namjere iza toga, posebice u vremenima kada je naša branša suočena s gubitkom povjerenja zbog toga što su neke građevinske tvrtke bile prilično kratkovidne u odnosu na neke svoje

ciljeve. Naša strategija je iskoristiti naše prednosti. To je prioritet našeg razvoja; međutim, mi imamo još jedan cilj – upravljanje likvidnošću s ciljem provedbe svega onog što dogovorimo s našim partnerima. To je ono na što ćemo staviti poseban naglasak u 2011. godini – ostajući vjerni svojoj misiji bez obzira na događaje oko nas.

Što nam možete reći kao zaključak u odnosu na vaš sadašnji poslovni položaj?

Građevinarstvo je branša koja se temelji na povjerenju. Razlog za to je taj što prodajemo nešto što još čak i ne postoji. Zato ponekad kažemo da je potpisivanje ugovora slično braku, budući da je to trenutak kada sve zapravo tek započinje. Da li će uspjeti ovisi o oba partnera. I to je ono gdje do izražaja dolazi povjerenje. U upravi IMOS Grupe nas ima petoro. Svi oduvijek radimo u građevinarstvo; imamo dva ekonomista, dva inženjera građevinarstva i jednog arhitekta. Dakle, ne moramo se uopće bojati budućnosti, budući da imamo kontinuitet i viziju koja nam je potrebna za uspjeh.

4. STATISTIKA

Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – veljača 2011.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	1.842	558 – 6667
kuće	1.716	404 - 9.167
poslovni prostor		
uredi	1.809	1.300 – 3.333
lokali	2.345	722 - 8.663
poslovne zgrade	1.297	618 – 4.867
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	1.934	611 - 6.383
kuće	1.721	300 - 10.000
poslovni prostor	1.689	240 - 8.298
turistički objekti	2.651	651 – 4.605

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

IZDAVAČ:

Filipović poslovno savjetovanje d.o.o.

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

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

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

