

- CREN - Croatian Real Estate Newsletter

filipović
business advisory ltd.

Broj 36, svibanj 2009.

POKROVITELJI CREN-a



SADRŽAJ

1. PREDSTAVLJAMO UDRUGU DEVELOPERA, Milka Kosanović, direktorica HUP-Udruge Developera...	2
2. INTERVJU: Tristan Harper, Potpredsjednik, Prudential Douglas Elliman	6
3. STATISTIKA	14
3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – svibanj 2009.....	14
3.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva	15
3.2.1. Izdana odobrenja za građenje u ožujku 2009.	15
4. PRESSCLIPPING.....	15
4.1. VIJESTI IZ REGIJE	16
5. ODRŽALO SE.....	18
6. NE PROPUSTITE... ..	19

TEME BROJA:

HUP - UDRUGA DEVELOPERA

Milka Kosanović
Direktorica HUP-Udruge developera

TRŽIŠTE NEKRETNINA U AMERICI, NEW YORK I MANHATTAN

Tristan Harper
Potpredsjednik
Prudential Douglas Elliman

1. PREDSTAVLJAMO...

Milka Kosanović
Direktorica HUP-Udruge developera



HUP - UDRUGA DEVELOPERA

Molim Vas da se kratko predstavite.

Ja sam Milka Kosanović. Po struci sam diplomirana pravica. U HUP-u sam nešto više od 12 godina, od čega sam zadnjih 5 vodila ured HUP-a u Osijeku. U studenome prošle godine prešla sam na nove dužnosti u centralni ured HUP-a u Zagreb, gdje mi je povjereno osnivanje i vođenje, tada najmlađe, granske udruge u HUP-u – Udruge developera.

Možete li nam ukratko predstaviti HUP?

Hrvatska udruga poslodavaca (HUP) osnovana je 1993. godine kao dobrovoljna, neprofitna i neovisna udruga poslodavaca koja štiti i promiče prava i interese svojih članova. Osnovala ju je grupa uglednih hrvatskih gospodarstvenika koji su željeli da se njihovi interesi artikuliraju organizirano i profesionalno. Od osnivanja do danas HUP je neovisan je i snažan glas hrvatskih poduzetnika. Utemeljen na principu dobrovoljnog članstva, legitimni je zastupnik prava i interesa poslodavaca u odnosima s Vladom i sindikatima, u izvršnoj i zakonodavnoj vlasti te međunarodnim integracijama. Od nekoliko entuzijasta u početku dogurali smo do preko 6500 članica danas. Kakva je snaga okupljena u HUP-u govori podatak da

naše članice pune preko 75% proračuna RH. Stoga je jasno da se naš glas mora čuti i respektirati.

Prije nekoliko mjeseci osnovana je HUP- Udruga developera. Možete li nam je predstaviti? Koji su razlozi za osnivanjem Udruge?

Udruga je osnovana na inicijativu samih developera, a osnivanje su potaknuli problemi u poslovanju, u rješavanju kojih je developerima potrebna sustavna pomoć. Administrativne barijere, enormno visoki nameti, uz gospodarsku krizu, nepovjerenje banaka i drastično postrožavanje uvjeta financiranja, doveli su ih do situacije da dalje ne mogu sami. Jedan od važnih faktora je i pravilna percepcija javnosti, otkloni u njoj su izuzetno opasni. Pozicije se grade godinama a onda je dovoljan samo jedan krivi novinski napis da stvar nekontrolirano krene u krivom smjeru. Sjetimo se samo što se dogodilo nakon nekoliko katastrofičnih novinskih naslova o tome kako se očekuje dramatičan pad cijena nekretnina, licitirajući pritom postotcima kao iz rukava, bez ikakve podloge i argumenata, a potpuno suprotno realnim mogućnostima. No šteta je nanesena i biti će potrebno dugo vremena da se popravi. Problemi

nisu od jučer, globalnom krizom su se samo produbili, a developeri u ovome trenutku više nego ikada, trebaju sinergijski pristup svih važnih čimbenika kako bi ih riješili. To podrazumijeva angažman Vlade RH, resornih ministarstava, lokalne uprave i samouprave, cjelokupne javne administracije, financijskih institucija, javnosti...

Koje su glavne aktivnosti Udruga?

Glavne aktivnosti Udruge određene su aktualnim problemima, pa se u ovome trenutku najvećim dijelom odnose na lobiranje kod nadležnih institucija različitog ranga radi prihvaćanja argumenata i poboljšanje položaja developera te lobiranja na razini zakonodavnih promjena. Planiramo i niz sastanaka na temu neporeznih davanja. Uz to konstantno radimo na povezivanju članova međusobno, njihovim međunarodnim kontaktima, poboljšanju dobavnog lanca i dr.. Sve informacije koje dobijemo dijele se dnevno s članovima, nekada ih možda dobiju i previše, ali dugo vremena su bili prepušteni sami sebi pa im sada zaista u svemu pokušavamo pomoći.

Koliko članova broji Udruga developera? Možete li nam navesti neke od članova udruge? Tko je predsjednik udruge? Tko je u izvršnom odboru?

Udruga danas broji nešto više od 40 članova. Predsjednik je g. Igor Oppenheim iz INGRA-e. Izvršni odbor čini 18 developera iz cijele Hrvatske. Nabrojati ću neke od članova: Ingra, IGH, Hoto Grupa, VMD Promet, Tehnika, Profectus, Zagreb-Montaža, Nivogradnja, Energoplan, Redserve, Hidrocommerce, GTC, Stipić Grupa, Megakop, Trigranit, Stanoing Varaždin, Lavčević iz Splita, Profectus Grupa iz Splita, GP Dubrovnik, MG Profil Grupa iz Đakova i dr.

Moram napomenuti da je članstvo otvoreno za sve developere koji su voljni aktivno se baviti problemima i ne čekati druge da to čine za njih.

Kojim se problematikama trenutno bavi Udruga?

Kao što sam već rekla za većinu postojećih problema potreban je jedan osmišljeni angažman, konstantno lobiranje, a u određenim pitanjima i stvaranje pritiska na strukture od kojih očekujemo pomoć. Jedan od najvećih generatora problema su loši propisi, od kojih je neke potrebno mijenjati u širem zahvatu, druge samo djelomično korigirati, međusobno ih uskladiti a osobito je važno, što se posebno vidi u turističkim projektima, uskladiti propise međusektorski. U praksi vlada pravilo njihove učestale kolizije i nedorečenosti, pa vlada opća konfuzija na terenu. Kao problematičan ovdje po značaju svakako treba izdvojiti Zakon o prostornom uređenju i izgradnji iz 2007., koji je donio neka dobra rješenja, ali i brojne poteškoće u praktičnoj primjeni. U istom su rangu i Zakon o izvlaštenju, Zakon o poljoprivrednom zemljištu, drugi zakoni, gomile pravilnika, uredba... Uz izmjene ograničavajuće pravne regulative nećemo odustajati niti od zahtjeva za poboljšanjem rada javne administracije i to kroz unificiranje stavova i standarda procedura javnih službi te bolji nadzor nad kvalitetom rada i efikasnošću javnih službenika.

Što je s financiranjem projekata?

Financijsku održivosti projekata nikada nije bilo toliko teško osigurati kao danas. Nedostatak kvalitetnih izvora kapitala uz opću psihozu krize, kontinuiranu inflaciju poreznih i neporeznih nameta, dovode developere u nikad teži položaj. U ožujku smo održali sastanak sa predstavnicima najvećih banaka u Hrvatskoj na temu financiranja, na

kojemu su bankari izrazili jasan stav o tome kako će i daje podržavati dobre projekte developera. To ulijeva optimizam, ali potrebno je riješiti i druge stvari. Konkretna podrška monetarne i fiskalne vlasti bila bi više nego potrebna. Na tu temu smo pokrenuli, a nastaviti ćemo, razgovore s ministrom financija Ivanom Šukerom, pa ćemo vidjeti što se može napraviti.

Administrativne barijere developeri ističu kao jedan od većih problema. Možete li Udruga nešto učiniti da im pomogne u njihovu prevladavanju?

Investitori ih redom ističu zaista kao najveće probleme. Sporost i neučinkovitost javne administracije, proizvoljna tumačenja propisa činovnika na terenu, neriješeno pitanje vlasništva države i jedinica lokalne uprave, GUP-ovi, katastar, gruntovnice.. posebna priča. Kad spominjem gruntovnice, moram se u ime Udruge pohvaliti prvom malom pobjedom. Naime, na temu rada gruntovnica smo nedavno održali sastanak s državnim tajnikom u Ministarstvu pravosuđa gosp. Draženom Bošnjakovićem, kojemu smo objasnili koliko nam je kvaliteta rada gruntovnica, pogotovo u dijelu dinamike upisa, važna kao jedan od preduvjeta tržišne valorizacije projekata. Zamolili smo ga za pomoć, a kao rezultat svega na sastanku dogovoreno je da će se članicama Udruge pri upisu u zemljišne knjige osigurati prioritet.

Recite nam nešto o skrivenim nametima. Developeri ih bez iznimke navode kao veliki problem?

Da, to je točno. Radi njihove važnosti u čitavoj priči o investicijama u nekretnine potrebno ih je posebno obrazložiti. Na temu nekih od njih, u prvom redu vodnih naknada, zatražili smo i uskoro očekujemo sastanak s ministrom Petrom Čobankovićem, a nakon formiranja lokalnih vlasti i s čelnicima svih većih gradova u Hrvatskoj na temu komunalnih doprinosa. To su oni sastanci koje sam spomenula. Visina i način obračuna ovih nameta potpuno su nam neprihvatljivi. Radi se o desecima i stotinama milijuna kuna, uplaćenima za račun ne zna se čega i za koje svrhe, a od kojih developeri realno nemaju nikakve koristi. Mi nismo protiv javnih doprinosa, ali ono što je plaćeno treba biti u funkciji onoga za što je plaćeno, barem približno. Danas developer za nekretninu koju gradi npr. u Zagrebu uplati milijune na ime naknada od kojih se financira izgradnja vodovoda npr. u Vrgorcu Donjem. Uz svu radost radi poboljšanja uvjeta života građana u našoj divnoj zemlji, koja je konkretna korist konkretnog developera od uplaćenog novca? O kolikim se iznosima radi, govori i podatak da udio samo komunalnog doprinosa primjerice u gradu Zagrebu iznosi prosječno 30% troška investicije. Pa uzmite ako vam je vrijednost projekta 200 milijuna eura koliki je to iznos. Slično je i u drugim gradovima. Stoga ćemo zatražiti reviziju čitavog sustava obračuna i naplate ovoga dijela neporeznih nameta, primjerice plaćanje doprinosa po stvarnim troškovima komunalne infrastrukture, plaćanje vodnog doprinosa po m² a ne po m³, smanjenje doprinosa za zajedničke prostorije i druge promjene. Ne očekujemo uspjeh preko noći, no jednom treba početi.



Dan poduzetnika tradicionalna je poduzetnička manifestacija HUP-a. Ove godine održan je pod nazivom GOSPODARSKA KRIZA: PROBLEMI I MOGUĆNOSTI, a okupio je gotovo 1000 sudionika.

Skupu su nazočili predsjednik Vlade RH dr. Ivo Sanader, potpredsjednik Damir Polančec, ministri Marina Matulović Dropulić i Božidar Pankrećić, državni tajnici, vodeći ljudi sindikalnih središnjica, kao i brojni drugi predstavnici javnog i političkog života u

zemlji i inozemstvu te brojni mediji. Gost iz BusinessEurope bio je glavni direktor Phillip De Buck. O poteškoćama, ali i prijedlozima rješenja govorili su na panelu vodeći ljudi granskih udruga HUP-a. Ispred Udruge developera izlagao je predsjednik udruge gosp. Igor Oppenheim.



Uzvanici Dana Poduzetnika 2009.



Izlaganje predsjednika udruge - gosp. Igor Oppenheim

2. INTERVJU

Tristan H. Harper
Potpredsjednik
Prudential Douglas Elliman



TRŽIŠTE NEKRETNINA U AMERICI, NEW YORK I MANHATTAN

Molim Vas da se kratko predstavite.

Rođen sam u Splitu "davnih" 60-ih godina prošlog stoljeća, školovan sam u Beogradu, te pomalo u Parizu i Oxfordu. Od ranih 90-ih stanujem u New Yorku. Nakon europske karijere u međunarodnoj teatarskoj produkciji, i u svijetu američke diplomacije, nekoliko godina radio sam u sektoru turizma i putovanja u Sjedinjenim Državama. Proteklih 11 godina bavim se isključivo prodajom i iznajmljivanjem stambenih nekretnina na Manhattanu, za najveću rezidencijalnu brokersku kuću, Prudential Douglas Elliman Real Estate, gdje od 2002. godine imam zvanje „Senior Vice President“.

Koju vrstu odnosno sektor nekretnina ste specijalizirali?

Moj osobni interes su stambene nekretnine na Manhattanu. Moja specijalnost je posredovanje u prodaji i kupovini stanova i obiteljskih kuća kao i najam nekretnina najviše kategorije (tzv. luksuzne nekretnine), posebno u četvrtima Uper East Side i Upper West Side. Također, radim i kao konzultant developerima u pronalaženju lokacija i

osmišljavanju novih projekata, bavim se i unutarnjim dizajnom, prije svega klijentima koji žele adaptirati svoje nekretnine nakon kupovine ili prije plasiranja nekretnine na tržište za prodaju.

Dobitnik ste Chlarman Award i Legend Award. Možete li nam reći malo više o njima?

Chairman Award je najviša nagrada koju Predsjednik Uprave (Chairman) dodjeljuje jednom godišnje onim agentima koji tokom prethodne kalendarske godine ostvare najveću zaradu za tvrtku, na osnovu prodanih ili iznajmljenih nekretnina. Nagradu dobivaju agenti koji takvim kriterijem uđu u pedesetak najboljih u tvrtki od 3600 agenata, te u 2% najboljih na nivou sjeverno-američke mreže „Prudential“ koja broji više od 64000 agenata. Tu sam nagradu dobio šest godina za redom, od 2003. do 2008.

Drugo priznanje koje spominjete je Prudential Legend Award, koja se dodjeljuje na nivou kontinenta onim agentima iz cijele mreže Prudential,

koji su pet uzastopnih godina nagrađeni sa „Chairman Award“.

Iako nijedna od ovih nagrada ne donosi nikakvu posebnu financijsku dobit, niti omogućava bilo kakvu prednost ili olakšicu u narednom periodu, one su značajno priznanje za ostvarene rezultate i trud uloženi tijekom godina. Meni su osobno drage upravo stoga što predstavljaju priznanje na nivou tvrtke i cijele Prudential mreže jer potvrđuju da naporan i često stresni posao, kojim se bavim, ipak ima smisla i biva priznat i među kolegama na nacionalnom i internacionalnom nivou.

Kako je Amerika „zemlja nagrada“, dobro je ovo staviti u perspektivu. Radim za najveću i najugledniju tvrtku u New York-u koja samo na Manhattanu ima 11 ureda. Firma je i dio međunarodne mreže „Prudential Real Estate Affiliates“ sa preko 2200 ureda širom Sjeverne Amerike i još duplo toliko u srodnim grupacijama po svijetu. Ime Prudential i zaštićeni znak „rock“ (kamen, stijena) predstavljaju jedan od najprepoznatljivijih brendova u američkoj poslovnoj povijesti. Tvrtka „Prudential Financial“ je osnovana 1875. godine da bi danas bila jedna od najjačih financijskih kompanija na svijetu u sektoru „Asset Management“, osiguranja i nekretnina. U moćnoj mreži Prudential, tvrtka „Douglas Elliman“ (nazvana po svom osnivaču iz 1911. godine), je privatna kompanija. Rangirana je kao broj jedan u okviru cijele mreže Prudential, a na nacionalnom nivou je među najvećima u čitavim Sjedinjenim Državama. Sa oko \$15 mlrd. godišnjeg prometa i preko 14000 transakcija godišnje, samo Prudential Douglas Elliman za koji radim, proda po jednu nekretninu svaka dva sata, 365 dana godišnje! Na Manhattanu, koji se smatra najmoćnijim tržištem

nekretnina u Americi, naša tvrtka je, iz godine u godinu, rangirana kao najveća i najznačajnija brokerska kuća za nekretnine.

Kakav je trenutno trend na tržištu nekretnina općenito u Americi, zatim u New York-u?

U Americi se već skoro dvije godine osjeća zasićenje tržišta i značajni pad cijena stambenih nekretnina. Tokom ranih godina ovog desetljeća, gradilo se prekomjerno i prodavalo uz nerealno povoljne uvjete financiranja. Mnogi su se zaduživali izvan svojih mogućnosti, na osnovu ponude „no cash down“ („bez depozita“) i vrlo slobodne politike kreditiranja kupnje. Kako je potražnja rasla tako su i cijene rasle. Da bi zadovoljili potrebe, developeri su gradili koliko su brže mogli. S druge strane kupci su vidjeli da vrijednost njihove investicije raste, te su svi bili jako sretni. Međutim, već od 2006. godine tržište se počelo mijenjati i cijene su počele padati, pogotovo u dijelovima Amerike gdje se gradilo bez granica. Onda se, u ljeto 2008. godine „dogodio“ krah bankarskog sustava, i od tada je počela „nova realnost“ kako u nekretninama tako i u gotovo svim drugim sektorima gospodarstva širom zemlje. Zatim, gubitak prava vlasništva i imovine su se počele događati u tisućama slučajeva po cijeloj zemlji, a ponajviše u državama kao što su Michigan, California, Nevada, Florida. Po prvi put u američkoj povijesti vlada se morala aktivno uključiti u spašavanje situacije, kako najvećih banaka tako i pojedinačnih kupaca. Trilijuni državnih dolara uloženi su u razne programe stabilizacije i obnavljanja povjerenja u financijski sustav. Do danas, ti programi još nisu pokazali znatne rezultate napretka, ali su svakako zaustavili vrtoglavi pad

vrijednosti nekretnina pa i mogući kolaps čitavog sustava. To se može smatrati velikim uspjehom.

Što se New York-a tiče, komentirati ću samo Manhattan, na kojemu radim i koji se smatra "zasebnim svijetom" u cijeloj Americi. Dok je u 2006. i 2007. godini ostatak Amerike već počeo pokazivati značajne znakove usporavanja tržišta i pada cijena, Manhattan je pokazivao neprekidni RAST! Iako je bilo analitičara koji su upozoravali da će se isto odraziti i na tržište Manhattana, malo tko je slušao. Svaki novi projekt bio je skuplji nego prethodni, novogradnje bi se rasprodavale i do 80% prije nego što bi se iskopali temelji za novu zgradu. Tržište je i dalje bilo nezasićeno...

Među brojnim razlozima za ovakvo raspoloženje bila je i niska vrijednost dolara u odnosu na svjetske valute. Stranci su zato kupovali nekretnine ne pitajući za cijene. Manhattan, koji je povijesno jedno od najskupljih tržišta na svijetu, strancima je počeo izgledati kao na "snižanju" samo zato što su mogli kupiti puno puno više kvadratnih metara nekretnina. I danas neke statistike pokazuju da cijene po kvadratu još uvijek rastu na Manhattanu!!! U stvarnosti, potpuni preokret na Manhattanu dogodio se prošle jeseni. Za "kritični dan" smatra se 18. rujna 2008. godine, kad je proglašen bankrot jedne od najvećih investicijskih banaka u New Yorku, što je izazvalo lančanu reakciju širom zemlje, a i širom svijeta. Ne samo da je gospodarstvo na Manhattanu stalo, jer je gotovo došlo do kolapsa na Wall Streetu, nego je i promet nekretnina od tada gotovo nepostojeći.

Kakvo je vaše mišljenje o trenutnom stanju nekretnina na području Manhattan-a?

Danas, više od šest mjeseci nakon zvaničnog 'kraha', statistike pokazuju da je oko 80% manje novih transakcija (potpisanih ugovora o kupoprodaji nekretnina) nego protekle godine u istom razdoblju! Donald Trump, poznati developer, nedavno je izjavio da u ovakvom tržištu jedino prodaju ili kupuju oni koji su u kategoriji "3D - Death, Divorce, Debt" (smrt, rastava, dugovi). Na žalost, taj sarkastični komentar se u većini slučajeva pokazao istinitim. Luksuzne nekretnine koje su činile većinu transakcija skoro da ne postoje. Prodaju se gotovo isključivo manji (1- i 2-sobni stanovi ispod \$1 mil.) i to samo oni koji se mogu dobiti uz veliki popust od 20-30%. Ironija je da na Manhattanu, usprkos ogromnim gubitcima na Wall Street-u i u gospodarstvu općenito, i dalje ima jako puno novca u opticaju, lokalnog i svjetskog. I danas, mnogi još uvijek ne moraju prodavati svoje stanove jer si mogu priuštiti plaćanje hipoteke i održavati sličan standard koji su imali i ranije. Zbog toga se u luksuznom sektoru vidi velika razlika između vlasnika koji su stavili svoj posjed na tržište, i kupaca koji su zainteresirani za taj isti posjed. Kupci sigurno ne žele plaćati astronomske cijene koje vlasnici traže, a vlasnici pak ne žele dati svoju vrijednu nekretninu "ispod cijene". Tipično razmišljanje vlasnika na Manhattanu je "Zašto bih ja prodao za 30% manje od mog susjeda koji je lani dobio 30% više?" S druge strane, kupci kažu, "ako sam izgubio 30% do 50% od vrijednosti mojih dionica i svog drugog imetka na burzi i u drugim investicijama, zašto bih plaćao "punu" visoku cijenu za nekretninu na Manhattanu?" Zato tržište "spava". Kako vam je sigurno poznato, tržište u kojemu nema prometa (pa makar i po lošijim cijenama) je najgore što može zadesiti kapitalističko gospodarstvo kakvo je američko, gdje se veliki dio

bogatstva zasniva na konstantnom prometu kapitala, uključujući i nekretnine.

Kakve su cijene nekretnina trenutno i kakvo je Vaše predviđanje za budućnost?

Kako sam spomenuo, cijene padaju, ali ne dovoljno i ne onoliko koliko bi kupci željeli ili koliko kupci smatraju da bi trebale pasti. Ako malo bolji jednosobni stan (ovdje se to smatra stan sa dnevnim boravkom, spavaćom sobom, kuhinjom, sanitarnim čvorom), veličine oko 750 do 1000 četvornih stopa (70 m² do 90 m²) i dalje košta oko preko \$1 mil., onda takav stan neće naći kupca u skoroj budućnosti. Na žalost, na Manhattanu je i dalje četvorna stopa iznad tisuću dolara, a u luksurnijim zgradama na boljim lokacijama i znatno više!

Predviđanje za budućnost je vrlo nezahvalno u ovakvoj situaciji. Puno zavisi od toga da li se čaša vidi "polu-prazna" ili "polu-puna". Realno bi bilo očekivati da cijene, koje su u prosjeku pale od 10 do 20% padnu još dodatnih 15 do 20%, prije nego počnu rasti. To se može, ali i ne mora dogoditi, u bliskoj ili daljnjoj budućnosti. Analitičari-pesimisti kažu da još bar nekoliko godina nećemo vidjeti preokret na bolje. Optimisti pak smatraju da je najgore iza nas i da će se boljitak početi bilježiti već prije kraja godine. Većina se slaže da kratkoročno kretanje tržišta nekretnina na Manhattanu (u narednih 3 do 9 mjeseci) neće biti dramatično gore niti dramatično bolje. Status quo, sa malim brojem kupoprodaja, smirenim inventarom raspoloživih nekretnina koji neće značajno rasti i cijenama koje će varirati zavisno od tipa nekretnine, lokacije, kvalitete i raspoloživosti. Vrijeme će pokazati tko je u pravu.

Postoje li razlike u kretanju cijena i kupoprodaje nekretnina na području Manhattan-a u odnosu na ostatak američkog tržišta nekretnina?

Manhattan se širom Amerike (i svijeta) doživljava kao "svijet za sebe." To je u mnogome i točno, što se nekretnina tiče, a i po mnogo čemu drugome. Način i organizacija života metropolisa, sektora gospodarstva, imigracija, stambena infrastruktura, tipovi nekretnina i slično, na Manhattanu je u mnogome drugačije nego u većini drugih dijelova Amerike, čak i drugim "općinama" samog New York-a. To doista vrijedi i kad se Manhattan usporedi sa velikim urbanim centrima kao što su Chicago, Los Angeles i Boston. Zato je i kupoprodaja nekretnina na Manhattanu doista vrlo različita u svakom stanju tržišta (i dobrom i lošem) nego u ostatku Sjedinjenih Država.

Jedna od zanimljivosti i jedinstvenosti na Manhattanu je činjenica da je većina rezidencijalnih nekretnina u stambenim zgradama, a ne u vidu samostalnih stambenih jedinica (kuća). Uz to, od ukupnog broja raspoloživih nekretnina na Manhattanu, većina (85%) su takozvane "kooperative" (co-operatives, skraćeno "co-ops"). Po nekima, taj specifični vid vlasništva je zaslužan za "spas" tržišta nekretnina na Manhattanu, tj. za znatno ublaženi pad cijena nego u drugim tržištima.

„Co-opi“ su zgrade u kojima kupac ne dobiva vlasništvo nekretnine, nego kupuje dionice u korporaciji koju čini određena zgrada. Svaki stan u „co-opu“ nosi određen broj dionica, i kupac kao vlasnik tog broja dionica dobiva "pravo korištenja" određene jedinice (stana). Ugovor o kupoprodaji „co-opa“ uključuje potvrdu o vlasništvu dionica te "vlasnički najam"

("proprietary lease") za stan koji ide uz kupljene dionice. Kako je riječ o "privatnim korporacijama" (zgradama) u kojima dioničari (vlasnici stanova), preko izabranih predstavnika u „Bordu“ (upravi), odlučuju zajednički o svemu što se tiče zgrade, tako oni imaju i pravo odluke da li žele pojedinog kupca kao novog člana „co-opa“, ili ne. Tekstovi i knjige su ovdje napisani o horor situacijama koje newyorški „co-op Bordovi“ postavljaju da bi odobrili kupoprodaju. Kako je privatnost jedna od najvećih garancija američkog društva, oduke „co-op Bordova“ kao privatnih korporacija su - - neprikosnovene. „Bord“ jedne zgrade može bez ikakvog objašnjenja i odgovornosti odbiti bilo kojega kupca. Nema tog suda u Americi koji će osporiti takvu odluku „Borda co-opa“, osim ako nije bazirana na zabranjenim diskriminacijskim praksama. Kako „Bord“ ne mora dati razlog za odbijanje kupca, tako nema osnova za dokazivanje diskriminacije. Mnogi su pokušavali, ali bez uspjeha! Među najpoznatijim odbijenim za kupnju u luksuzni „co-op“ bili su predsjednik Nixon i pjevačica Madonna. Nekoliko desetljeća ranije, zanimljiva anegdota vezana je za osnivačicu poznate kozmetičke kuće Helen Rubinstein, koja je bila odbijena u jednoj zgradi, navodno jer je bila nepoželjna kao Židovka. Kako to nije mogla dokazati jer „Bord“ nije naveo razlog za odbijanje, ona je otkupila jednu drugu stambenu zgradu na prestižnoj Park Aveniji, sebi uzela dvokatni penthouse, a ostale prodala kao „co-ope“. Do danas, je ta zgrada ostala poznata po tome. Penthouse je nakon Helen Rubinstein kupila Marlene Dietrich, a poslije Iranski Sah da bi danas bio u vlasništvu jednog od najbogatijih investitora privatnog kapitala. Logika iza ovakve moći „co-opa“ je da je zgrada zajednica ljudi sličnih nadzora i financijske situacije, a kako

je riječ o privatnoj korporaciji, oni djeluju kao privatni klub. U Americi je normalno da svatko tko želi prići nekom od privatnih „country clubova“ ili „city clubova“, mora zadovoljiti brojne uvjete koje klub postavlja. Mora imati preporuke postojećih članova, a ipak može biti odbijen bez prava žalbe. Isto važi za newyorške „co-opove“. Zato svaki potencijalni kupac u „co-opu“ mora „dokazati“ da "pripada" toj kooperativi. Nakon što je dogovorena cijena i potpisan ugovor sa vlasnikom, potencijalni kupac mora dostaviti „Bordu“ gomilu podataka o sebi i obitelji. Tipična aplikacija za kupovinu je na koncu knjiga od stotinu stranica jer uključuje brojne formulare, pisma preporuke prijatelja i poslovnih partnera, i mnogo više. Detaljni financijski profil kupca sa dokumentacijom koja dokazuje svaki dolar u posjedu je svakako najvažniji dio aplikacije. U „normalnom“ tržištu banke su radile slična ispitivanja financijske situacije svakog tko je tražio zajam. Međutim, u ovom desetljeću, banke su kreditirale po vrlo liberalnim kriterijima što je dovelo do krize u mnogim drugim tržištima. Kako su „co-op“ Bordovi preuzeli tu ulogu, i konstantno bili striktniji od banaka, tako sada sebi daju kredit da su njihovi rigorozni uvjeti „spasili“ tržište nekretnina na Manhattanu.

Činjenica je da u većini „co-opova“ na Manhattanu i u ovoj teškoj gospodarskoj situaciji gotovo da nema kašnjenja u otplaćivanju zajmova. Važno je spomenuti da „co-opi“ traže da kupac nakon kupnje mora imati određeni dio vrijednosti kupljenog stana i dalje na svom tekućem bankovnom računu, a uz to mora platiti i veći iznos za predujam. Dok su banke davale zajmove bez osobnog uloga kupca, tipični „co-op“ je i u najliberalnije doba tražio minimum 25% osobnog uloga gotovine. Taj je iznos često išao do

50% vrijednosti stana, a u nekim zgradama čitavih 100%. Vjerojatnost da će takav kupac biti doveden u situaciju da ne može otplatiti svoj zajam je doista minimalna. Zato još uvijek i usprkos krizi, na Manhattanu nema drastičnog pada cijena, a „Bordovi“ koji su smatrani „nužnim zlom“ sada su uzdignuti na nivo heroja.

Za razliku od ostatka New York-a cijene nekretnina na području Manhattan-a i dalje rastu. Kako objašnjavate odnos između rasta cijena i znatno smanjene potražnje na području Manhattana?

Percepcija jest da cijene još uvijek rastu. Međutim one „de facto“ padaju. Kvartalna izvješća još ne odražavaju pad jer je veliki broj nekretnina kupljen prije više od godinu ili dvije u novim zgradama koje su tek nakon što su rasprodane počele izgradnju. Tako da se danas zatvaraju nekretnine koje su prodane u sasvim drugačijem tržištu, čije su cijene formirane prije 18 ili 24 mjeseca. Kako sam ranije spomenuo, cijene u novim kupoprodajama su u prosjeku niže 15% do 20% od vrha tržišta, ljeta 2008. godine.

Međutim, kretanje cijena na Manhattanu je pod utjecajem još jednog bitnog faktora. Manhattan je otok okružen rijekama sa svih strana. Građevna površina Manhattana se ne može povećati niti se Manhattan može širiti u nedogled. Stoga se smatra da vrijednost nekretnina na Manhattanu u dugoročnom periodu može samo rasti. Bar teoretski, ako se potražnja nastavi, čak i u smanjenom intenzitetu kakav je danas, očekivanje je da će Manhattan ostati jednim od najpoželjnijih tržišta nekretnina na svijetu. To, u kombinaciji sa činjenicom da se građevno zemljište otoka ne može širiti, dovodi do percepcije da nekretnine na Manhattanu postaju sve

poželjnije. U tržištu u kojem se trenutno nalazimo to ne samo da umanjuje očekivani pad cijena, nego čak pokazuje trend rasta cijena u određenim sektorima tržišta. Otvoreno je pitanje koliko će još dugo to biti slučaj, u kratkoročnom periodu koji nastupa.

Tko su uglavnom kupci na Manhattan-u? Prije su bili ljudi s Wall Streeta, tko su danas?

Ovdje se kaže "cijeli svijet želi dio Manhattana". Činjenica je da ima puno istine u tome. Kupci nekretnina na Manhattanu dolaze iz cijeloga svijeta. Međutim, kako mnogi stranci ne žele biti dio "co-opova" oni biraju drugi vid vlasništva, a to su "kondominijumi" (condominiums, sraceno "condos") koji predstavljaju pravu nekretninu ("real estate"). Sve nove zgrade koje se grade od polovice 1980-ih su „condos“. Vrlo često i stare zgrade koje se pretvaraju u stambene također su organizirane kao „condos“. To omogućava konstantnu ponudu za svakog kupca, bilo da je riječ o Europljanima, Arapima, Azijatima, Južno-Amerikancima ili Rusima.

Ipak, većinu kupaca u New Yorku ipak čine građani New York-a. Ljudi sa Wall Streeta i dalje kupuju. Mnogi od njih su u proteklom desetljeću rasta i uspona akumulirali dovoljno bogatstva, da ni krah na burzi koji im je "oteo" i do 50% imetka, nije puno utjecao na njihovu kupovnu moć. I dalje posjeduju ostalih 50% vrijednosti imetka! To je naravno znatno manje, ali u mnogim slučajevima dovoljno da se investira u tržište gdje se može naći dobra prilika. (Sjetimo se "3-D" formule!). Nova generacija kupaca su i oni koji do nedavno nisu mogli sebi priuštiti Manhattan ili bar ne Manhattan na najvišem nivou. Tu su mnogi vlasnici i suvlasnici manjih tvrtki,

odvjetnici, liječnici... Oni također sada vide priliku da po pristupačnijoj cijeni pronađu bolju nekretninu.

Konačno, manje stanove, koji se trenutno najviše prodaju (jer ih ima najviše u ponudi, pa su cijene najpristupačnije), kupuju svi koji i u ovo krizno doba sa ograničenim raspoloživim kapitalom za dobivanje kredita, ipak mogu dobiti zajam. To su tzv. "solidni" pojedinci koji su uštedjeli za predujam, a imaju siguran posao -- od državnih činovnika, do zaposlenih u međunarodnim ili lokalnim tvrtkama. Spektar kupaca je i dalje vrlo širok. Naravno, ne smije se zaboraviti da je broj kupoprodaja drastično opao u proteklih par kvartala.

Molim Vas da nam ukratko opišete trend prenamjene tvornica na Manhattan-u u stambene objekte.

Trend je počeo kada je grad New York, sedamdesetih godina, kad je vlada doslovce bila pred bankrotom, počela mijenjati urbanističke planove na Manhattanu, te omogućavati pretvaranje tvornica u stambene objekte. Kako je riječ o neadekvatnim prostorima sa stanovanje, prvi "naseljenici" su počeli bivati umjetnici. Njima nije bilo važno da imaju pun komfor, ali su cijenili velike prostore i visoke plafone kakve karakteriziraju manje tvorničke hale koje su postojale na južnom dijelu Manhattana (Lower Manhattan). Vrlo brzo su developeri ugledali priliku da takve prostore uz neminovnu adaptaciju mogu pretvoriti u komforne stambene jedinice po znatno višim cijenama. Tako su nastali prvi stambeni "loftovi" u krajevima znanim kao SoHo ili Tribeca. Trend

luksuznih loftova doživio je kulminaciju ranih godina ovog stoljeća. Umjetnici su polako gubili platežnu moć izdržavanja najamnina velikih prostora te su se počeli seliti u do tada zapušteniji kraj zapadnog Chelsea-ja, a njihove su prostore developeri pretvarali u super-luksuzne stanove.

Sada bivše tvornice gotovo po pravilu imaju vratara 24 sata dnevno, i sve luksuze najboljih stambenih gradjevina. Po nekim statistikama, loftovi u Tribeci su i danas među najskupljim rezidencijalnim jedinicama u gradu.

Gdje su krajem 20. stoljeća stvarali umjetnici u 21. stoljeću su se uselili mladi bankari sa obiteljima. Neobični i predimenzionirani prostori sa industrijskim "schmeckom" više odgovaraju njihovom senzibilitetu. Uz to, lokacija puno bliža financijskoj četvrti Wall Streeta odgovara njihovom radnom rasporedu. Sa luksuznim loftovima i ovakvim vlasnicima, cijeli kvartovi su za samo nekoliko godina promijenili svoj čitav izgled i duh. Iako su fasade po pravilu ostale nepromijenjene (jer tako nalaže moćna „Landmark Comission“ tj. Gradska Uprava za Zaštitu Starina), unutrašnjost tih zgrada je neprepoznatljiva, a i sadržaji koje ti kvartovi danas nude mogu se usporediti sa najprestižnijim kvartovima Gornjeg Manhattana – od restorana i hotela, do dizajnerskih butika, škola i kulturnih institucija.

Možete li podijeliti s nama koja Vam je najdraža građevina ili razvojni projekt s kojim ste se susreli u svom radu?



Teško je izabrati jednu građevinu ili jedan projekt. Ipak gotovo je nemoguće zaobići zgradu poznatu kao Chrysler Building. Izgrađena 1930. godine kao najviša zgrada na svijetu, u tradiciji najvišeg Art Deco stila u New Yorku, ova građevina ima toliko unikatnih detalja da su pisane studije o njoj. Prije par godina jedan moj

klijent je tražio stan s glavnim uvjetom – da ima direktan pogled na tu zgradu.

Nakon dugog traganja našli smo stan koji je ispunjavao mnoge druge, ali i ovaj jako važan uvjet. Igrom slučaja, stan kojeg sam ja vlasnik također ima pogled na Chrysler Building iz čak četiri prostorije, kao i sa velike terase.

Što se tiče stambenog projekta, ovdje bi spomenuo samo jedan, najnoviji. To je zgrada znana kao broj 15, ulice Central Park West, završena prošle godine, u kojoj je većina stanova prodana u pred-izgradnji, a trenutno drži rekord sa dva najskuplja stana ikada prodana na Manhattanu (\$48 i \$46 mil.) Ono što ovaj projekt čini značajnim i meni osobno fascinantnim jest da predstavlja sve najbolje što

Manhattan može ponuditi – izvanrednu lokaciju na samom južnom kraju Centralnog Parka, poglede na sve četiri strane koji su kao sa razglednica, arhitekturu koja odražava suvremenu interpretaciju grandioznih predratnih zgrada uz Centralni Park, stanove izvanrednih proporcija sa planovima koji se razlikuju od kata do kata tako da ima vrlo malo istih jedinica (što je vrlo netipično za velike zgrade kakva je ova), idr.



Ipak, ono što po svemu izdvaja ovaj projekt od ostalih super luksuznih zgrada jesu sadržaji koji se nude vlasnicima kao i način na koji su oni osmišljeni, dizajnirani i izvedeni. Tu se ubrajaju privatni restoran klupskog tipa samo za vlasnike u zgradi i njihove goste; privatna biblioteka, privatni fitness centar i spa sa bazenom u

suterenu, u stilu staro-rimskih termi u mramoru i pločicama ručno rađenim, sve sa staklenim krovom koji služi kao fontana u otvorenom haustoru zgrade, sale za sastanke i poslovni centar; privatni rashlađeni vinski podrumi koji se kupuju sa stanom, kino dvorana koja se može unajmiti za private projekcije, kao i „concierge“ usluge i servisi bilo koje vrste za koje se brinu desetine zaposlenih u održavanju zgrade.

Ne samo da je riječ o estetski prelijepom projektu, nego je to projekt bez premca, prije svega po svojoj kvaliteti. Kako je visoka kvaliteta života gotovo primarni cilj svakoga građana New York-a, tako je ovaj projekt značajan kao najbolji primjerak svega najboljega što nekome može ponuditi ovaj grad znan kao -- New York.

3. STATISTIKA

3.1. Prosjek traženih cijena nekretnina u prodaji – svibanj 2009.

	prosječna cijena EUR/m ²	raspon cijena EUR/m ²
ZAGREB		
stambeni prostor		
stanovi	2.120	949 - 6.000
kuće	1.887	710 - 7.050
poslovni prostor		
uredi	1.934	1.300 - 3.809
lokali	2.402	984 - 8.663
poslovne zgrade	1.440	610 - 3.000
OBALA		
stambeni prostor		
stanovi	2.077	848 - 5.208
kuće	1.930	623 - 11.000
poslovni prostor	1.645	555 - 6.888
turistički objekti	3.128	750 - 9.537

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

3.2. Statistička priopćenja Državnog zavoda za statistiku iz područja građevinarstva

3.2.1. Izdana odobrenja za građenje u ožujku 2009.

U ožujku 2009. izdana su 1 103 odobrenja za građenje, što je za 14.2% više u odnosu na ožujak 2008.

Ukupan broj izdanih odobrenja za građenje u razdoblju od siječnja do ožujka 2009. veći je za 28.1% u usporedbi s istim razdobljem 2008.

U ožujku 2009.:

- prema vrsti građevina, 87.9% odobrenja izdano je za zgrade, a 12.1% za ostale građevine

- prema vrsti građenja, 80.2% odobrenja izdano je za novogradnju, a 19.8% za rekonstrukcije.

Prema izdanim odobrenjima za građenje u ožujku 2009. predviđeno je građenje 1 625 stanova s prosječnom površinom od 92.8 m².

Priopćenje: Izdana odobrenja za građenje u ožujku 2009., Državni zavod za Statistiku, Zagreb, 2009.

4. PRESSCLIPPING

Izvor: suvremena.hr, 12. svibanj 2009.

U Osijeku se gradi trgovački centar vrijedan 80 mil. eura

Osječka tvrtka Amplitudo najavila je da će uskoro s partnerima početi s gradnjom trgovačkog centra «Portanova», koji će se nalaziti kod osječke obilaznice.

Projekt koji je predstavljen u Osijeku vrijedan je oko 80 milijuna eura.

Centar će se prostirati na 79 tisuća kvadrata i imat će 1.600 parkirališnih mjesta, a uz trgovine će imati i zabavne sadržaje, poput kina i kasina.

U centru bi posao trebalo pronaći oko tisuću ljudi.

Projekt je najavljen još prošle godine i očekivalo se da će biti dovršen do

početka 2010., no pravomoćna je građevinska dozvola dobivena tek 30. travnja ove godine, tako da bi centar trebao biti izgrađen do kraja 2010.



Izvor: suvremena.hr, 12. svibanj 2009.
U Slavenskom Brodu počinje gradnja Vendi Parka

U Slavenskom Brodu ovaj mjesec započinje izgradnja Vendi Parka, prvog maloprodajnog parka u istočnoj Hrvatskoj, projekta ukupne vrijednosti 22 milijuna eura, izvijestili su iz tvrtke WPG d.o.o., investitora projekta.

Proces zakupa prodajnih jedinica je u tijeku, a otvorenje Vendi parka najavljeno je za početak prosinca ove godine.

U Vendi Parku će biti oko 40 trgovina, popunjavanje prodajnog prostora ide prema planu, a pregovori sa zakupcima su u tijeku.

Predstavnik i prokurist tvrtke WPG Tomislav Čeh ističe kako je Slavenski Brod prepoznat kao atraktivna lokacija velikog tržišnog potencijala, čemu

pridonosi njegov geografski položaj, kao i iznimna prometna povezanost.

Osim za kupce, projekt Vendi Park značajan je i za lokalnu zajednicu, budući da će otvoriti brojna radna mjesta te povećati priljev kapitala, u čemu će dio zasluga imati i kupci iz pograničnih područja Bosne i Hercegovine te Srbije koji će prirodno gravitirati novootvorenom maloprodajnom parku, navodi se u priopćenju.



4.1. VIJESTI IZ REGIJE

Izvor: www.europe-re.com

Fashion House Development planira prvi outlet centar u Rusiji (RU)

FASHION HOUSE Development, slijednik tvrtke The Outlet Company, i partnerstva GVA Grimley Outlet Services te Liebrecht & Wooda, dovršio je akviziciju svojeg prvog zemljišta za outlet centar u Rusiji.



Svečano dovršenje Ozas galerije u Vilniusu, Litva (LT)

Jučer (2. travnja) je proslavljeno svečano dovršenje galerije Ozas Gallery čije će službeno otvorenje biti 20. kolovoza 2009. Izgrađena s ciljem da postane najvažnijim shopping odredištem u Vilniusu, Ozas je nadaleko najveći nacionalni maloprodajni centar na površini od ukupno 180.000 m², s više od 180 trgovina, a površina za iznajmljivanje iznosi oko 62.000 m².



ProLogis povećao površinu zakupa u Nizozemskoj za više od 60.000 m² (NL)

ProLogis European Properties je objavio da je obnovio sporazum o zakupu za 19.435-m² u Schipholu, Amsterdamu, s poduzećem DHL Global Forwarding te da je zaključio još četiri druga ugovora o zakupu na području Rotterdama za površinu od gotovo 42.000 m².



UK Commercial Property Trust preuzima Kew Retail Park za 31,35 mln. (UK)

UK Commercial Property Trust (UKCPT) kojim upravlja Ignis Asset Management preuzeo je Kew Retail Park od fonda Henderson UK Retail Warehouse Fund, i to za cijenu od 31,35 milijuna (oko 35,1 mln.) što predstavlja neto prinos od 6,89%.



Značajan pad najma i popunjenosti uredskih prostora na europskom tržištu (EUR)

Prema monitoru tržišta iznajmljivanja uredskih prostora („European Office Rental Clock“) koji provodi tvrtka Jones Lang LaSalle's, podaci za prvi kvartal 2009 pokazuju da je na tržištu najma prvorazrednih uredskih prostora došlo do smanjenja od 8,0%, što predstavlja dosad nezabilježeno smanjenje ovog indeksa. Indeks se temelji na rezultatima na 24 tržišta, a naglašava da se prihod od najma prvorazrednih uredskih prostorija smanjio na većini tržišta, a u smanjenju predvode Moskva i London.



5. ODRŽALO SE..

Datum	Naziv	Mjesto	Web stranica
07.-08.04.2009.	Energy Use Optimisation in Buildings	Varšava, Poljska	www.informedia-poland.com
08.-10.04.2009	Mall Expo	Moskva, Rusija	www.eng.mail-expo.ru
14.-15.04.2009.	4th International Conference „Retailtainment in Ukraine“	Kijev, Ukrajina	www.mall-expo.com
22.-24.04.2009.	ICSC European Conference	Barcelona, Španjolska	www.icsc.org
23.04.2009	SEE Real Estate Awards Gala	Bukurešt, Rumunjska	www.europaproperty.com
06.05.2009.	IPD Central & Eastern European Conference 2009	Prag, Češka Republika	www.ipd.com
07.05.2009.	11th Shopping Center-Symposium	Beč, Austrija	www.regioplan.eu
07.05.2009.	Developers in distress	Varšava, Poljska	www.propertyprofessionals.pl
12.05.2009.	Transport Logistic	München, Njemačka	www.messe-muenchen.de
13.-14.05.2009.	International „ELITE ESTATE“ Conference	St. Petersburg, Rusija	www.eliteforum.ru

14.-17.05.2009.	INTERNATIONAL REAL ESTATE FORUM „INFOREAL“	St. Petersburg, Rusija	www.realfor.ru
26.-28.05.2009.	REAL VIENNA	Beč, Austrija	www.realvienna.at
27.05.2009.	Russia CIS Premier Real Estate Awards Ceremony	Beč, Austrija	www.europaproperty.com

6. NE PROPUSTITE...

<i>Datum</i>	<i>Naziv</i>	<i>Mjesto</i>	<i>Web stranica</i>
02.-04.06.2009.	The EMEA-Focused Real Estate and Investment Fair	Istanbul, Turska	www.istanbulrestate.com
09.-12.06.2009	EIRE Expo	Milano, Italija	www.italiarealestate.it
22.-24.06.2009.	REBEC Conference	Beograd, Srbija	www.europaproperty.com
02.07.2009.	CEE Private Equity	Varšava, Poljska	www.easteurolink.co.uk
30.09.2009.	GRI Russia	Moskva, Rusija	www.globalrealestate.org
01.-03.10.2009.	Mall Expo 2009	Kijev, Ukrajina	www.mall-expo.com
01.10.2009.	Experts Forum CEE/SEE	Beč, Austrija	www.regioplan.eu
05.-07.10.2009.	Expo Real	München, Njemačka	www.exporeal.net

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, Lana Maria Milić, Marija Noršić, Petra Škevin i Natalija Vulić.