
Đuro NJAVRO

GOSPODARSKI
ASPEKTI GRADNJE
KUĆA ZA ODMOR

Hrvatski prostor ima dugu povijest gradnje kuća za odmor, od antičkih vila i palače cara Dioklecijana, preko renesansnih ljetnikovaca i zimovališta austro-ugarskog plemstva u 19. stoljeću sve do masovne izgradnje vikendica u socijalističkom razdoblju druge polovice 20. stoljeća.

Nakon što su proteklih godina i mjeseci vodeći svjetski mediji pisali i govorili o hrvatskom turizmu, javio se velik interes ne samo za ljetovanjem, već i za kupnjom nekretnina u Hrvatskoj. Pritom je od velikog značenja status Republike Hrvatske kao zemlje kandidata za ulazak u Europsku uniju. Naime, trenutačno su cijene nekretnina 30 do 40% niže nego u Italiji, Španjolskoj ili Francuskoj, a pretpostavlja se da će nakon ulaska u EU vrijednost kupljenih nekretnina porasti čak 200 do 300%.¹

Osim velikog interesa za kupnju **kuća za odmor**,² u novije vrijeme sve je više zainteresiranih za kupovinu tzv. „**drugog doma**”,³ posebno drugog doma za starost. Prema posljednjim istraživanjima u Ujedinjenom Kraljevstvu, jedna od pet starijih osoba koje čekaju mirovinu želi živjeti u inozemstvu, a o tome razmišlja i velik broj mladih i radno sposobnih. Takva potražnja dodatno ubrzava procese kojima se prostor uz obalu definira s aspekta nekretnine. Posljedično, moguće je pratiti utjecaje prelaska na tržišnu ekonomiju, primjerice, kroz pokušaje širenja građevinskih područja. Nesumnjivo je da se nakon promjena društvenog sustava 90-ih godina prošlog stoljeća i tržište javlja kao važan čimbenik – jedan od regulatora izgrađivanja obalnog prostora i usmjerivača graditeljskih aktivnosti.

Prema većini futurologa, ekonomsku budućnost karakterizira sve veća količina dohotka kojim će se moći slobodno raspolagati, sve veći udio gradskog stanovništva koje će tražiti odmor u manje stresnim sredinama i daljnji pad broja radnih sati za zaposlene (Moutinho, L., 2004.). Također, zbog tehnoloških razloga i promjene u strukturi zaposlenosti⁴ granice između slobodnog vremen-

na, rada i života postaju sve nejasnije pa pojedinac ima više mogućnosti da uredi svoje radno i slobodno vrijeme prema potrebi.⁵ Sve veći dio posla postaje neovisan o lokaciji (*teleworking*). Osoba koja ima mogućnost takvog načina rada i dovoljna novčana sredstva da se preseli, pokušat će izabrati što ugodnije mjesto za život. Može postaviti nekoliko zahtjeva kao što su primjerice – dostupnost, ugodna klima, manje stresna sredina, politička i pravna stabilnost područja, osobna sigurnost, tj. niska stopa kriminaliteta, troškovi života, kvaliteta zdravstvene zaštite i sl.

Hrvatski **geografski položaj** izrazito je povoljan jer se nalazi na dodiru velikih prirodno-zemljopisnih cjelina Europe – Mediterana i Podunavlja, Alpa i Balkana te civilizacijskih krugova – romanskog, srednjoeuropskog i jugoistočnoeuropskog. Dakle, Hrvatska je veza sjeverne, zapadne i srednje Europe s Mediteranom i Bliskim istokom. Iz toga proizlazi njezina prometna važnost.

Analizom **prometnog položaja** ocjenjujemo odnos prostora prema glavnim pravcima povezivanja s tržištima potražnje. Kroz Hrvatsku prolaze dva koridora – prvi se prostire od zapadne Europe prema Crnom moru, a drugi od istočne Europe i Baltika prema Mediteranu.⁶ Mogućnost valorizacije ovisi ponajprije o vrsti i kvaliteti prometnih sredstava te udaljenosti između zemalja. Dokaz tome je i činjenica da su, iako turizam ima dugu tradiciju, stranci pokazali dugoročan interes za posjedovanje nekretnina u Hrvatskoj tek od početka gradnje nove mreže modernih cesta i autocesta. Osim što su pridonijele razvoju turizma, boljem protoku ljudi i roba, autoceste svojim korisnicima pružaju veću sigurnost i udobnost u prometu te su u izravnoj vezi i s potražnjom stanova na tržištu nekretnina, kao i s graditeljskim aktivnostima. Uz povoljan geografski položaj, odnosno blizinu europskih demografskih i gospodarskih središta, kvalitetne prometnice omogućit će dolazak vlasnika nekretnina i iz udaljenijih europskih zemalja u Hrvatsku na vikend, pa valja računati i na ulogu tih novih sudionika u diktiranju dinamike gradnje na obali.

Analiza **tržišnog položaja** iskazuje prostorni odnos prema gospodarskim i demografskim središtima. Dovoljno je reći da Hrvatska graniči sa zemljama EU, tržištem od 454.159.000 stanovnika goleme gospodarske snage.

Ako se mjesto za drugi dom planira na osnovi jednog gledišta (bilo da se radi o ekološkom, ekonomskom, tehnološkom bilo estetskom gledištu), rezultat često može biti nezadovoljavajući.

Tako su osim pravne i ekonomske stabilnosti, važni faktori privlačnosti neke zemlje i „društvena klima” (opuštenija atmosfera, gostoljubivost lokalnog stanovništva,

manje stresa, veća osobna sigurnost, troškovi života...) te kvaliteta uslužnih djelatnosti (npr. zdravstvena zaštita, posebno važna za starije osobe i invalide, mreža telekomunikacija, javni prijevoz – važno na otocima i u ruralnim sredinama...). Jedan od najvažnijih razloga preseljenja stanovništva (posebno starijeg) iz sjeverne i zapadne Europe u južnu Europu, jest briga o zdravlju (Styles, J., 2004.). Ipak, sredozemna klima koja blagotvorno djeluje na brojne bolesti nije dovoljna. Važna je kvaliteta zdravstvene zaštite, brojnost i dostupnost zdravstvenih ustanova te usklađivanje zakona o zdravstvenom osiguranju sa zemljama EU. Zdravstvena zaštita stranaca regulirana je Zakonom o zdravstvenoj zaštiti stranaca u Republici Hrvatskoj od 22. listopada 1997. godine. Brojna ispitivanja među stanovnicima razvijenijih zemalja pokazala su da je, uz brigu o zdravlju, sigurnost života postala svjetski trend.⁷ Hrvatska je tu u povoljnom položaju jer je broj kriminalnih delikata na 100 000 stanovnika oko četiri puta manji nego u okolnim razvijenim zemljama te je razina osobne sigurnosti još uvijek relativno visoka. U današnje doba iznimno je važna mogućnost komunikacije. Telekomunikacije Hrvatske danas dosežu gornju granicu srednje razvijenih zemalja. Svim korisnicima omogućeno je visokokvalitetno telefoniranje u lokalnom i međuzupanijskom te međunarodnom prometu zahvaljujući značajno povećanoj djelotvornosti mreže koja danas uključuje 14.500 km optičkog kabela te gotovo 100% kapaciteta digitalnog prijenosa (www.hgk.hr, Sektor za promet i veze).

Tržište nekretnina u Hrvatskoj

S gledišta zaštite i očuvanja osobitih vrijednosti, obala predstavlja područje od javnog i državnog interesa u Republici Hrvatskoj i kao takva ona je posebna vrijednost, nesvodiva samo na tržišne parametre. No, istodobno, ona je neodvojiva od svoje tržišne komponente koja pojedine njezine čestice definira kao nekretnine i na taj način čini podložne tipičnim zakonima tržišta. Stoga podsjećamo: **nekretnina** je čestica zemljišne površine, zajedno sa svime što je sa zemljištem trajno spojeno na površini ili ispod nje, ako zakonom nije drukčije određeno. Dijelovima nekretnine smatraju se i trava, drveće, plodovi i svi uporabljivi plodovi koje zemlja rađa na svojoj površini dok se od zemlje ne odvoje. Dijelom nekretnine smatra se i sve što je u nekretninu ugrađeno, njoj dograđeno, na njoj nadograđeno ili bilo kako s njom trajno spojeno.

Tržište nekretnina jest „mjesto” na kojemu se susreću ponuda i potražnja za nekretninama. Veći dio prometa nekretninama koje su u privatnom vlasništvu odvija se preko posredničkih agencija, a manji dio prodaju privatni vlasnici sami (Polić, I., 2004.).

Hrvatsko tržište nekretnina još je uvijek u fazi formiranja, kao što je slučaj i s drugim tranzicijskim zemljama. Naravno da se nekretninama trgovalo i prije, ali tek se u posljednjih nekoliko godina u ovaj segment tržišta uvode pravi oblici organiziranosti i napredniji oblici poslovanja te ono sve više postaje dio svjetskog tržišta. Za razliku od nekih razvijenijih europskih zemalja gdje promet nekretnina i građevinarstvo čine više od 20% BDP-a, taj postotak u Hrvatskoj iznosi tek 13%, što ukazuje na trenutačno malo tržište, ali i na njegov potencijal u budućnosti. Ipak, još uvijek ima nekih nedostataka, a najveći su često nesređeni vlasnički odnosi, odnosno registracija u zemljišnim knjigama. U tijeku je proces **modernizacije katastra i usklađivanja sa zemljišnim knjigama**, radi čega je Republika Hrvatska sa Svjetskom bankom potpisala ugovor o zajmu od 25,7 milijuna dolara. Ukupna cijena projekta jest 37,2 milijuna dolara (www.croatia-holidayandhome.co.uk). Svjetska banka financira projekte vođenja zemljišnih knjiga u raznim dijelovima svijeta jer se jasno pokazalo da su sigurnost posjeda i vjerodostojni sustavi uknjižbe koji omogućuju promet nekretnina od velike važnosti za gospodarsko blagostanje. Primjeri takvih projekata u Južnoj Americi, na Karibima i u Jugoistočnoj Aziji pokazali su da sigurno pravo vlasništva može dodati više od 20% na vrijednost imovine (u nekim slučajevima i nekoliko stotina posto) i da može višestruko umnožiti prihod stvoren od naknada za uknjižbu, poreza na promet nekretnina i poreza na imovinu. U tranzicijskim su se zemljama (nedavni projekti u Kazahstanu, u Moldaviji, Kirgistanu, nekoliko zemalja Srednje Europe i na Baltiku) brojevi transakcija s nekretninama i upotreba nekretnina kao kreditnog jamstva za kapitalna ulaganja povećali nekoliko puta. Sustav uknjižbe ima dva dijela – katastar i zemljišne knjige. Pa ipak, mnoge nekretnine u Hrvatskoj nisu uvedene u katastar, mnoge zgrade nemaju građevinske dozvole te postoji opće nepodudaranje između informacija koje se čuvaju u katastru i registrima nekretnina u sudovima. Vlasništvo nad zemljom postaje čak i nejasnije u nekim područjima zbog prakse da se zemlja prenosi bez uknjiženja transakcije radi izbjegavanja plaćanja poreza na promet nekretnina (5 posto vrijednosti nekretnine). Činjenica da postoje dva registra nekretnina čini proces provjere vlasništva još kompleksnijim: jedan registar za zemlju i s njom povezane

samostojeće zgrade, i drugi, za stanove: Knjiga položenih ugovora.

U Hrvatskoj je izvještaj što ga je pripremila Savjetodavna služba za strana ulaganja (FIAS) Svjetske banke i IFC-a pokazao da:

- najzamršeniji dijelovi procesa ulaganja u Hrvatskoj jesu kupnja zemljišta, uknjižba i gradnja na građevinskom zemljištu, što je pogoršano problemima povrata imovine, grabežljivim špekulacijama sa zemljištem te nepotrebne i dugotrajne birokratske procedure, kao i diskriminatorna primjena propisa;

- poteškoća dokazivanja vlasništva nad zemljom i nekretninom, kao i kupnja (osobito većih parcela) zemlje nad kojom je moguće uspostaviti zakonsko pravo vlasništva sve više izaziva zabrinutost među mnogim ulagačima;

- i kad zemljište kupi i uknjiži (bilo zemljište privatnih vlasnika bilo općina), što može potrajati mnogo godina, novi ulagač se i dalje suočava s ograničenjima vezanim za gradnju, uključujući i potrebu za neformalnim plaćanjem.

U Hrvatskoj postoji više problema koji koče daljnji razvoj tržišta nekretnina. Glavni problemi obuhvaćaju:

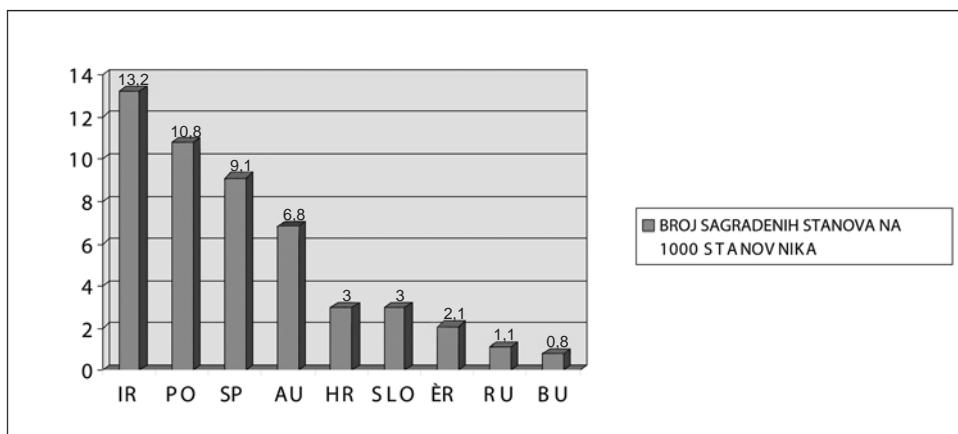
- a. spor i neučinkovit rad gruntovnica;
- b. neusklađenost između katastarske evidencije, zemljišnih knjiga i stvarnog fizičkog stanja;
- c. sporo rješavanje pitanja povrata vlasništva, povratnika i raseljenih osoba te preostalog poljoprivrednog i šumskog zemljišta u državnom vlasništvu;
- d. zamršeni, skupi i dugotrajni zahtjevi za uknjižbu stanova;
- e. nedovoljan pristup informacijama potencijalnih ulagača;
- f. duge odgode procedura za pljenidbu kod hipoteka;
- g. izbjegavanje sustava uknjižbe zbog visokih 5%-tnih poreza na promet nekretnina i pomanjkanja znanja javnosti o koristima od uknjižbe;
- h. neformalni promet nekretnina i prekinuti promet zbog toga što javnost ne želi čekati dovršenje službenih procedura;
- i. izgubljeno vrijeme i mogućnosti za ulaganja za vrijeme dok traju sporovi; te
- j. bespravna gradnja koja je skupa i teško se može regulirati.

Učinkovit katastarsko-zemljišnoknjižni sustav može, zapravo, povećati broj transakcija – koji je sada ograničen zbog navedenih problema – sa sadašnje razine od 32 tran-

sakcije na 1000 kućanstava (3,2%), zabilježenih u 2000. godini, na otprilike 7% kućanstava. To je konzervativna procjena budući da brojke u Zapadnoj Europi variraju između 10% i 17% (Projekt sređivanja zemljišnih knjiga i katastra, Ministarstvo pravosuđa i Državna geodetska uprava, www.zikprojekt.hr).

Još jedan problem je nedostatak stanova u Hrvatskoj, zbog čega im cijene neprestano rastu. Do rata se uglavnom gradilo 6 do 7 stanova na 1000 stanovnika, a u drugoj polovici 1990-ih niti 2 stana na 1000 stanovnika. Europski prosjek kreće se oko 5 novoizgrađenih stanova na 1000 žitelja (www.spillerfarmer.hr).

Slika 1
Broj sagrađenih stanova
na 1000 stanovnika u
izabranim europskim
zemljama



Stanogradnja se svojom kvantitetom nalazi na vrlo niskoj razini te je broj izgrađenih stanova u 2004. godini (14.070) gotovo upola manji u usporedbi s 80-om godina, kada su se bilježili rekordni rezultati. Naime, u razdoblju od 1983.-1990. godine prosječan broj izgrađenih stanova iznosio je 23.027. Nakon 1992. godine prisutan je slabiji rast broja novoizgrađenih stanova, a najveći broj novoizgrađenih stanova u poslijeratnom razdoblju zabilježen je u 1996. godini zbog intenzivnijeg procesa obnove, nakon čega dolazi do silaznih putanja sve do 2000. godine. Pošto je u 2001. godini vlada uvela Program poticane stanogradnje,⁸ u 2002. godini ponovno je zabilježen veći broj izgrađenih stanova (15.347). Kako je stambeno pitanje jedno od glavnih problema mladih ljudi i njihove egzistencije u Hrvatskoj, ovaj program zamišljen je da bi im omogućio jeftiniji način kupovine stana, a utjecao je na povećanu graditeljsku aktivnost (www.dzs.hr). Iz Tablice 1 može se uočiti da nakon 2002. godine broj sagrađenih stanova ponovno opada.

Tablica 1
Broj sagrađenih
stanova u Hrvatskoj

Godina	Broj sagrađenih stanova
1983.-1990. (prosjeak)	23.027
1995.	7.359
1996.	15.988
2002.	15.347
2003.	14.687
2004.	14.070

Izvor: DZS, *Večernji list*, 6. 4. 2005.

Prema posljednjem popisu stanovništva stambeni fond u Hrvatskoj činilo je ukupno 1.877.126 stanova (ukupne površine 133.306.758 m²), od čega 1.660.649 za stalno stanovanje, a 182.513 za odmor. Stalno je nastanjeno 1.421.623 stanova, privremeno nenastanjeno 196.633, a napušteno 42.393 stana (www.dzs.hr). Ako se broj stalno nastanjenih objekata usporedi s brojem domaćinstava (1.478.119), može se zaključiti da postoji mali manjak stanova, no ako se doda 196.633 privremeno nenastanjenih objekata, onda stambeni fond nadmašuje broj domaćinstava.

Unutar hrvatskog tržišta nekretnina moglo se u proteklih desetak godina prepoznati više lokalnih tržišta koja su imala svoje zakonitosti, ponajviše zbog svoga geografskog položaja i mogućnosti razvoja. To su: Grad **Zagreb**, **područja većih gradova**, gdje se izdvajaju Split, Rijeka, Pula, Varaždin, Osijek itd., **Jadranska obala** gdje posebno mjesto zauzimaju Dubrovnik, Zadar, Opatija, Rovinj, Poreč te **otoci**, posebno Hvar i Brač te u najnovije vrijeme Vis.

Strana osoba u Hrvatskoj može kupiti nekretninu na temelju postojanja **ugovora o reciprocitetu** između RH i države čiji je državljanin osoba koja je postavila zahtjev za stjecanje nekretnine. Ta posebna pretpostavka u postupku stjecanja nekretnine postoji ako se hrvatskom državljaninu u državi čije državljanstvo ima osoba koja želi postati vlasnikom nekretnine u Hrvatskoj priznaje pravo stjecanja vlasništva nekretnine u toj državi. Hrvatska trenutačno ima ugovor o reciprocitetu sa zemljama EU, Kanadom, SAD-om, Australijom i Rusijom, dok takav ugovor ne postoji, primjerice, s Italijom, Švicarskom, Slovenijom⁹ te Bosnom i Hercegovinom.¹⁰ Inače, načelo reciprociteta, prema Sporazumu o stabilnosti i pridruživanju (SSP), vrijedit će četiri godine od ratificiranja SSP-a.

Nakon isteka tog razdoblja načelo reciprociteta se ukida, ali ostaju iznimke pri stjecanju nekretnina. Rok od četiri godine mogao bi se u pregovorima produžiti, a to znači odgodu potpunog otvaranja tržišta nekretninama za 15 godina od pristupanja EU.¹¹ U tom roku naše zakonodavstvo trebalo bi predvidjeti ograničenja prodaje nekretnina. Dakako, to ograničenje odnosilo bi se na nacionalne parkove, poljoprivredno zemljište, ali i na zonu u priobalnom pojasu i otoke. Sva ta ograničenja treba ujediniti. Ograničenje u priobalnom pojasu moglo bi biti iskazano metrima, zonama, ekološkim, zaštitnim, graditeljskim i drugim argumentima (*Novi list*, 13. 9. 2004.).

Prvi koji su kupovali nekretnine u Hrvatskoj bili su Nijemci i Austrijanci. S obzirom na dugu tradiciju turističkih dolazaka u Hrvatsku, odlično su poznavali hrvatske prilike. Nakon nesigurnog razdoblja do sredine devedesetih, kada su odabirali neke druge destinacije, vratili su se u Hrvatsku. Tako su agenti za nekretnine izvijestili da Nijemci prodaju svoje kuće u Italiji i kupuju kuće u Hrvatskoj (*Evening Standard's Homes And Property*, 1. 4. 2003.). Interes Britanaca naglo je porastao krajem 2003. godine. To se posebno odnosi na starije i aktivne sredovječne osobe između 50 i 65 godina života¹² koji sve više žele istraživati svijet, upoznati nešto novo (Moutinho, L., 2004.).¹³

Stranim je državljanima od 1995. do kraja 2004. godine pozitivno riješeno 3.444 zahtjeva za kupnju nekretnina u Hrvatskoj. Za kupnju nekretnina u tom razdoblju najviše su bili zainteresirani Nijemci, kojima je do sredine listopada 2003. godine pozitivno riješeno 1.869 zahtjeva.¹⁴ Na drugom su mjestu po interesu za kupnju nekretnina u Hrvatskoj Austrijanci, kojima je Ministarstvo vanjskih poslova pozitivno odgovorilo na 683 zahtjeva. Više od 50 pozitivno riješenih zahtjeva imali su građani Mađarske, SAD-a, Danske, Bosne i Hercegovine i Velike Britanije. Stranci koji prema postojećim pozitivnim propisima ne mogu kupovati na hrvatskom tržištu, osnivaju i registriju u Hrvatskoj tvrtke kako bi mogli kupiti određenu nekretninu. Nažalost, ne postoje podatci o kupnji putem osnivanja tvrtke, a još je teže procijeniti koliko je stranaca nekretnine kupilo posredovanjem treće osobe. No, čak da je broj prodanih nekretnina dvostruko veći, upravo zbog mogućnosti kupnje preko tvrtke, to bi činilo tek neznatan dio hrvatskog stambenog fonda.

Razdoblje	Broj molbi	Odobreno	Nije odobreno	U postupku
2004. (siječanj-rujan)	1.050	22	10	1.018
2000. – 2004.	6.257	2.381	445	3.431
1996. – 1999.	2.192	921	128	1.143
Ukupno 1996. – 2004.	8.449	3.202	573	4.574
Postotak ukupnog broja molbi	-	38,1	7,1	54,8

Izvor: MVP, *Jutarnji list*, 21. 10. 2004.¹⁵

Najveći broj pozitivno riješenih zahtjeva po županijama bio je u Istarskoj županiji, gdje je odobreno 1.087 zahtjeva za kupnju nekretnina, ukupne površine preko 594 tisuće četvornih metara, zatim u Primorsko–goranskoj županiji (917 zahtjeva, preko 400 tisuća četvornih metara površine) i u Splitsko–dalmatinskoj županiji (317 zahtjeva, 159 tisuća četvornih metara) (www.htnet.hr/gospodarstvo, 3. 2. 2005.).¹⁶

Iako su predmet interesa stranaca većinom zemljišta u građevinskim zonama, i ona izvan tih zona mogu biti posebno zanimljiva, osobito kada određene lokacije prema procjenama razvoja lokalnih zajednica imaju šanse da prijeđu u građevinske zone. Tada se događa da takva zemljišta preko noći dobiju i deseterostruko na vrijednosti.

Najvažniji elementi procjene tržišne vrijednosti jesu:

lokacija, položaj, pogled, stambeno i prirodno okruženje, pristup, blizina važnih prometnica, veličina i iskoristivost stambenog prostora, kvaliteta infrastrukture, održavanost, mogućnost proširenja ili dogradnje, građevinska vrijednost objekta, ekološka procjena lokacije, klimatski uvjeti i blizina zagađivača, način grijanja i izolacije, klimatizacija, stanje u zemljišnim knjigama, odnos ponude i potražnje, veličina i uređenost uže i šire okućnice, način i rokovi isplate, kupoprodajne cijene, postignute cijene prodanih nekretnina na istoj ili sličnoj lokaciji (Polić, I., 2004.).

Cijene nekretnina u Hrvatskoj u posljednjih pet godina bilježe stalan rast. Prosječna cijena prodanog kvadrata novog stana u Hrvatskoj je 2004. godine iznosila 8.978 kn, 4,8% više nego 2003. godine (www.moj-svijet.net).¹⁷ Porast cijena je izrazit u velikim gradovima i uz obalu.

Tablica 2
Molbe stranaca za kupovinom nekretnina u Hrvatskoj 1996.-2004. godine

Tablica 3
Cijene nekretnina u Hrvatskoj, ožujak 2005.

Primjerice, cijene prodanih stanova u Zagrebu su 2004. godine porasle za 15,2%, a prosjek Europske unije bio je 7,2% (*Vjesnik*, 27. 4. 2005.).

			Kuće	Stanovi	Građevinsko zemljište
2004.	eura/m ²	Hrvatska	1.213	1.537	82
		Zagreb	1.464	1.555	130
		Jadran	1.383	1.517	92
ožujak 2005.	eura/m ²	Hrvatska	1.166	1.576	87
		Zagreb	1.500	1.590	140
		Jadran	1.358	1.607	96

Izvor: *Večernji list*, 6. 4. 2005. prema podacima Burze nekretnina

Uz velike gradove more je još uvijek osnovni faktor privlačnosti, pa su kupci u potrazi za nekretninama na samom moru spremni često izdvojiti više od očekivanog. Mnogi posrednici u trgovini nekretninama smatraju da su cijene nekretnina u Hrvatskoj precijenjene za oko 30%. Naime, cijene elitnih nekretnina nisu baš pravo mjerilo, ali ipak utječu na percepciju kupaca. U međuvremenu raste i kvaliteta nove gradnje u odnosu na kvalitetu lokacije, a starine se uređuju i prilagođuju suvremenim standardima.

Što se tiče cijena, velik porast ima Dubrovačko–netrvanska županija, točnije uže gradsko područje Dubrovnika, što je i razumljivo s obzirom na trenutačni izrazito pozitivan turistički ugled u svijetu. Tako je, primjerice, četvorni metar stana u Dubrovniku dosegao već 6000 eura,¹⁸ a zemljišta 800 do 1000 eura po četvornom metru, za razliku od južne Istre, gdje najskuplji četvorni metar stoji 2000 eura (www.croatiaproperties.biz). Duž obale je situacija različita. Primjerice, na Makarskom primorju se cijene zemljišta kreću oko 500 eura, u Poreču od 200 do 400 eura, u srednjoj Dalmaciji od 30 do 400 eura, u Istri od 50 eura u unutrašnjosti do 500 eura u mjestima koja su i po desetak kilometara udaljena od mora. Najpovoljnije cijene zemljišta i kuća bile su do sada na otocima, gdje je cijena četvornog metra bila od 50 do 200 eura na Hvaru, Korčuli i Braču (www.slobodnadalmacija.hr, 22. 9. 2004.).

Cijene (euro)	Vrsta nekretnine
30 000-40 000	Osnovno građevinsko zemljište; ruševine
50 000-60 000	Jednosobni stanovi; veće ruševine; građevinska zemljišta
70 000-90 000	Male kamene kuće kojima je potrebna obnova
100 000-120 000	Veće kamene kuće kojima je potrebna obnova
130 000-150 000	Obnovljene male kamene kuće; sve gore navedeno, ali bliže obali, zračnim lukama, većim gradovima
160 000-220 000	Obnovljene veće kamene kuće; luksuzni apartmani
250 000-350 000	Veće kuće i stanovi sa zemljištem blizu mora
400 000-750 000	Velike luksuzne nekretnine blizu mora, zračnih luka i turističkih centara
750 000-	Dvorci/bivše palače/velike nekretnine koje se mogu upotrijebiti u komercijalne svrhe

Izvor: www.croatiaproperties.biz, 12. 3. 2005.

Približavanjem Hrvatske EU sve se više javljaju rasprave o temi: treba li se uopće otvoriti prema tržištu nekretnina EU?

U današnje doba globalizacije, liberalizacija tržišta je neizbježna, no protivnici naglašuju njezine nedostatke. Primjerice, postoji pravo reciprociteta, no s obzirom na to da Hrvatska ima 40% prosjeka BND/st. EU, logično je zaključiti da će stanovnici EU više kupovati u Hrvatskoj nego obratno (Jakovljević, I., Novi list, 31. srpnja 2003.).¹⁹ Pitanje je treba li pokušati zadržati ograničenja duže od četiri godine nakon ulaska u EU i je li nam to uopće u interesu. Naime, imidž turistički otvorene zemlje u posvećanju je neskladu s potpunim zatvaranjem tržišta, jer su strancima turizam i prodaja nekretnina usko povezani. Praksa je pokazala da stranci koji kupuju u Hrvatskoj poštuju kulturnu baštinu; poznat je uostalom i velik interes upravo za autohtone nekretnine, kamene kuće te da stranci imaju visoke standarde uređenja okućnica i visoke ekološke standarde (Polić, I., 2004.). Problem koji se javlja jest taj što mnogi kupuju nekretnine po niskoj cijeni s namjerom da ih u što kraćem roku prodaju i zarade što više. Takva praksa pokušava se spriječiti propisom da se na prodaju nekretnine u razdoblju tri godine od dana kupovine plaća porez na dohodak. No s druge strane, neiskorišteni stambeni prostor i nedovršene nekretnine se ne oporezuju, a na neizgrađeno građevno zemljište plaća se vrlo nizak porez.

Tablica 4
Vrlo općenit pregled
cijena na hrvatskoj
obali izgledao bi
ovako:

Dakle, hrvatsko se tržište polako približava europskom, barem po cijenama nekretnina, tj. u Hrvatskoj ima sve manje „povoljnih nekretnina”. Status zemlje kandidata za ulazak u EU tu je odigrao veliku ulogu. Naime, članstvo u EU jamči sigurnost vlasništva, a unatoč brzom porastu cijena nekretnina, one su još uvijek višestruko **jeftinije** nego u Italiji, Španjolskoj i Francuskoj. Također, poučene španjolskim iskustvom, hrvatske vlasti donijele su stroge zakone o gradnji uz obalu, radi **zaštite okoliša**, tj. protiv „betonizacije” obale.²⁰ Cijene stalno rastu, na većem dijelu obale oko 20% godišnje, a svjetske financijske institucije u idućih nekoliko godina predviđaju **porast vrijednosti nekretnina** u Hrvatskoj čak **200 do 300%**.²¹ **Može se zaključiti kako je za strance sada pravo vrijeme da kupe nekretnine, a za one koji planiraju prodati nekretninu, pravo vrijeme da još malo pričekaju ako žele ostvariti velik profit. Najvažnije je ipak da dugoročno planiranje zamijeni kratkovidnu i kratkoročnu želju za profitom** (Moutinho, L., 2004.). Stoga je dobro što je osim strogih zakona o gradnji donesen i zakon prema kojem postoje određena područja u Republici Hrvatskoj na kojima stranci ne mogu stjecati pravo vlasništva nad nekretninama: nekretnine koje se nalaze na isključenom području,²² poljoprivredno zemljište,²³ nekretnine koje se nalaze na području zaštićenih dijelova prirode,²⁴ šume ili šumsko **zemljište**.²⁵

Proces kupnje nekretnina

Pitanje vlasničkopravnih odnosa, općenito, regulirano je Zakonom o vlasništvu i drugim stvarnim pravima („N. N.” br. 91/96). Primjenjujući ga na strane osobe, Zakon propisuje da svaka strana fizička ili pravna osoba koja želi steći vlasništvo nekretnine u RH mora dobiti suglasnost ministra vanjskih poslova RH po prethodnom mišljenju ministra pravosuđa,²⁶ uprave i lokalne samouprave.

Pisanom zahtjevu se moraju priložiti sljedeći dokumenti:

- pravna osnova stjecanja vlasništva (kupoprodajni ugovor, darovni ugovor, ugovor o uzdržavanju i sl.);
- dokaz o vlasništvu prodavatelja predmetne nekretnine, odnosno izvadak iz zemljišne knjige (ne stariji od 6 mjeseci);
- uvjerenje tijela jedinica lokalne uprave nadležnog za urbanizam i prostorno uređenje (županijski uredi) da se nekretnina nalazi u granicama građevinskog područja predviđenim urbanističkim planom;

- dokaz državljanstva stranog kupca i dokaz državljanstva prodavatelja;
- dokaz o uplaćenju upravnoj pristojbi.

Postupak izdavanja dozvola strancima vrlo je birokratiziran i **ne postoji rok u kojem se Ministarstvo vanjskih poslova mora očitovati** na zahtjev stranca. Obično se na odobrenje čeka od 6 do čak 18 mjeseci.

Procedura kupnje nekretnine obično je sljedeća: prije odluke o kupnji nekretnine dobro je posjetiti područje, što daje priliku da se osobno vide i usporede različite nekretnine, njihov okoliš, mogućnosti prijevoza, način života. Uobičajeno je za to unajmiti agenta. Ako se ugovor sklopi, kupac i prodavatelj plaćaju proviziju agentu, koja obično iznosi 3-6% kupoprodajne cijene. Nakon odluke o kupnji određene nekretnine potrebno je otvoriti devizni račun te kod bilježnika ovjeriti dokaz o državljanstvu (oko 4£). Prije prijave za dozvolu od MVP-a uplaćuje se depozit, obično 10% kupoprodajne cijene. Plaćanje depozita znači da je izabrana nekretnina skinuta s tržišta i rezervirana po dogovornoj cijeni. Proces prijave za dozvolu od MVP-a i registraciju u zemljišne knjige osim agencija za nekretnine može voditi i odvjetnik, za kojeg je potrebno izdvojiti oko 1,5% kupoprodajne cijene. Banke u Hrvatskoj trenutno ne omogućuju hipoteke osobama koje imaju prihode izvan Hrvatske. Isto tako, primjerice, ni britanske banke nisu voljne izdavati kredite za kupovinu nekretnina u Hrvatskoj. I to je povezano s problemima i stanjem u sustavu uknjižbe nekretnina, jer vjerovnici daju zajmove samo na temelju uredno registrirane nekretnine, što isključuje druge potencijalne korisnike s nesigurnim vlasničkim pravima. Slijedi predugovor koji točno određuje uvjete, način i rokove plaćanja, datum izrade glavnog ugovora i kupoprodajnu cijenu. U slučaju da se prodavatelj povuče, mora platiti dvostruki iznos depozita. Nakon što se po zaprimljenom zahtjevu stranca u MVP-u provede upravni postupak i izda suglasnost, strana osoba ima pravo zatražiti upis vlasništva u zemljišne knjige²⁷ i platiti porez na promet nekretnina u iznosu od 5%. Visina poreza se određuje na osnovi cijene iz kupoprodajnog ugovora i procjene nadležne porezne uprave na čijem se teritoriju nalazi nekretnina. Ako prodavatelj nekretninu prodaje prije isteka roka od tri godine od dana kupovine i po višoj cijeni od nabavne, tada je dužan na razliku između kupovne i prodajne cijene platiti porez u visini od 35%, uvećan za prizrež koji je različit u pojedinim mjestima RH. Sklapanje konačnog kupoprodajnog ugovora ovjerava se kod javnog bilježnika ili kod hrvatskog diplomatskog predstavništva u stranoj zemlji. Tom prilikom se plaća i glavnica kupopro-

dajne cijene (www.portun.com).

Nadalje, treba napomenuti da osobe koje su fizički prisutne u Hrvatskoj više od 182 dana godišnje ili imaju/iznajmili su kuću u Hrvatskoj s namjerom da je zadrže i koriste, postaju porezni obveznici. Stalno boravište može se dobiti ako je osoba neprekidno bila u Hrvatskoj ne manje od 5 godina s privremenom radnom/boravišnom dozvolom, ako je u braku s hrvatskim državljaninom najmanje tri godine ili ima privremenu radnu/boravišnu dozvolu, a najmanje je 3 godine u braku sa strancem sa stalnom boravišnom dozvolom. (www.offshoreinvestment.com) Porez na dodanu vrijednost iznosi 22% i primjenjuje se za većinu roba i usluga. Porez na dohodak iznosi 20%.

Tablica 5

Usporedba hrvatskog tržišta nekretnina s nekim europskim zemljama

	Hrvatska	Francuska	Španjolska	Italija	Grčka	Bugarska	Turska
Restrikcije na strano vlasništvo	Zemlje koje nemaju ugovor o reciprocitetu	ne	ne	ne	Na nekim otocima i uz granicu s Turskom	Da, osim ako se osnuje tvrtka	Zemlje koje nemaju ugovor o reciprocitetu
Bilježničke usluge		5%	2%	3-7%		5%	1,5%
Agenti	2-6%	8%		3-8%		6%	3%
PDV	22%	19,6%	16%, na kuće 7%	20%	18%	20%	18%
Porez na iznajmljivanje	25%	33,33%	35%		20%	15%	
Porez na promet nekretnina	5%	4,89%	6-7%	1%	7-9%, ovisno o cijeni nekretnine	2%	3%

Uz već afirmirana tržišta nekretnina poput Francuske, Italije ili Španjolske, u posljednjih nekoliko godina sve je veći interes za ulaganje u nekretnine u zemljama poput Hrvatske, Bugarske i Turske. Tako se, primjerice, na listi *Channela 4* o najboljim mjestima za kupnju kuće, Hrvatska, Bugarska i Turska nalaze među prvih deset zemalja (Turska na 3., Bugarska na 6. i Hrvatska na 8. mjestu). Nekoliko je osnovnih razloga tome:

1. Iako zbog povećanog interesa rastu, cijene nekretnina u tim zemljama još su uvijek relativno niske. Primjerice, cijena kvadrata u Španjolskoj kreće se oko 1.624 eura za novi stan (www.infurma.es), a u Francuskoj čak 3.200

aura (www.parlerparis.com).

2. Sve je izraženija želja za upoznavanjem novog i različitog.

3. Želja za odmorom ili čak „drugim domom” u mirnoj, manje stresnoj sredini, što se, primjerice, za veći dio španjolske obale više ne može reći.

4. Razvojem prometne mreže (posebno se to odnosi na moderne autoceste i zračni promet) nekad gotovo prometno izolirane zemlje postaju lako dostupne.

5. Ova tržišta trenutno predstavljaju veći rizik (iako se i on smanjuje skorim ulaskom tih zemalja u EU), ali je i mogući dobitak veći. Veća je i mogućnost špekulacije nekretninama zbog još nepotpuno sređene situacije na tržištu nekretnina i nejasnih vlasničkih „papira”.

Za usporedbu, godišnji porast cijena nekretnina 2004. godine kreće se u Bugarskoj oko 30%, u Hrvatskoj oko 24% za kuće i 11% za stanove, a čak 105% za građevinska zemljišta²⁸ (www.escapeartist.com), u Španjolskoj oko 17% (Spain Law Group), u Italiji 11%, a u Francuskoj 10%²⁹ (*Vjesnik*, 27. 4. 2005.). U EU su cijene nekretnina porasle 2004. godine u prosjeku za 6,8%. Sve to ukazuje na golemi potencijal novih tržišta na jugoistoku Europe. Spominju se čak podatci da je u Bugarskoj u 3 godine od kupovine moguće vratiti 100% uloženog (www.propertysecrets.net), a slična su predviđanja i za Hrvatsku.

Države članice Europske unije (EU) na različite načine uređuju mogućnost prodaje nekretnina strancima. Za razliku od pitanja poljoprivrednog zemljišta, pravo državljana EU da kupuju kuće za odmor pri proširenju Unije 2004. godine bilo je znatno manje sporno. Baltičke zemlje i Slovenija³⁰ dopuštale su državljanima EU da kupuju kuće za odmor i prije pregovora, dok su Češka, Poljska Mađarska i Cipar te zemlje kandidati, Bugarska i Rumunjska, tražile i dobile petogodišnje prijelazno razdoblje, a kao razlog su navele povišenje cijene stanova i time njihovu manju dostupnost za lokalno stanovništvo zbog moguće nagle kupovine nekretnina velikih razmjera. Jedino je Malta dobila trajno izuzeće, a zanimljivo je da Danska ima restrikciju na kupovinu kuća za odmor još od sredine 1960-ih. Ostale zemlje uglavnom nemaju nikakvih restrikcija, npr. Njemačka, Francuska, Belgija, Italija, Španjolska. Hrvatska i Turska predviđaju ugovore o reciprocitetu, dok je u Bugarskoj (dok ne uđe u EU) moguće kupiti nekretninu ili zemljište samo na način da se osnuje tvrtka sa sjedištem u Bugarskoj.

Tablica 6
Usporedba Hrvatske
i Bugarske

Kriterij	Hrvatska	Bugarska
Površina / km ²	56 542	110 994
Broj stanovnika	4 437 460 (2001.)	7 918 000 (2002.)
BDP/st (USD)	5 350	2 130
Stopa rasta BDP-a	4,3%	4,3%
PPP (USD)	10 710	7 610
FDI (mlrd USD)	2,0	1,4
Vanjski dug (mlrd USD)	23,4	13,7
Stopa inflacije	2%	2%
Stopa nezaposlenosti 2004.	18,2%	11%
EU	Zemlja kandidat, kada?	Zemlja kandidat, ulazak 2007.
Rast cijena nekretnina 2004. (procjena)	25-30%	30%
Restrikcije na strano vlasništvo	Ugovor o reciprocitetu	Registriranje tvrtke u zemlji, do ulaska u EU
Broj sunčanih sati svibanj-listopad	1.760 (Hvar)	1.700 (crnomorska obala)
Prometna dostupnost	Bliže zemljama EU Oko 2,5 sati udaljena od Velike Britanije Najava uvođenja jeftinih letova	Nešto lošija dostupnost u odnosu na zemlje EU Oko 3 sata leta iz Velike Britanije Najava uvođenja jeftinih letova

S ekonomskog gledišta, od 1990. godine Hrvatska se opredjeljuje za načela tržišnog gospodarstva, što i djelokrugu osjetljivih poslova upravljanja i planiranja prostora daje novu dimenziju. I sam prostor, naposljetku priznat i doživljen kao nekretnina, počinje živjeti novi život upravljani mehanizmima tržišta: ponudom, potražnjom, cijenom. Nekretnine su oduvijek bile najbolja investicija s obzirom na stabilnost i prinos. Posebno na dugi rok, uglavnom vraćaju vlasnicima uvijek više nego što je u njih uloženo. Krajnji cilj investitora mora biti sigurnost, koja se postiže kao izravan rezultat razborito planiranog ulaganja. Uz dobro promišljen plan, investitor može ostvariti optimalan rast dobiti od uloženog kapitala (Richardson, L., 1996.).

Dakle, nekretnine predstavljaju dvojaku mogućnost zarade:

1. Mogu se iznajmljivati; postizanje tekućih prihoda
2. Njihova tržišna vrijednost može rasti (kapitalni dobitak) pa se prodajom takve nekretnine može zaraditi

Po osnovnoj definiciji može se reći kako vrijednost predstavlja svojstvo robe (ili usluge) da se može zamijeniti za drugu robu ili dati za novac. U modernoj ekonomiji, osobito kada se radi o dugotrajnoj imovini, uobičajeno je pod vrijednošću podrazumijevati sadašnju vrijednost budućih tijekova novca. Dakle, **vrijednost nekretnine moglo bi se definirati kao sadašnju vrijednost svih budućih koristi.**

Za Republiku Hrvatsku postoji danas vrlo veliko zanimanje, kako za kupnju nekretnina u turističkom smislu tako u određenoj mjeri i u pogledu stranih ulaganja.³¹ Očekujemo da će ulaganje u nekretnine, **posebno u priorbalju**, te njihovo održavanje i cjelokupna gospodarska aktivnost uz to povezana, izrasti u jedan velik dio ukupnog hrvatskog gospodarstva. Što to znači s aspekta očuvanja prirodnih i kulturnih vrijednosti obalnog prostora u cjelini, i osobito naselja na obali, u ovom trenutku ne može se do kraja sagledati. Da bi se taj razvoj događao uz najmanje moguće negativne posljedice, potrebno je razviti strategiju prostornog uređenja, lociranja i arhitekture takve gradnje, razviti potrebne servise za održavanje izgrađenoga te brigu o novim povremenim stanovnicima, prilagoditi rješenja u poreznom sustavu novim okolnostima.

Razvojnu šansu treba prihvatiti, ali i sačuvati prostor od devastacije te zaštititi naš identitet, tradiciju i vrijednosti, odnosno izvorni mediteranski hrvatski ambijent.

- 1 Osim toga, članstvo u EU jamči sigurnost vlasništva.
- 2 Stambena jedinica, od apartmana do vile ili seoskog posjeda, koja se u cijelosti ili dijelom nalazi u vlasništvu/suvlasništvu osobe koja je koristi za povremeni boravak u vremenu kad se odmara.
- 3 Stambena jedinica, od apartmana do vile ili seoskog posjeda, koja je u cijelosti ili dijelom u vlasništvu osobe koja u njoj provodi dio godine, pri tome obavljajući, ali ne nužno, i svoju ekonomsku aktivnost.
- 4 Tzv. tercijarizacija društva.
- 5 To dovodi ne samo do novih oblika društvene organizacije i interakcije već i do određenog seljenja profesionalne aktivnosti prema kući osobe koja radi.
- 6 V. koridor – odvojak B (Rijeka–Zagreb–Budimpešta) i odvojak C (Ploče, Sarajevo, Osijek, Budimpešta).
X. koridor – Salzburg – Ljubljana – Zagreb – Beograd – Niš – Skopje – Velež – Solun (Sektor za promet i veze, www.hgk.hr).
- 7 Čak 80% Šveđana smatra da je sigurnost najvažnija stvar u životu (Bijelić, M., Hrvatska zanemaruje prevenciju, Novi list, 12. veljače 2005.).
- 8 U sustavu POS-a od 2000. godine sagrađeno je 1.500 stanova, a planira se još 8.000.
- 9 U odnosima Republike Slovenije i Republike Hrvatske na snazi je Ugovor o uređenju imovinskopravnih odnosa („N.N.” br. 15/99). Glede mogućnosti stjecanja prava vlasništva i drugih stvarnih prava i upisa u zemljišne knjige na svojem teritoriju fizičkim i pravnim osobama druge ugovorne stranke, spomenuti ugovor daje tu mogućnost samo u slučajevima kada je valjana pravna osoba stjecanja nastala do dana uspostave neovisnosti one ugovorne stranke na teritoriju koje se nekretnina nalazi, bez obzira na mjesto nastanka pravne osnove stjecanja. Reciprocitet između Republike Hrvatske i Republike Slovenije još nije utvrđen.
- 10 Državljeni Bosne i Hercegovine u Republici Hrvatskoj mogu stjecati pravo vlasništva nad nekretninama pod uvjetom da u Hrvatskoj imaju odobreno trajno nastanjenje ili ako obavljaju određenu profesionalnu djelatnost.
- 11 Što se vremenskih olakšica tiče, pri pristupanju EU najbolje je prošla Malta, koja je isposlovala da ne mora u potpunosti otvoriti svoje tržište. Poljska je dogovorila rok od 12 godina čekanja, nakon kojeg mora otvoriti svoje tržište. Slovenci svoje tržište moraju u potpunosti otvoriti, a u ponudi će se naći čak i poljoprivredno zemljište.
- 12 Pretpostavlja se da će u idućih 10 godina oko 2,3 milijuna Britanaca starijih od 50 godina mirovinu provesti u inozemstvu (www.croatiaproperties.biz).
- 13 Interes je porastao i zbog lakše dostupnosti, jer je British Airways uveo izravne linije Gatwick – Split tri puta tjedno i Gatwick – Dubrovnik svaki dan (www.channel4.co.uk).
- 14 Nijemcima su tako, do kraja 2004. godine, izdane 2.102 suglasnosti i one čine 59 posto svih suglasnosti. Austrijancima je izdano 20 posto od svih suglasnosti, Mađarima 3,6 posto, a Britancima 2,27 posto. Ukupno je 2004. godine MVP zaprimilo 1.646 zahtjeva za suglasnošću, čak 25 posto više nego 2003. godine.
- 15 Postoji ukupan broj prodanih nekretnina do kraja 2004. godine, ali ne i koliko ih je u postupku i koliko nije odobreno, pa se podatci u tablici odnose na razdoblje do rujna 2004. godine.
- 16 Podatci HGK-a i MVP-a.
- 17 Podatci se odnose na 2 166 prodanih stanova u RH, prosječne veličine 61 m².
- 18 Za usporedbu, cijena četvornog metra apartmana na Costa Bravi kreće se oko 2.500 eura.

- 19 Teško je vjerovati da ćemo u roku kraćem od 15 godina dostići kupovnu moć razvijene Europe.
- 20 Npr. Uredba o uređenju i zaštiti obalnog područja mora. Prema toj uredbi ne smije se dopustiti izgradnja apartmana u području 70 metara od mora.
- 21 www.croatiaproperties.biz
- 22 čl. 358., st. 1. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima.
- 23 čl. 1., st. 3. Zakona o poljoprivrednom zemljištu.
- 24 čl. 40., st. 3. Zakona o zaštiti prirode.
- 25 čl. 1., st. 3. Zakona o šumama.
- 26 čl. 356., st. 2. Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima.
- 27 Upravo je činjenica da se mogu kupovati samo „čiste nekretnine“, tj. one nekretnine koje imaju **uredan vlasnički list**, utjecala na užurbano središnje zemljišnih knjiga i katastra.
- 28 U Zagrebu je cijena kuća porasla 17%, na obali čak 52% (www.proper-tycroatia.com).
- 29
- 30 Slovenija ima mogućnost aktiviranja opće ekonomske zaštitne klauzule od 7 godina za nekretnine.
- 31 Tijekom veljače registrirano je 50 novih tvrtki za posredovanje u prometu nekretninama, a u gotovo svima članovi uprave su strani državljani (www.slobodnadalmacija.hr, 23. 3. 2005.).