

SADRŽAJ:

SAŽETAK	2.
1. METODOLOGIJA RADA	5.
2.SLUČAJ: SUKOB PODUZETNIČKE INICIJATIVE I "NEPRIJATELJSKE" OKOLINE NA TRŽIŠTU STANOVA	7.
2.1. Protagonista slučaja - životni put i razmišljanja poduzetnika FG	7.
2.2. Problem poduzetnika FG	9.
2.3. Situacija u zadovoljenju stambenih potreba u Hrvatskoj	13.
2.3.1. <i>Naseljenost Hrvatske</i>	13.
2.3.2. <i>Struktura stanova</i>	15.
2.3.3. <i>Kvaliteta i kvantiteta stanova</i>	16.
2.3.4. <i>Izgradnja stanova</i>	20.
2.3.5. <i>Državna politika - stambena politika</i>	22.
2.3.6. <i>Privatizacija stambenog fonda</i>	26.
2.3.7. <i>Zaključak o stanju stambenog sektora u Hrvatskoj</i>	27.
3. ZAŠTO SE POTREBE NE PRETVARAJU U POTRAŽNJU STANOVA?	30.
3.1. Nizak životni standard	30.
3.2. Visoka cijena stana	31.
3.2.1. <i>Cijena koštanja stana</i>	31.
3.2.2. <i>Prodajna cijena stana</i>	33.
3.3. Nerješeni imovinsko pravni odnosi i aktivnosti lokalne uprave	34.
3.4. Nedovoljne subvencije i poticaji države	36.
3.5. Nepostojanje neprofitnih stambenih organizacija	39.
3.6. Nepristupačni uvjeti kreditiranja	40.
4. ANALIZA I RJEŠENJE	45.
4.1. Problem	45.
4.2. Analiza	46.
4.2.1. <i>Djelovanje vladinih mjera na potražnju stanova</i>	47.
4.2.2. <i>Djelovanje banaka i drugih financijskih institucija na potražnju stanova</i>	50.
4.2.3. <i>Djelovanje ostalih učesnika na potražnju stanova</i>	52.
4.3. Alternative	54.
4.4. Prijedlog rješenja	58.
METODOLOŠKI PRILOZI	61.
LITERATURA	88.

SAŽETAK

Frano Gagro je u pedesetim godinama života sa velikim radnim iskustvom od 27 godina. Do sada je radio u nekoliko trgovačkih društava na vrlo različitim poslovima. Svoju stalnu potrebu za promjenama i usavršavanjem ostvario je upisom na Poslijediplomski studij iz poduzetništva uz odluku pokretanja vlastitog poslovnog poduhvata.

Ispitivanja tržišta, snimljene potrebe za stanovima i potrebe za povećanjem stambenog standarda, saznanja o prenanastanjenosti stanova, signalizirala su velike potrebe na cijelom hrvatskom tržištu. Poduzetnik FG posvetio je posebnu pozornost na potrebe u Osječko-baranjskoj županiji i procijenio da na ovom području postoje tržišne niše potreba za stanovima koje nisu pokrivena odgovarajućom ponudom. Dosadašnje iskustvo (upravljačko i tehničko) ohrabrilo su FG da je upravo sektor stambene izgradnje kao i promet nekretnina djelatnost u kojoj može ostvariti svoj poduzetnički poduhvat.

Stan kao osnovna potreba čovjeka i obitelji, i stav da bi ga svatko trebao imati (u nekom zemljama je to ustavno pravo), stvarao je poslovnu priliku.

Pokretanjem stambene izgradnje ostvarili bi se višestruki ciljevi od velike važnosti za državu:

- zadovoljile osnovne potrebe pojedinca i obitelji,
- pokrenulo bi se graditeljstvo i cjelokupno gospodarstvo zemlje, jer stanogradnja veže preko 50 djelatnosti, te troši više od 400 različitih proizvoda i usluga,
- povećala bi se zaposlenost uz povećanje životnog standarda,
- povećalo bi se nacionalno bogatstvo.

Značenje stana mora se promatrati sa socijalnog, ekonomskog i političkog stajališta. Zbog toga je interakciju stambene potražnje i ponude potrebno promatrati u kontekstu okolinu u kojoj se isprepleću tržišni odnosi, državni poticaji, stimulacije i subvencije.

FG je nakon analize stanja, snimanja potreba za stanovima i procjene neophodnosti rješavanja stambene problematike, odlučio dati otkaz u velikom poduzeću u kojem je bio zaposlen kao član uprave i 2001. godine pokrenuo je vlastito poduzeće za promet nekretnina, izgradnju stambeno poslovnih objekata i druge djelatnosti vezane uz stambenu izgradnju.

U svom poslovnom planu za prvu godinu planirao je posredovati u prometu nekretnina, pripremiti planove, pronaći kupce, osigurati sredstva i u drugoj godini prići izgradnji stanova, dijelom za poznatog kupca, a dijelom za slobodno tržište i vlastite stanove namjenjene za najam. Nakon prve godine poslovanja našao se pred problemom: procjene o potrebama za stanovima su bile u redu, ali potražnje nema. Bilo je potrebno ponovo analizirati zašto se potrebe ne pretvaraju u potražnju i što bi trebalo i tko bi trebao nešto učiniti da se stambeno tržište razvije.

Evidentne potrebe nisu se transformirale u potražnju iz razloga negativnih utjecaja "neprijateljske" okoline na koje poduzetnik objektivno nije mogao značajnije djelovati, potražnja je izostala zbog ograničenja kupovne moći građana. "Neprijateljska" okolina predstavljala je barijeru poduzetničkim inicijativama na području stambene izgradnje, jer je previše faktora i utjecaja izvan kontrole poduzetnika.

Analizom postojećeg stanja i na temelju procjena mogućih promjena poduzetnik je morao donijeti odluku o budućnosti svoje tvrtke:

- Prekinuti postojeći posao i razmišljati o novom poslovnom poduhvatu;
- Nastaviti posao uz procjenu očekivanih promjena u institucionalnom, pravnom i ekonomskom okviru u kojem djeluje stambeni sektor i realnosti otkanjanja, ili barem ublažavanja negativnih utjecaja. Izvidjeti mogućnost obavljanja dodatnih poslova radi stjecanja prihoda uz paralelan rad u sektoru stanogradnje;
- Prekinuti postojeći posao i zaposliti se u nekom poduzeću koje ima već svoje mjesto na tržištu.

Nakon analize stanja u okolini u kojoj se događa interakcija potražnje i ponude, poduzetnik je odlučio nastaviti vlastiti posao prometa nekretnina i stambene izgradnje uz dopunu djelatnosti. Poduzetnik FG smatra da će imati dovoljno snage (financijske, predanosti pothvatu) zadržati svoju poziciju na tržištu nekretnina i stambene izgradnje dok okolina (kupovna moć, državne potpore) ne omogući jače pretvaranje potreba u potražnju za stanovima.

1. METODOLOGIJA RADA

Ovaj magistarski rad pod radnim naslovom "Okolina kao ograničenje poduzetničke inicijative na primjeru stambene izgradnje" rezultirao je iz dugogodišnjeg radnog iskustva kandidata u različitim privrednim granama, posebno u graditeljstvu i stanogradnji. Graditi stambenu zgradu i u njima stanove u kojima će biti smještene obitelji, graditi korisno, lijepo i vrijedno je posebno zadovoljstvo.

Magistarski rad "Okolina kao ograničenje poduzetničke inicijative na primjeru stambene izgradnje" pisan je iz razloga da bi upozorio kako postoje brojne situacije kada poduzetnička inicijativa nije dovoljna za postizanje uspješnog poslovnog pothvata, niti za zadovoljenje evidentnih tržišnih potreba.

Rad je pisan metodom slučaja ("case study" metoda), kojom se opisuje problem i daje analitička osnova za analizu i predlaganje rješenja.

Metoda analize slučaja prvobitno je korištena u medicini još u doba Hipokrata, koji je napisao svoj klasik o dijagnozama iz vremena kuge. Kasnije je korištena u filozofiji, etici, pravu i drugim znanstvenim disciplinama. Prvo korištenje metode slučajeva u edukativne svrhe zabilježeno je na Harvard Business School, dvadesetih godina prošlog stoljeća (ARMISTER, 1984.godine) i od tada se proširio na veliki broj drugih (poslovnih) škola i sveučilišta širom svijeta.

Metoda slučaja se oslanja na koncept metafora i simulacija. Svaki slučaj je opis prave poslovne situacije, te služi kao metafora za određenu grupu problema.

Analiza slučajeva omogućava razumjevanje kompleksnih situacija i problema, i daje mogućnost kombiniranja iskustva i znanja iz prethodnih istraživanja. Analiza slučajeva naglašava kontekstualnu analizu ograničenog broja događaja ili uvjeta i njihovih međusobnih odnosa (Susan K.Soy, The Case Study as a Research Method - <http://www.gslis.urexas.edu/-ssoy/usesurses/1391d1b>).

U Hrvatskoj nema velikih iskustava sa korištenjem metode slučaja u istraživanju i nastavi, ali osobno iskustvo kandidata u pisanju ovog slučaja pokazuje da je metoda slučaja zahtjevna i traži puno znanja i vještina.¹

U pisanju slučaja, za analizu postojećeg stanja o raspoloživosti stambenih jedinica, opremljenosti stanova, izgradnje stanova itd. korišteni su podaci iz najnovijeg popisa stanovništva, kao i podaci iz drugih otvorenih izvora. Tabela prikazi i grafikoni koji su prilog ovom radu obrađeni su korištenjem programa Microsoft Excel. Za komentare pojedinih tendencija ili otvorenih problema obavljani su intervjui sa osobama koje svojim znanjem i funkcijom mogu doprinijeti razumijevanju analiziranih problema.

¹ Korištenje metode slučaja temelji se na seminaru i literaturi koju je osigurala Susan Harmeling, pisac slučajeva na Harvard Business School za studente 1. generacije poslijediplomskog studija "Poduzetništvo" (listopad 2001. godine), te konzultacijama sa Susan Harmeling prilikom izbora teme slučaja.

2. SLUČAJ: SUKOB PODUZETNIČKE INICIJATIVE I “NEPRIJATELJSKE” OKOLINE NA TRŽIŠTU STANOVA

2.1. Protagonista slučaja - životni put i razmišljanja poduzetnika FG

Poduzetnik FG se u u 2000. godini suočio s pitanjem što dalje. Bio je u pedesetim godinama života i bio je član uprave velikog poduzeća. Kada je gledao svoj život unatrag, vidio je niz činjenica: završio je srednju elektrotehničku školu, uz rad studirao ekonomiju i diplomirao na ekonomskom fakultetu u Osijeku. Svoj poslovni životni put je počeo na poslovima održavanja elektro pogona u poljoprivrednom kombinatu, kroz praksu i iskustvo prešao je na poslove energetike planirajući i izvođeci potrebna elektroenergetska postrojenja.

Studirao je ekonomiju uz rad, proširivao je svoja znanja iz elektrotehnike i ekonomije i radio na vrlo složenim poslovima. Kroz rad su se otvorile mogućnosti prelaska na poslove u komercijali - u kratkom vremenu bio je unaprijeđen za voditelja službe.

Nakon sedam godina posla i radnog iskustva u poljoprivrednom kombinatu i paralelnog studiranja na ekonomskom fakultetu, dobio je ponudu koju je i prihvatio, za odlazak na radno mjesto rukovoditelja komercijale u jednom građevinskom poduzeću.

Dolaskom u potpuno novu sredinu, novi ljudi i poslovi komercijalnog rukovoditelja bili su novi izazov. Samostalnost i velika odgovornost poslova nabave i prodaje građevinskih materijala, kao i drugi ekonomski poslovi otvorili su mogućnost utjecaja na organizaciju posla i osobnog usavršavanja. Posao mu je bio interesantan, sa puno kontakata i putovanja, a obavljao ga je u narednih 10 godina.

Građevinska firma je bila lokalnog karaktera i mogućnosti većeg napredovanja nisu postojale, te je odlučio zaposliti se u velikom poduzeću sa oko 5.000 uposlenih. Preuzeo je poslove voditelja kooperativnih poslova u dijelu metalne industrije u namjeri da u vremenu od 5 godina pokuša sa radom i inovacijama ući u vrh vodećeg

tima. Vrlo brzo se uklopio u poslove, svojim radom je stekao status perspektivnog stručnjaka.

Početakom 1990.-ih godina, kada se najavljivalo stimuliranje ulaska stranog kapitala u Hrvatsku, sa stranim ulagačem i jednim užim timom suradnika, FG se odlučuje na formiranje mješovitog poduzeća (hrvatsko-njemačkog). Prvi projekt bio je izgradnja građevinskih objekata. Pripremljeni su pilot projekti za proizvodnju zdrave hrane i preradu povrća. U ovaj projekt kao članovi tima su bili uključeni stručnjaci iz Hrvatske i Njemačke. Pripremljeni programi su bili izuzetno ambiciozni i realno ostvarivi pored toga što se ušlo u njih tijekom ratnih godina. Prvi dio projekta uspješno je realiziran.

U poslijeratnim godinama, iz razno raznih razloga (najviše političkih), došlo je do blokade razvoja projekata i poslovi su zaustavljeni. Previše se energije trošilo na sporednim stvarima stoga planirani cilj nije bilo realno ostvariti.

FG procjenjuje da je potrebno povući novi poslovni potez i odlučuje se uključiti u tim velikog poduzeća: radi na poslovima pripreme građevinskih projekata, analizi opravdanja ulaska u određena trgovačka društva, uključuje se u izrade elaborata opravdanosti određenih investicija, sudjeluje u prodaji određenog dijela holdinga i na kraju se uključuje kao član uprave u dioničkom društvu.

FG je i pored velikog radnog iskustva, završenog ekonomskog fakulteta, osjećao potrebu za daljnjim usavršavanjem, te se 2000. godine upisao na poslijediplomski studij Ekonskog fakulteta u Osijeku, smjer Poduzetništvo.

Iako je bio član uprave velikog poduzeća, studirajući na poslijediplomskom studiju Poduzetništvo pokrenulo je FG da razmisli o svojoj budućnosti. Kako je studij odmicao dolazio je do novih saznanja i počeo drugačije sagledavati problematiku velikih dioničkih društava koji su u procesu privatizacije, sa neizvjesnim i nedefiniranim ciljevima i nedovoljno jasnoj strategiji Hrvatske države prema poljoprivredi.

Odlučio se za odlazak u samostalni posao - prometa nekreninama i stanogradnje.

Odluku je popratio ispitivanjem tržišta, kao i nalaženjem tržišnih niša za određeni dio poslovanja.

Kroz svoj dugogodišnji rad u različitim poduzećima, posebno u građevinskim firmama, poznavanjem širokog kruga poslovnih ljudi i usavršavanjem na poslijediplomskom studiju osjećao je da ima potrebna znanja i kompetencije za ovakav posao.

Saznanjem da u sektoru stambene izgradnje i rješavanju stambenih problema, kao i u prometu nekretnina postoji puno problema, poduzetnik je upravo tu vidio poduzetničku priliku i želio ostvariti poduzetnički poduhvat.

2.2. Problem poduzetnika FG

Stambena izgradnja i stambena problematika je vrlo važan, možda i najvažniji, segment društva i bilo je za očekivati da će država definirati strategiju i stvoriti preduvjete za stjecane stana svojim građanima. Od osamostaljenja Hrvatske do završetka rata, država nije učinila gotovo ništa u sektoru stambene izgradnje. Bilo je za očekivati da će se nakon rata prići sistematskom rješavanju ovog problema, u čijem rješavanju privatna inicijativa ima izuzetnu važnu ulogu.

Poduzetnik FG registrirao je vlastito trgovačko društvo koje se bavilo prometom nekretnina i izgradnjom stambenih jedinica kao i adaptacijom postojećih neadekvatnih stambenih prostora za potrebe tržišta u namjeri da izgradi određeni broj stanova za iznajmljivanje potencijalnim najmoćnijima. Geografski fokus poslovanja bio je u Osječko-baranjskoj županiji, jer nije bilo previše konkurencije u toj djelatnosti.

Ispitivanjem tržišta i analizom potreba za stambenim jedinicama bilo je neosporno da postoji ekonomska opravdanost za pokretanje ovakvog posla. Poduzetnik FG se pri tome jako oslonio na pretpostavku da će država posvetiti dužnu pažnju stambenoj problematici kao jednom od najvažnijih životnih potreba građana, te i stanogradnji,

kao dijelu grane graditeljstva koja bi trebala postati važan pokretač razvoja cjelokupnog gospodarstva:

"Graditeljska je djelatnost, pri tom, moderator i dinamizator cjelokupne gospodarske aktivnosti zemalja na njihovim nacionalnim prostorima, čiji se ishod izražava razinom i dinamikom rasta i ostvarenog društvenog proizvoda. Usporavanje graditeljske aktivnosti vodi, s određenim vremenskim pomakom, smirivanju sveukupne gospodarske aktivnosti. Njezino pak ubrzavanje - također s određenim vremenskim pomakom - dovodi do ubrzanja sveukupne gospodarske aktivnosti.

Do oba oblika djelovanja onog što se zbiva u građevinarstvu kao segmentu (koji u okviru narodnog gospodarstva obavlja graditeljsku djelatnost) na njegovo okruženje dolazi, usljed nužnih interakcija građevinarstva i mnogih drugih industrijskih grana, koje kroz građevinarstvo, odnosno uz njegovu pomoć, plasiraju svoje proizvode, proizvode i usluge, ili pak samo usluge na tržišta krajnje potrošnje.

Usporavanje građevinske djelatnosti izaziva, naime, smanjenje potražnje prema pratećim industrijskim granama, dok njezino ubrzavanje vodi povećanju potražnje za proizvodima i uslugama pratećih industrijskih i drugih grana.

Iz građevinske se djelatnosti, u konačnici - kroz direktne i inducirane utjecaje - alimentira i određena stopa rasta društvenog proizvoda pojedinih zemalja, kao kvantitativna mjera učinkovitosti društva i njegovog gospodarstva.

Ova činjenica razlogom je da pojedine zemlje - onda kada žele ubzati svoj razvoj - u okviru svoje ekonomske politike, posežu za mjerama koje će ubrzati građevinsku djelatnost (javni i drugi radovi u svezi s izgradnjom gospodarske i ostale infrastrukture, stambena izgradnja itd.), znajući da će ona lančano, ali s određenim vremenskim pomakom dovesti do oživljavanja industrijske proizvodnje i njenog povećanog plasmana domaće i strana tržišta."²

² Medanić, Barbara: "Management u građevinarstvu", Izdavač: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Građevinski fakultet Osijek, 1997.godine, stranica: 1. i 2.

Vjerujući u racionalnost ovih stavova o građevinskoj djelatnosti i pouzdajući se da će država iskoristiti stambenu izgradnju kao polugu zadovoljenja ogromnih potreba s jedne strane i poticanja općeg gospodarskog razvoja s druge strane, poduzetnik FG je vidio priliku za svoj poslovni poduhvat.

U vremenu od godinu dana svoga poslovanja, FG je pokušavao da na evidentnim potrebama za stanovima razvije svoj poduzetnički poduhvat građenja i prometa nekretnina. Nije uspio u tome. Mnogo ljudi je trebalo stan, ali malo je ljudi bilo u mogućnosti kupiti ili investirati u izgradnju stana.

Problem je bio u neskladu između potreba za stanovima, koje su evidentne i jako izražene i potražnje koje nije bilo. Očekivani slijed da se postojeće potrebe za stanom pretvore u potražnju, nije se dogodio iako potreba za stanom spada u esencijalne ljudske potrebe.

Poduzetnik FG je bio pred brojnim pitanjima o tome što on može učiniti da promijeni situaciju:

- Kako potrebe pretvoriti u potražnju i svoju poduzetničku priliku pretvoriti u poduzetnički poduhvat koji bi bio ekonomski opravdan?
- Što treba i tko treba učiniti da se otklone ili bar ublaže negativni utjecaji "neprijateljske" okoline (države, banaka) koji sprečavaju da se potrebe počnu pretvarati u potražnju?
- Pored realnih potreba za stanovima, i deklarativnom stavu da je stan jedan od najbitnijih i najvažnijih potreba čovjeka i obitelji i da se moraju osigurati uvjeti za pristojno stanovanje svih građana, da će država pokretanjem stambene izgradnje pokrenuti cijelokupno gospodarstvo, povećati zaposlenost i samim time i osobni standard građana, potrebno je realno procijeniti vrijeme u kojem će se ti procesi stvarno i dogoditi te koliko vremena je potrebno da se potrebe pretvore u potražnju za stanovima.

Urgentnost odgovora na ova pitanja bila su povezana sa činjenicom da se FG nalazi pred kraj prve godine poslovanja i da ga očekuje gubitak. Zbog toga je izradio procjenu planiranih prihoda i rashoda u trogodišnjem poslovanju, kako bi mogao ocijeniti može li dobiti trku s očekivanim promjenama u okruženju.

U prvoj godini poslovanja nije uspio pokrenuti sve planirane aktivnosti. Izvor prihoda bio je u aktivnostima:

- Posredovanja u prometu nekretninama (29)
- Posredovanja u iznajmljivanju stanova (5)
- Stručni nadzor u adaptacijama stanova i kuća (3)
- Iznajmljivanje vlastitih nekretnina

Projekt izgradnje stambenih jedinica, koji se planira graditi za potrebe tržišta i za iznajmljivanje vlastitih nekretnina, bit će realiziran u drugoj i trećoj godini poslovanja, a u međuvremenu poduzetnik će dopuniti djelatnosti i usluge kako bi tvrtka mogla dohodovno raditi.

Tablica 1

	1. godina	2. godina	3. godina
Iznajmljivanje vlastitih nekretnina	38.500	38.500	62.000
Posredovanje u iznajmljivanju	5.000	6.000	7.000
Posredovanje u prodaji	50.000	70.000	100.000
Prodaja izgrađenih nekretnina	0	40.000	120.000
Ostale usluge	3.000	10.000	20.000
Prihodi	96.500	164.500	309.000
Najamnina	14.400	14.400	24.000
Energija	6.000	6.600	9.000
Voda	600	1.000	2.000
Prijevoz	4.800	8.000	12.000
Kancelarijski materijal	2.000	3.000	6.000
Telefon	3.600	4.500	6.000
Ostali troškovi	2.400	5.000	12.000
Knjigovodstvo	7.200	7.200	12.000
Plaće zaposlenika	84.000	92.000	132.000
Amortizacija	8.000	8.000	25.000
Rashodi	133.000	149.700	240.000
Dobit	-36.500	14.800	69.000
Podmirenje gubitka iz prethodnog perioda	0	-36.500	-21.700
Brutto dobit	-36.500	-21.700	47.300
Porez na dobit 20%	0	0	9.460
Netto dobit - gubitak	-36.500	-21.700	37.840

Sažetak planiranih prihoda i rashoda za tri godine poslovanja - kune

Imajući u vidu poslovnu (ne)uspješnost svog pothvata do sada i očekivanja da će tek u trećoj godini poslovati profitabilno, bilo je potrebno ponovo prići analizi stanja u zadovoljenju potreba za stanovima, kao i stambene politike na nivou države uvažavajući sve specifičnosti stanja na tržištu nekretnina. Tek tada će poduzetnik FG moći dati odgovor samom sebi na tri pitanja o svojoj poslovnoj budućnosti:

- a) Prekinuti postojeći posao i razmišljati o novom poslovnom poduhvatu;
- b) Nastaviti posao uz procjenu promjena i realnosti otkanjanja, ili barem ublažavanja negativnih utjecaja. Izvidjeti mogućnost obavljanja dodatnih poslova radi stjecanja prihoda uz paralelan rad u sektoru stanogradnje koji je vrlo interesantan i u perspektivi izvjestan;
- c) Prekinuti postojeći posao i zaposliti se u nekom poduzeće koje ima već svoje mjesto na tržištu.

2.3. Situacija u zadovoljenju stambenih potreba u Hrvatskoj

Da bi mogao procijeniti stanje u zadovoljenju stambenih potreba u Hrvatskoj, poduzetnik FG se morao uhvatiti u koštac s pokazateljima naseljenosti, raspoloživosti stanova po količini i kvaliteti, stambenog standarda, te državnim politikom u toj sferi.

2.3.1. Naseljenost Hrvatske

Analizirajući naseljenost Hrvatske po pojedinim regijama ili gradovima vidljiva je značajna neravnomjernost: od prenaseljenosti (u Zagrebu i okolici živi gotovo 1/4 stanovništva), do slabe naseljenosti (na primjer područja Like i neka područja Slavonije). U usporedbi s mnogim susjednim zemljama i zemljama zapadne Evrope, Hrvatska ima nisku naseljenost.

Velika migracija ljudi prema gradu Zagrebu stvara probleme počevši od stanovanja, preko korištenja infrastrukture, do zaposlenosti. Probleme naseljenosti, Dubravko Ranilović, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore, ovako komentira (*Intervju br. 1*):

" Osnovni način planiranja je urbanizam. Moramo prvo uskladiti infrastrukturu sa potrebama gradova i sela, npr. da li želimo da se sve centralizira u Zagrebu ili ne.

Moglo bi se raditi u gradu Zagrebu, a živjeti u Vrbovcu, kada bi od Vrbovca do Zagreba mogli doći za 15-20min. Potrebno je izraditi bolji javni prijevoz, sustav transporta, pa onda planirati napučenost grada Zagreba, razvoj grada, te odgovoriti na pitanja kao što je treba li dislocirati ministarstava itd.

Zašto bi recimo Ministarstvo pomorstva prometa i veza bilo u Zagrebu, kad bi moglo biti u Splitu? Ministarstvo poljoprivrede bi moglo biti u Osijeku. Sva ta ministarstva koja su zbijena u centar grada mogla bi se locirati npr. u Lučko.

Samo širenje grada mislim da je greška, mislim da smo premala zemlja da bi se sve koncentriralo u jedan grad. Nepotrebno je razvijati samo jedan grad, ukoliko su mogućnosti takve da imate jedan krasan Varaždin, Sesvete, Vrbovec, Ivanić grad, a da ne govorimo Osijek, Đakovo, Valpovo... Sve je zapravo poprilično blizu, ali treba cijeli jedan sustav od početka smisliti kako bi željeli da naša zemlja izgleda. Treba to dogovoriti i onda planirati sve prema tome cilju: uređenje prometnica, života, trgovina...

Gdje će se ljudi koncentrirati ovisi i o tome da li ćemo se baviti turizmom, trgovinom, industrijom... Ljudi se koncentriraju tamo gdje ima posla.

Na primjer, kada bi ministarstvo pomorstva bilo u Splitu, tada bi tamo mladi ljudi mislili da mogu dobiti nekakvo radno mjesto i ne bi bilo potrebno da svi dolaze u grad Zagreb."

Osmišljenom politikom treba usmjeriti naseljavanje u pojedinim dijelovima Hrvatske.

U Hrvatskoj je 1999.godine bilo 80,54 stanovnika/m², sa negativnom stopom rasta od 1999. do 2000.godine od -0,1%; u istoj godini susjedna Slovenija je imala 97,22 stanovnika/m², a Njemačka 229,92 stanovnika/m² i pozitivnu stopu rasta od +0,3%.

Podaci o površinama, stanovništvu, godišnjoj stopi rasta i broju stanovnika po m² za određene zemlje i usporedba sa Hrvatskom nalaze se u *Prilogu br. 1.*

2.3.2. Struktura stanova

Strukturu stanova moguće je promatrati s obzirom na kriterij veličine i vlasništva.

S obzirom na **kriterij veličine stana** (broj soba) u Hrvatskoj u ukupnom broju stanova prevladavaju manji stanovi, dok je udio većih stanova uglavnom mali.

Analizirajući stambeni fond po veličini stana (*Prilog br. 2.*), vidljivo je da je Hrvatska 1998. godine imala 50% stanova sa jednom i dvije sobe, dok je u Austriji iste godine bilo 32,1% takvih stanova, a u Njemačkoj je 1997. godine bilo svega 8,4% stanova sa jednom i dvije sobe. Stanova sa 3 do 5 soba u Hrvatskoj je 1998. godine bilo 40,5%, Austriji 58,8%, a Njemačkoj je 1997. godine bilo čak 71,7% u ukupnoj strukturi stanova.

Na temelju podataka iz popisa stanovništva 2001. godine može se procijeniti nastanjenost stanova promatrano kroz odnos broja kućanstava i broja nastanjenih stanova:

Tablica 2

Broj kućanstava po nastanjenom stanu – iz popisa stanovništva 2001.

Područje	Broj nastanjenih stanova	Broj kućanstava	Odnos (kućanstva/broj nastanjenih stanova)
Hrvatska	1.409.039	1.455.116	1,033
Grad Zagreb	264.905	272.920	1,030
Osječko-baranjska županija	106.674	111.392	1.044

Izvor: <http://www.dzs.hr/Popis2001>, tabela 2, Stambene jedinice prema broju članova kućanstva i ukupnom broju osoba

Poduzetnik FG je upravo na ovoj činjenici da u 2001. godini u jednom stanu u prosjeku u Hrvatskoj živi više od jednog kućanstva, a da je situacija u Osječko-baranjskoj županiji lošija od hrvatskog prosjeka, gradio svoju uvjerenost da postoje potrebe za izgradnjom novih stambenih jedinica.

S obzirom na **kriterij vlasništva** (*Prilog br.2.*) vidljivo je da je Hrvatska 1998 godine imala 84% stanova u kojima stanuju vlasnici stanova, dok je samo 16% stanova bilo u vlasništvu države i privatnih najmodavaca. Radi usporedbe, u Njemačkoj je 1997. godine bilo samo 37,8% stanova u kojima stanuju vlasnici stanova, dok se 62,2% stanova iznajmljivalo. Takav odnos u vlasničkoj strukturi omogućava znatno veću pokretljivost stanovništva i lakše odluke o promjeni mjesta boravka. Možda je još bolja usporedba sa Slovenijom, s obzirom na zajedničku dugogodišnju političku i ekonomsku povijest u okviru bivše Jugoslavije. U Sloveniji je 1996. godine bilo 61,2% stanova u kojima su stanovali vlasnici stanova.

Veliki broj stanova u kojima žive vlasnici stanova u Hrvatskoj, pa i u Sloveniji, vjerojatno je posljedica prodaje društvenih stanova korisnicima tih stanova (odnosno ljudima koji su imali stanarsko pravo nad tim stanovima). Taj proces privatizacije stambenog fonda u Hrvatskoj traje od 1992. godine. Povoljni krediti (mali anuiteti, niska kamatna stopa, dug rok otplate) i niske cijene stanova rezultirali su kupovinom svih društvenih stanova, osim kod onih stanara koji iz socijalnih razloga nisu mogli ući u otkup stanova.

Poduzetniku FG je i ta činjenica bila uporište za procjenu da će nakon procesa otkupa stanova, biti pokrenut proces prometa nekretnina.

2.3.3. Kvantiteta i kvaliteta stanova

Stambeni problem manifestira se u nedostatku potrebnog broja odgovarajućih stanova. Bežovan konstatira da se:

"...manjak stanova ... sastoji:

1. u manjku stanova kao razlici između ukupnog broja stanova i ukupnog broja kućanstava, pri čemu od ukupnog broja stanova treba odbiti posve amortizirane stanove, odnosno stanove koji su posve neupotrebljivi, i
2. u postojanju (računski) amortiziranih stanova, odnosno u amortiziranom dijelu stambenog fonda, gdje je svaki stan otpisan samo djelomično, pa se u ukupnom stambenom fondu ova otpisanost izražava u ekvivalentu posve otpisanih stanova.

Prvi je manjak tzv. nominalni ili kvantitativni, a drugi kvalitativni manjak stanova, pa njima odgovara kvantitativna odnosno kvalitativna potražnja stanova. Osim već spomenute potražnje, stalno je prisutna i prosperitetna potražnja, tj. potražnja stanova bolje kvalitete, opremljenosti, lociranosti i slično.

Kvantitativni ili nominalni manjak stanova utvrđuje se kao razlika između ukupnog broja stanova i ukupnog broja kućanstava, s tim da se prethodno odbiju posve amortizirani, odnosno posve dotrajali stanovi u kojima ne postoje minimalno higijensko tehnički, ni prostorni uvjeti stanovanja."³

Veliki manjak stanova predstavlja ozbiljan politički problem, pa njegovom rješavanju treba posvetiti i odgovarajuću društvenu pozornost.

Kvantitativni manjak stanova moguće je procijeniti iz usporedbe prosječne veličine kućanstva u Hrvatskoj s nekom razvijenijom zemljom, na primjer Austrijom i Njemačkom (*Prilog br.3.*). Prosječna veličina kućanstva 1990.godine u Hrvatskoj bila je 3,1 član, dok je na primjer u Austriji u to vrijeme bilo 2,5 člana ili u Njemačkoj 2,3 člana. Svodeći prosječnu veličinu kućanstva na njemački podatak, u Hrvatskoj je 1990. godine bilo za 34,78 % manje stanova nego što bi trebalo da je veličina kućanstva ista kao u Njemačkoj.

³ Bežovan, Gojko: "Europske stambene inicijative", Izdavač: Naklada MD, Zagreb, 1993.godine, str. 15

U *Prilogu br.4.* je prikazano kretanje kućanstava prema broju članova po popisima stanovništva od 1948. do 1991.godine. Izražen je pozitivan trend povećanja samačkih, dvočlanih, tročlanih i četveročlanih kućanstava u postotku, dok su petero, šesteročlana i višečlana kućanstava u padu.

Kvalitativni manjak stanova očituje se u prenanstanjenosti stanova, neadekvatnoj uređenosti i opremljenosti stanova.

Kvaliteta stanovanja po navedinim kriterijima znatno se razlikuje unutar Hrvatske. Na primjer iz Tablice 1 vidljivo je da je u Osječko-baranjskoj županiji veća nastanjenost stanova (1,044) nego što je hrvatski prosjek (1,033), odnosno prosjek nastanjenosti stanova u Zagrebu (1,03). Koliko se mišljenja o standardu kvalitete mogu razlikovati, pokazuje i komentar o kvaliteti koji je dao Dubravko Ranilović, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore, (*Intervju br.1*):

"U pristojnijim stanovanjima postoji garaža, imate pogled u nešto zeleno, da ne gledate u zgradu udaljenu na pola metra, gradnja je kvalitetnija. Kvalitetniji stan znači da vam je pod obložen parketom prve klase, da je ugrađena pristojnija keramika, da postoji sistem zaštite, da su ugrađene kvalitetnije kupaonske armature...Vjerojatno je lakše prodati stan sa jakuzzijem, nego stan sa običnom kadom. Znači kvalitetna nekretnina sa kvalitetno smišljenom opremom. "

Ovakav stav je teško primjenjiv čak ako se gleda samo grad Zagreb, a za mjesta izvan Zagreba, takva očekivanja se teško povezuju sa stvarnom situacijom.

Stambeni standard koji je izražen kvalitetom stana sastavni je dio društvenog standarda i rezultat je gospodarskih i društvenih aktivnosti cjelokupnog društva pri čemu je usko vezan s dostignutim stupnjem razvoja.

Kod utvrđivanja stambenog standarda grupa autora angažirana oko projekta Strategije razvitka Republike Hrvatske u 21. Stoljeću⁴ polazi od osnovnih indikatora kao što su:

⁴ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategija razvitka Republike Hrvatske – Hrvatska u 21. Stoljeću, Projektni zadatak: Stanogradnja", Zagreb, listopad 2001.

- raspoloživi broj stanova u odnosu na broj kućanstava,
- raspoloživa stambena površina po stanovniku,
- broj stambenih prostorija po kućanstvu,
- prosječni broj osoba po jednoj stambenoj prostoriji,
- broj stanova u kojima su ugrađene instalacije električne energije, kanalizacije, plina, centralnog grijanja i telefona,
- broj stanova koji imaju kuhinju i odvojenu kupaonicu,
- broj stanara i kućanstava koji žive u stanovima od tvrdog tradicionalnog materijala i drugi pokazatelji.

Uz ove uobičajene pokazatelje stambenog standarda u gradskim naseljima još se mogu uključiti neki pokazatelji kao što su:

- raspoloživi smještajni prostori za automobile (parkirališna mjesta i garažni prostor),
- zajedničke prostorije u većim stambenim zgradama,
- prostorije za djecu i omladinu,
- blizina škola i vrtića,
- broj i uređenost prijelaza preko visokofrekventnih prometnica,
- udaljenost od središta grada, mogućnost prijevoza (posebno javnog),
- udaljenost od radnog mjesta i sl.

Ipak, osnovni pokazatelj stambenog standarda je opremljenost stana instalacijama i pomoćnim prostorijama, koji prati i službena statistika. U *Prilogu br.5.* prikazani su usporedivi pokazatelji stambenog standarda u Hrvatskoj, te u zemljama Evropske unije i u zemljama istočne i srednje Evrope. Po svim promatranim pokazateljima (stanovi sa vodom iz slavine, tuš kabinom ili kadom, vodokotlićom, centralnim grijanjem, kuhinjom), Hrvatska je 1998. godine imala niži standard od zemalja s kojima se uspoređuje (Slovenija, Austrija i Njemačka):

- U Hrvatskoj (1998.godine) 87% stanova imalo je vodu iz slavina, 76,8% tuš kabinu ili kadu, 81,4% vodokotlić, 25,3% centralno grijanje.
- U Sloveniji (1997. godine) 97,6% stanova imalo je vodu iz slavina, 87,5% tuš kabinu ili kadu, 90,4% vodokotlić, 64,6% centralno grijanje.

- U Austriji (1998. godine) 99,7% stanova imalo je vodu iz slavina, 96,6% tuš kabinu ili kadu, 95,5% vodokotlić, 72,2% centralno grijanje.
- U Njemačkoj (1997. godine) čak 86,9% stanova imalo je centralno grijanje.

Međutim, unutar Hrvatske postoje značajne razlike u stambenom standardu, što se može vidjeti iz podataka o opremljenosti stanova instalacijama i pomoćnim prostorijama prema popisu stanovništva u 2001. godini:

Tablica 3

Stambeni standard - % stanova s pojedinim instalacijama, prema popisu stanovništva 2001. godine

Element standarda	Hrvatska	Grad Zagreb	Osječko-baranjska županija
Vodovod	93,50%	98,70%	89,63%
Kanalizacija	92,75%	99,16%	88,85%
Centralno grijanje	36,18%	70,83%	32,09%
Kupaonica	88,34%	96,96%	85,31%
Kuhinja	99,13%	98,46%	99,09%
Električna energija	99,48%	99,88%	99,48%

Izvor: Popis stanovništva 2001, tabela 4: Nastanjeni stanovi prema pomoćnim prostorijama i instalacijama

Na temelju naprijed navedenih i prikazanih podataka može se zaključiti da je opće stanje stambenog fonda Hrvatske, u pogledu broja, površine, kvalitete, opremljenosti i nastanjenosti stanova nezadovoljavajuće. Gledano u cjelini nema dovoljno stanova, a postojeći stanovi ne omogućavaju kvalitetno stanovanje, što bi trebalo rezultirati izgradnjom novih stanova i adaptacijom postojećih.

2.3.4. Izgradnja stanova

Analizirajući izgradnju stanova u Hrvatskoj (*Prilog br. 6.*), vidljiv je stalni pad broja izgrađenih stanova od 1990. do 1995. godine, da bi 1996. godine sa 12.624

izgrađenih stanova dostigao razinu iz 1991. i zadržao se na toj razini do 1999. godine. Povećanje broja izgrađenih stanova u 1996. godine nije rezultat stambene politike države nego efekt izgradnje ratom razrušenih stanova.

Poseban problem predstavlja obnova amortiziranih stanova i poboljšanje kvalitete stanovanja. Rušenje starih amortiziranih postojećih zgrada, a time i stanova, u svijetu je sasvim normalna stvar u cilju izgradnje funkcionalnijih i ljepših stanova i stambenih zgrada sa kvalitetnijim korištenjem građevinskog zemljišta uz dužno vođenje brige za okolinu.

U razdoblju od 1945. do 1990. godine na području Hrvatske su se gradili društveni stanovi i stambeni objekti koji su imali za cilj osigurati osnovne potrebe za stanovanjem većeg broja ljudi, ne vodeći previše brigu o stambenom standardu. Stambeni standard tog vremena odgovarao je uglavnom razini gospodarske razvijenosti pojedine republike, iz čega vjerojatno i proizlazi viši standard u Sloveniji nego u Hrvatskoj.

Problem nižeg i nezadovoljavajućeg stambenog standarda bi se trebao rješavati dijelom adaptacijama, ako je to moguće ili rušenjem i izgradnjom novih funkcionalnih objekata koji će udovoljiti svim zahtjevima moderne gradnje.

Analizirajući broj srušenih stanova (*Prilog br.7.*), koji je 1995. godine dosegao 8.000 stanova mogao bi navesti na krivi zaključak da se dotrajali stanovi ruše radi izgradnje novih, sa višim standardom. Razlog rušenja su uglavnom ratna razaranja, a manji je broj sa ciljem izgradnje novih modernih stambenih zgrada. Srušeni stanovi prema razlogu rušenja (*Prilog br.8.*) pokazuje obilježja ratnog vremena u Hrvatskoj. U vremenu od 1994. do 1998.godine je 90,8% srušenih stanova usljed ratnih razaranja, a samo 8,1% srušeno stanova radi izgradnje novih građevina, dok je 1,1% srušeno iz ostalih razloga.

Za očekivati je da će i u buduće biti rušenja stanova, ali će to biti osmišljeni razlozi sa ciljem rušenja nefunkcionalnih i loših zgrada radi izgradnje kvalitetnih i atraktivnih stambenih jedinica sa visokim stambenim standardom, koje su zasigurno potrebne.

Nezadovoljavajuća količina izgrađenih stanova i nezadovoljavajuća kvaliteta stanova upućuje na potrebu izgradnje novih stanova i potrebu poboljšanja kvalitete stanovanja što poduzetniku FG daje potvrdu o tome da potrebe postoje i da će u budućnosti biti veće.

2.3.5. Državna politika - stambena politika

Stambena izgradnja i stambena problematika je vrlo važan sektor u svim državama. Velika se pažnja posvećuje ovom problemu i gotovo da nema države koja je potpuno riješila i zadovoljila potrebe u kvantitativnom, a posebno kvalitativnom broju stanova za svoje građane.

Nema recepta, niti pravila kako riješiti stambenu problematiku. Ima dobrih rješenja koja su primjenjena u pojedinim zemljama i zato je potrebno ovom problemu u Hrvatskoj prići studiozno uvažavajući sve okolnosti u društvu.

Stambena politika - sustav stambene opskrbe, mora biti dio državne politike i ona ovisi o općim ekonomskim i političkim prilikama u pojedinoj zemlji. Stambena politika mora biti potpomognuta zakonima i planira se dugoročno.

Neke zemlje, na primjer Nizozemska, prepoznale su važnost stambenih potreba i u svoje ustave unijele odredbe o obvezama države da osigura svojim građanima pravo na pristojno stanovanje.⁵

"U razvijenim zemljama profiliraju se različiti sustavi stambene politike. S obzirom na različitu ulogu države u stambenoj potrošnji, stambena se politika u razvijenim zemljama dijeli na dva tipa:

- a) Opsežna politika, preuzima odgovornost za podmirivanje stambenih potreba cjelokupnog stanovništva. Opsežna stambena politika znači usmjeravanje

⁵ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja 2001.g.", listopad 2001., stranica 31

nacionalnih resursa u područje stanovanja tako da se maksimalizira blagostanje cjelokupne populacije. Vlade u ovim zemljama imaju značajnu kontrolu što se tiče opsega, vremena dovršetka i čak lokacije stambenih objekata, za sve društvene skupine i gotovo za sve tipove graditelja.

b) Dodatna stambena politika. Ovdje se radi o ograničenom djelokrugu aktivnosti vlade, čija su nastojanja usmjerena na podmirivanje posebnih potreba i rješavanju specifičnih problema. Dodatna politika podrazumjeva izuzetne intervencije u inače normalnom funkcioniranju tržišnog sustava."⁶

Zbog važnosti stana i stanovanja u gospodarskom i socijalnom razvoju zapadnih zemalja, stambeni sustavi pojedinih zemalja postali su vrlo složeni i njihova učinkovitost ovisi o cijelom nizu čimbenika.

"Postoje razni vidovi utjecaja stambene politike intervencijama na tržište stanova.

Intervencijama se obično utječe na:

- reguliranje visine stanarine;
- reguliranje pravnog odnosa između stanara i osobe koja iznajmljuje stan (radi zaštite stanara);
- javnu pomoć za stambenu izgradnju (objektne subvencije) ili za stanare (individualno orjentirane subvencije);
- zahtjeve kvalitete;
- raspored stambenog prostora.

Kada vlada daje subvencije da bi ljudi s nižim plaćama mogli plaćati stanarinu, očito prethodno treba postići dogovor o nekim uvjetima koji se odnose na visinu stanarina. U sustavu slobodnog određivanja stanarina nema nikakve garancije da će stanovi, za koje je predviđeno subvencioniranje, biti dostupni ljudima kojima su oni

⁶ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja 2001.g.", listopad 2001., stranica 35

namjenjeni. Ponekad se događa da se daju subvencije radi stimuliranja proizvodnje stanova, u tom slučaju postoji manja opravdanost za reguliranje visine stanarina. "⁷

Sektor najamnog stanovanja čini bitan dio ukupnog stambenog fonda u skoro svim razvijenim zemljama. Osim toga, vlade tih zemalja utječu na ponudu i održavanje putem subvencija i reguliranja cijena.

Takve javne intervencije ne samo da utječu na veličinu proizvodnje najamnih stanova, već i na poboljšanje uvjeta stanovanja, te na aktivnosti vezane za održavanje.

Cilj mnogih razvijenih zemalja je da cijena stanarine odgovara stvarnim troškovima upravljanja barem za jedan dio stambenog fonda. Povećanje troškova onoga koji upravlja stambenim objektom mora se reflektirati i u povećanju stanarina.

U mnogim zemljama postoji razlika između troškova stana i stanarine koju stanari plaćaju za korištenje stana. Takva se razlika može pokrivati objektivnim subvencijama. Na taj se način može pokriti dio građevinskih troškova.

U većini razvijenih zemalja, postoji razlika između javnog i privatnog sektora koja se očituje u načinu na koji se stanarine određuju i prilagođavaju.

U privatnom sektoru, stanari i iznajmljivači pregovaraju o visini stanarine (ponekad i kolektivno). Međutim, često je maksimalna stanarina propisana zakonom. To se radi da bi se zaštitili stanari od neopravdano visokih stanarina.

U stambenom sektoru zapadnoeuropskih zemalja, koji nije orjentiran na postizanje profita, obično postoji direktna veza između visine stanarina i troškova upravljanja.

Stanogradnja treba biti jedan od političkih prioriteta u gospodarskom i socijalnom razvoju zemlje što znači dio državne politike. Da bi stambena politika bila dio vladine politike moraju postojati preduvjeti a to su:

⁷ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja 2001.g.", listopad 2001., stranice 51, 52

- Politička volja
- Financijska sredstva
- Pravni okvir

Politička volja podrazumijeva da se donesu odluke kojima bi se u strategiji razvoja Republike Hrvatske ugradila i stambena politika. Nacrtom Strategije razvoja Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, predviđena je i strategija o stanogradnji, ali i nakon godinu dana od izrade (listopad 2001.godine) vlada još uvijek nije usvojila tu strategiju.

Ovisno o strategiji, bit će potrebno osigurati financijska sredstva (za poticaje i subvencije) za provedbu strategije. Zemlja u gospodarskoj krizi, s izuzetno visokom nezaposlenošću, kao što je Hrvatska, ima znatno manje financijske mogućnosti za poticanje stambene izgradnje nego razvijene zemlje.

Pravni okvir podrazumijeva reguliranje sistema poticaja i subvencija kao instrumenata stimulacije stambene izgradnje.

Stvaranjem preduvjeta za osmišljenu i planiranu stambenu izgradnju država bi ostvarila izuzetno važne ciljeve:

- Zadovoljenja stambenih potreba,
- Poticanja stanogradnje, unapređenja graditeljstva i gospodarskog razvoja,
- Zapošljavanja i proizvodnje, uz povećanje životnog standarda.

Nasuprot ovim argumentima stanogradnja i stanovanje još uvijek nije među političkim prioritetima u našoj zemlji. Jedina intervencija u stambeni sektor bilo je donošenje zakona o prodaji društvenih stanova na kojima postoji stanarsko pravo (NN 43/92,69/92 i 68/98).

Rat koji je zadesio Hrvatsku narušio je sve odnose u društvu, stvarani su drugi prioriteti i nije bilo realno očekivati da se u ratnim godinama provodi osmišljena stambena politika.

Stambena problematika ponovno je aktualizirana 1996. godine, ali samo kao problem stambenog zbrinjavanja stradalnika rata i stambenog zbrinjavanja socijalnih slučajeva.

U okviru Nacionalnog programa demografskog razvitka, iz početka 1996.godine, predviđene su i posebne mjere stambene politike. Pronatalitetni krediti za stambeno zbrinjavanje madih bračnih parova, davanje na korištenje državnih stanova, te davanje socijalnih stanova, okosnica su ovog programa.

U Hrvatskoj je poseban problem institucionalni razvoj stambenog sustava. Raniji sustav je razrušen, a ne postoje planovi stambene gradnje niti urbanistički planovi u okviru kojih bi se isti realizirali.

"Međutim, Vlada nije napravila institucionalni okvir niti svoju stambenu politiku potrebnu da bi se podržalo privatnu stambenu opskrbu za većinu stanovništva, niti je odredila potrebno vodstvo kako bi se tranzicija uspješno provela. Rezultat je veoma neaktivan stambeni sektor i veoma mala proizvodnja stanova."⁸

Zbog nepostojanja planova bespravna stambena gradnja ponovno je uzela ozbiljnog maha.

Nepostojanje stambene politike u Hrvatskoj predstavlja ograničavajući čimbenik razvoja cijele zemlje.

2.3.6. Privatizacija stambenog fonda

Proces privatizacije stambenog fonda započet je 1992. godine, donošenjem zakona o prodaji društvenih stanova. Privatizacijom društvenih stanova značajno se promijenila struktura vlasništva stanova, stanovi su postali privatno vlasništvo i stanari su postali vlasnici stanova. Vrlo mali broj stanova nije privatiziran i on se

⁸ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001.godine, strana 15

uglavnom koristi za iznajmljivanje građanima sa niskim standardom uz subvencioniranje stanarine.

Privatizacija tj. prodaja društvenih stanova, premda jedan od najznačajnijih tranzicijskih poduhvata, nije bio posebno analiziran, niti sa ekonomskog niti političkog stajališta. Prodaja društvenih stanova u Hrvatskoj nije bio transparentan proces, te su mnogi najavljeni efekti izostali, a mnogi su iz procesa privatizacije izašli s osjećajem nepravde. Na primjer, prilikom određivanjem prosječne cijene stanova išlo se u korist stanarima kvalitetnijih stanova na boljim lokacijama, a sama prodaja nije bila praćena adekvatnim mjerama porezne politike. Prodajom tako privatiziranih društvenih stanova dio građana ostvario je znatnu materijalnu korist, a znatan broj kupljenih ili preprodanih društvenih stanova, ponovno bez adekvatne porezne politike, prenamjenjen je u uredski ili poslovni prostor.

Prodajom društvenih stanova ostvarena financijska sredstva su se trebala usmjeriti za rješavanje stambenih potreba zaposlenika koji u trenutku prodaje stana nisu imali riješeno stambeno pitanje. Međutim, rijetki su gradovi ili trgovačka društva sredstva dobivena prodajom stanova, u propisanim iznosima, usmjeravali u novu stambenu izgradnju.

Sredstva koja se još uvijek ostvaruju prodajom društvenih stanova, a koja idu u državni proračun ili proračune gradova, ozbiljan su potencijal za osnivanje Nacionalnog stambenog fonda⁹. Namjenski korištena sredstva povećala bi mogućnost stjecanja stana određenog broja građana.

2.3.7. Zaključak o stanju stambenog sektora u Hrvatskoj

Identificirane stambene kvantitativne i kvalitativne potrebe, (ne)raspoloživost stambenog prostora, intenzitet stambene izgradnje, te nepostojanje osmišljene nacionalne stambene politike određuju okolinu u kojoj se događaju procesi

⁹ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001.godine, strana 19

zadovoljavanja stambenih potreba stanovništva. Kompleksnost tih odnosa zahtijeva izbjegavanje pojedinačnog i stihijskog interveniranja.

Froehlich sa svojom ekspertskom grupom izradio je matricu subjektivnih vrijednosnih prosudbi o glavnim odrednicama hrvatskog stambenog sektora¹⁰.

Svrha ove matrice je istaći odrednice stambenog sektora gdje se uočavaju najuža grla i gdje valja koncentrirati buduće aktivnosti u cilju rješavanja stambene problematike. Glavne prepreke tranzicijskim procesima u stambenom sektoru odnose se na politički prioritet, te stimulirajući pravni i gospodarski okvir.

¹⁰ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001.godine, strana 96

Tablica 4

STANJE STAMBENOG SEKTORA U HRVATSKOJ

PROFIL FAKTORA	STATUS PROFILA				
	JAKI				SLABI
<u>Politički prioritet</u>				X	
Parlamentarna (zakonska) razina				x	
Razina izvršne vlasti			x		
Razina jedinica lokalne samouprave				x	
<u>Institucionalni okvir</u>				X	
Sabor				x	
Razina izvršne vlasti			x		
Županije					x
Jedinice lokalne samouprave				x	
Privatni sektor			x		
Udruge vlasnika i stanara			x		
<u>Pravni okvir</u>			X		
Zakonodavstvo jedinica lokalne samouprave				x	
Zakonodavstvo o vlasništvu i nekretninama		x			
Zakonodavstvo o najmu stanova			x		
Zakonodavstvo o stambenom financiranju		x			
Zakonodavstvo o etažnom vlasništvu		x			
Zakonodavstvo o stambenim zadrugama					x
Zakonodavstvo o stambenim subvencijama				x	
<u>Ekonomski okvir</u>			X		
Investiranje u stanogradnju				x	
Potencijalni kapaciteti		x			
Državni poticaji stanogradnji			x		
Privatne investicije		x			
Politika najamnina				x	
Politika stambenih subvencija				x	
<u>Ponuda i kvalitet stanova</u>			X		
Kvantitativna ponuda stanova		x			
Starosna struktura			x		
Oprema stambenog fonda			x		
Stupanj održavanosti stambenog fonda				x	
Štednja energije				x	
Zemljište rezervirano za novu stambenu izgradnju				x	
<u>Socijalni čimbenici</u>				X	
Registrirane socijalne stambene potrebe				x	
Politika podmirenja socijalnih stambenih potreba				x	

3. ZAŠTO SE POTREBE NE PRETVARAJU U POTRAŽNJU STANOVA?

Direktni učesnici, potencijalni kupci stanova i potencijalni proizvođači zasigurno bi potrebe odmah pretvorili u potražnju uz ostvarenje svojih interesa. Prisutni su uzroci nepretvaranja potreba u potražnju u okolini, koje ne mogu otkloniti niti potencijalni kupci, niti proizvođači (graditelji).

Uzroke je potrebno prepoznati i procijeniti mogućnosti otklanjanja istih.

3.1. Nizak životni standard

Rat i posljedice rata imale su značajan utjecaj na standard građana, što je popraćeno velikom nezaposlenošću, koja je od 1982. godine imala stalni trend porasta (*Prilog br. 9*). Broj nezaposlenih 1982. godine je bio 99.199 osoba, dok je u 2001.godini bilo 380.195 nezaposlenih. Najveći broj nezaposlenih zabilježen je u ožujku 2002. godine, kada je dostigao više od 410.000 (*Prilog br. 10*).

Nezaposlenost na području Osječko-baranjske županije je također imao trend stalnog rasta (*Prilog br. 11*). Broj nezaposlenih 1987. godine bio je 11.149, da bi 2001.godine dosegao brojku od 35.159 nezaposlenih.

Pored velike nezaposlenosti značajan je broj zaposlenih koji primaju neredovito plaću ili su na minimalnim plaćama zbog stečaja ili gubitaka u poduzećima. Također je veliki broj umirovljenika i vojnih invalida, čija primanja čine značajni dio proračuna, a što uzrokuje sve veća opterećenja privrede.

Prosječna primanja u Hrvatskoj su 3.722,00 kuna (podatak za rujan 2002.godine), što govori o tome da mnogi ljudi ne mogu riješavati svoje stambeno pitanje samostalno. Najveću potrebu za rješavanjem stambenog problema imaju mladi ljudi, ali čak jedna trećina nezaposlenih su upravo mladi ljudi (Hrvatski zavod za zapošljavanje, kolovoz 2002.),

3.2. Visoka cijena stana

3.2.1. Cijena koštanja stana

Konkurencija u građevinarstvu je značajna, ali zbog nedovoljne zaposlenosti kapaciteta, mnoga građevinska poduzeća rade na granici profitabilnosti. Zbog toga bi bilo logično očekivati pad cijena građenja. Iako se polako ta tendencija i događa, još uvijek su cijene građenja visoke.

Uzrok visokih cijena građenja Medanić¹¹ objašnjava:

"Primjerice, u Hrvatskoj je, uoči njenog osamostaljivanja, dosegnuta tako enormna razina cijena novog stambenog prostora i drugih vrsta građevinskih usluga, da ih formirana kupovna moć gospodarstva i stanovništva to - unatoč izraženim potrebama za outputima građevinarstva, više nije mogla konzumirati.

U odnosu na svijet, te su cijene - zbog ugrađenih neracionalnosti - također bile značajno više i na svjetskom tržištu nekonkurentne.

Osamostaljivanje i globalnu transformaciju Hrvatske, kao države, počinje pratiti transformacija njenog gospodarstva, a u okviru njega i građevinarstva.

Primarno se ukida, do tada isključivo, "društveno vlasništvo" i počinje sveopća vlasnička i gospodarska preobrazba.

Nestaju, ili se mjenjanjem vlasništva, iz temelja transformiraju nekadašnji građevinski giganti.

Započinje proces ventiliranja sadržaja zatečenih kapaciteta, proces specijalizacije i podjele rada, te, s uporištem u ugovaranju poslova i podugovaranju njihove realizacije i podjela rizika za troškove, kvalitetu i rokove dovršenja preuzetih poslova.

¹¹ Medanić, Barbara: Management u građevinarstvu, Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera Osijek, Građevinski fakultet, 1997.godine, strana 4

Paralelno s tim na hrvatskom se gospodarskom horizontu sve više naziru novi prostori za razvoj građevinskog poduzetništva i ugovorno reguliranje suradnje u procesu građenja.

Upravo ta činjenica otvara prostor i mogućnosti za osnivanjem mnoštva malih i srednjih poduzeća kao nositelja dijela ili ukupnog procesa rada."

Neracionalnost građenja i tehnološka zastarjelost nije se promijenila zbog transformacije velikih predratnih društvenih tvrtki u manje samostalne tvrtke, nego se kao virus proširila u novonastala poduzeća.

Cijene građenja u Hrvatskoj su visoke kao i cijena koštanja stana, a što rezultira visokim prodajnim cijenama stana na tržištu.

Struktura prosječne cijene koštanja sastoji se od građenja i dobiti izvođača koja u ukupnoj cijeni sudjeluje sa 59%, zatim cijene zemljišta u iznosu od 20% i ostali troškovi sa 21%. Struktura cijene koštanja pokazuje da pored građevinara, kao proizvođača stanova, značajnu ulogu u cijeni ima zemljište i ostali troškovi (komunalije, projekti, uređenje zemljišta...), što ukazuje da u smanjenju cijene koštanja značajnu ulogu imaju država i javna poduzeća.

Prosječna cijena građenja stana u Hrvatskoj je u 2001. godine iznosila 4.925,00Kn/m², a u 1999. godine 5.387,00Kn/m², što ukazuje na pad cijene građenja za 9,38% (*Prilog br.12*). Cijene zemljišta kao i ostalih troškova, što je vidljivo iz *Priloga br.12*, također imaju trend smanjenja, što bi trebalo rezultirati smanjenjem prodajne cijene stanova.

Smanjeni troškovi građenja rezultat su velike konkurencije u građevinskoj operativi i vjerojatno racionalizacije poslovanja, no međutim, cijene građenja su još uvijek visoke s obzirom na kupovnu moć stanovništva.

3.2.2. Prodajna cijena stana

Visoke cijene građenja kao i visoke cijene zemljišta dovode do visoke prodajne cijene novosagrađenih stanova. Prosječna cijena prodanih novoizgrađenih stanova po m² od 1995. do 2001. godine na razini Hrvatske (*Prilog br. 13*) prikazuje:

-da je prodajna cijena 1995. godine bila 6.581,00Kn/m² i imala je stalan trend porasta sve do 1999. godine, kada je dostigla cijenu od 9.004,00Kn/m²,
-2000.godine prosječna cijena je pala na 8.688,00Kn/m², a u 2001. godine je cijena bila 8.306,00Kn/m²

Trend pada prodajnih cijena novosagrađenih stanova od 1999. godine rezultat je smanjenja cijene građenja kao i smanjenja ostalih troškova u izgradnji stanova, ali pravi razlog pada prodajnih cijena stanova je nemogućnost pretvaranja potreba u potražnju potencijalnih kupaca stanova.

Zanimljivo je kako problematiku visine prodajne cijene komentira Dubravko Ranilović, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore, (*Intervju br. 1*):

"Da, cijene nekretnina padaju, ali to vrijedi za stanove u zgradama sa 100-200 stanara. To je jedan sustav života. Nikad nebi ušao u takvu zgradu osim, ako me nevolja ne natjera. Danas zaposlen čovjek u tvrtki koja radi, u kojoj ima solidnu plaću, neće sigurno kupiti stan u zgradi sa drugih 50 stanova. Izgradnjom takvih stanova dolazi do pomanjkanja kvalitetnih nekretnina. Kvalitetna nekretnina uvijek ima kupca, čak recimo i luksuzna.

Danas vrhunski stan površine cca 150m², sa terasom, u centru, u sjevernom dijelu Zagreba, znači stan koji ima parking, osiguran stan, terasu koja gleda nešto malo zelenog. Isti čas može naći kupce, u to sam siguran, za 1.800EUR-a/m², to je u redu."

Prosječne prodajne cijene novoizgrađenih stanova se značajnije razlikuju u Hrvatskoj. Prosječna prodajna cijena stana po m² u 2001. godine na nivou Hrvatske

je 8.306,00Kn/m², dok je prosječna prodajna cijena u Zagrebu 9.317,00Kn/m², a prosječna prodajna cijena u ostalim naseljima je 6.763,00Kn/m² (*Prilog br. 13*).

Cijena građenja i cijena koštanja se kreće na razini susjednih razvijenih zemalja, čiji građani imaju nekoliko puta veća primanja.

“Po nekim istraživanjima, za naše uvjete se smatra da bi prodajna cijena stana trebala iznositi najviše oko četiri godišnja prihoda kućanstva (otplata na 35 godina, sa subvencioniranom kamatom i opterećenjem budžeta domaćinstva 20-30%), odnosno da bi cijena m² stana morala biti manja od prosječnog mjesečnog primanja. Danas cijena m² stana iznosi 2-2,5 prosječnih mjesečnih plaća, odnosno cijena prosječnog stana iznosi oko 10 do 15 prosječnih godišnjih primanja zaposlenih, što samo po sebi prikazuje na neprihvatljivu situaciju.”¹²

Prema ovim prosječnim prodajnim cijenama, iz perspektive osobnih primanja, kupnju stana si teško mogu priuštiti oni koji nemaju stan.

3.3. Neriješeni imovinsko pravni odnosi i aktivnosti lokalne uprave

Evidencija nekretnina (zgrada i zemljišta) u Zemljišno knjižnim odjelima Općinskih sudova nije ažurirana. Znatan dio problema naslijeđen je iz bivše Jugoslavije, a Ustavom Republike Hrvatske iz 1990. godine postoji obveza evidentiranja svih promjena na nekretninama.

U Zemljišnim knjigama ne postoji točna evidencija izgrađenih objekata, veliki broj zgrada nije upisan u Zemljišne knjige niti je izvršeno etažiranje stanova, što onemogućuje promet nekretnina.

Denacionalizacija, nedefiniranost državnog vlasništva kao i neprovedeni kupoprodajni ugovori nekretnina i naslijeđene nekretnine, uveliko onemogućavaju

¹² Froelich, Zlatan, Stambeno komunalna privreda, Projekt znanstvene osnove dugoročnog društveno-ekonomskog razvoja Hrvatske, Ekonomski institut - Zagreb, 1990.godine, strana 234

promet nekretninama i dobivanje potrebnih dozvola za stambenu izgradnju na zemljištima predviđenim za stanogradnju.

Nekretnine koje nisu registrirane u Zemljišnim knjigama Općinskih sudova ne mogu se hipotekarno opteretiti, a to znači da vlasnik nekretnine ne može dobiti kredit od banaka i da mu takva nekretnina predstavlja "mrtvi kapital". Nekretnine kojima nije uknjiženo vlasništvo ne mogu se prodavati, niti se hipotekarno opteretiti, što je jedan od značajnih razloga ne ulaska stranog kapitala u Hrvatsku, a naročito u stanogradnju.

Problem neažurnosti u zemljišnim knjigama je već dugo prisutan i registriran od vlade, ali se ništa značajnije nije desilo u smislu poduzimanja određenih radnji kako zbog rata i ratnih posljedica, tako i zbog nedostatka novca.

Ovaj problem je uočen i od međunarodne zajednice i u rujnu 2000. godine odobrena su sredstva u visini od 6.000.000,00 Eura za kompjuterizaciju i ažuriranje zemljišnih knjiga i imovinsko pravnih odnosa. Pored financijskih sredstava, potrebno je osposobljavanje kadrova i kompjuterizacija zemljišnih knjiga, te će za implementaciju tog projekta trebati nekoliko godina da bi se sredila evidencija i podaci bili dnevno ažurni.

Uz ovaj problem vezana je i mogućnost angažiranosti lokalna samouprave u stvaranju preduvjeta za racionalniju stanogradnju (priprema komunalne infrastrukture). Dubravko Ranilović, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore, (*Intervju br.1*):

"Lokalna samouprava je ključni problem, ona je neefikasna i nije kapacitirana da kvalitetno pripremi projekte. Sve ide preko lokalne samouprave i elektra, priključci, komunalije, a još je lokalna uprava uglavnom i vlasnik većih površina zemljišta itd. Ona može razvijati te stambene projekte.

Međutim, lokalna samouprava je sada samo jedan aparat koji funkcionira za izdavanje određenih dozvola i uglavnom je otežava procese u stanogradnji. "

Neriješeni imovinsko pravni odnosi onemogućavaju planiranje naselja, uređenje građevinskog zemljišta i planiranu izgradnju infrastrukture. Bez prostornih planova i prostornog uređenja zemljišta, gradnja se izvodi na neuređenom ili slabo uređenom prostoru, što kasnije rezultira lošim uvjetima stanovanja i visokim cijenama.

3.4. Nedovoljne subvencije i poticaji države

Sustav stambenih subvencija koji je postojao u bivšoj Jugoslaviji potpuno je nekritički napušten, tako da sada nema sustavnih rješenja stambenih subvencija u Hrvatskoj.

Subvencijom, istina neselektivnom, može se smatrati zaštićena stanarina koju plaćaju najmoprimci u neprodanim društvenim stanovima. Pod subvencijom se može smatrati i mogućnost davanja jednokratnih pomoći za plaćanje računa javnim ili komunalnim poduzećima u okviru programa socijalne skrbi.

U Hrvatskoj ne postoji mogućnost subvencioniranja kupnje stana kroz porezno priznate rashode poreza na dohodak, a niti ne postoje subvencije: najmoprimaca, najmodavaca, kupaca stanova, graditelja, a bez ovakvih subvencija se neće moći rješavati stambena problematika.

Uvođenjem Zakona o porezu na dodanu vrijednost NN 47/95 za stanove u novogradnji 1995. godine, cijene stanova u Hrvatskoj su porasle. Do sada država nije osigurala subvencije, koje će neutralizirati ovakvo djelovanje poreza na dodanu vrijednost, niti je vjerojatno da će planiranim programom subvencija to biti omogućeno.

Vladaju različita mišljenja o stimuliranju i poticanju stambene izgradnje. Dubravko Ranilović, predsjednik Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore, o stimulacijama i poticajima misli (*Intervju br. 1*):

"To su sve supergluposti, sve što država na neki način oslobađa od poreza to je užasno, skoro nevjerovatno.

Mora se insistirati na sustavu gdje je gradnja jeftina, a ne na sustavu beneficija. Morate otvoriti mogućnost jeftinog stanovanja, a to su već smislili Nizozemci, Nijemci, itd., znači postoje neke regije gdje se može jeftino stanovati.

Treba osmisliti neki kreditni program, što ministar Čačić nije loše mislio, samo je još trebala sudjelovati i lokalna uprava.

Državi nije potrebno tu gurati nekakve beneficije, ona sama treba isplanirati i dati mogućnosti da se tržište razvija. Država može odrediti jedan prostor u kojem se može jeftino graditi ili možda dati zemljište iz njezinog vlasništva. Tako onda imate jeftiniji ulaz, što se tiče komunalija, ali za mene recimo oslobađanje od poreza na promet nekretnina nema veze sa državom."

Teško je prihvatiti takav stav, jer se stambene potrebe pojedinih segmenata stanovništva niti u najrazvijenijim zemljama ne rješavaju isključivo na tržišnim principima, nego je potrebno osigurati i državne subvencije i poticaje stambene izgradnje.

Država do danas nije imala strategiju niti sustav stambene izgradnje i nameće se potreba izgradnje sustava stambene izgradnje s ciljem da se građanima Republike Hrvatske, rješavanje njihovog stambenog pitanja učini lakšim i stan dostupnijim.

Ministarstvo za javne radove obnovu i graditeljstvo izradilo je 2001. godine program "društveno poticane stanogradnje" ("Čačićev stanovi"¹³). Ovaj program reguliran je Zakonom o društveno poticajnoj stanogradnji NN 109/2001, a osnovni cilj mu je:

- zadovoljavanje stambenih potreba građana - učiniti stan pristupačnijim;
- poticaje stanogradnje kao poticajnog elementa gospodarstva u cjelini;
- stvaranje i oživljavanje tržišta općenito;
- omogućavanje građevinskim tvrtkama da grade na zdravim ekonomskim temeljima;
- zapošljavanje radnika - otvaraje novih radnih mjesta;
- poticanje proizvodnje građevinskih materijala i drugih djelatnosti;

¹³ Program društveno poticane stanogradnje je u javnosti dobio naziv "Čačićevi stanovi" po ministru Radomiru Čačiću koji je promovirao taj program.

- sniženje cijene proizvoda - odjek na tržištu stanova;
- sniženje cijene kapitala - odjek na tržištu kapitala.

Osnovna načela programa "društveno poticane stanogradnje" su:

- sredstva su strogo namjenska;
- načelo pokriva svih troškova;
- povrat uloženi sredstava - obveznost vraćanja - povratni dotok sredstava;
- administrativna kontrola i limitiranje cijena.

Država daje garancije za izgradnju i kupovinu stanova iz programa društveno poticane stanogradnje, banka daje kredit na 30 godina uz 4% kamate godišnje i učešće od 20% vrijednosti stana, gradovi daju zemljište i infrastrukturu uz odgodu početka plaćanja za 15 godina.

Ovim poticajem država je privilegirala ili omogućila samo jednom segmentu da gradi stanove i samo jednom broju ljudi da kupuje ovakve stanove. "Društveno poticana stanogradnja" je dobar način da jedan broj građana uz poticaj dođe na povoljniji način do stana, ali država mora omogućiti svim ljudima iste poticaje (izuzev socijalnih stanova) radi zadovoljavanja stambenih potreba različitih veličina, u različitim djelovima grada i osiguravanja stambenih jedinica koje su njima primjerene.

Država još uvijek nema jedinstven stav i razrađene kriterije o stimuliranju, poticanju i subvencioniranju stanogradnje za sve građane. Poticaje, stimulacije i subvencije, kao dio stambene politike treba regulirati zakonom i omogućiti jednako poticanje, te da se stimulira bilo koji vid stambene izgradnje u cilju zadovoljenja potreba građana, a subvencijama regulirati visina stanarina, cijena građenja i prodajnu cijenu stanova.

3.5. Nepostojanje neprofitnih stambenih organizacija

"U dijelu neupućene javnosti prevladava mišljenje da je stambeno zadrugarstvo, kao neprofitna stambena organizacija, socijalistička izmišljotina i da kao takva nema nikakvu perspektivu u razvoju Hrvatske.

Stambeno zadrugarstvo u europskim zemljama u pravilu je neprofitnog karaktera, te ustvari predstavlja jedan od načina intervencije države na stambenom tržištu.

Neprofitnost stambenih zadruga, kao organizacija od opće koristi, ogleda se s jedne strane u povoljnostima koje im daje država kroz poreznu, kreditnu i zemljišnu politiku, a s druge strane u načinu raspolaganja dobiti: dobit se koristi za reinvestiranje u izgradnju stanova, te posluju na dobrobit svojih članova.

Stambene zadruge u europskim zemljama bave se gradnjom zadružnih stanova, stanova za iznajmljivanje i stanova u vlasništvu građana. Poslovanje stambenih zadruga u ovim zemljama regulirano je posebnim zakonima, a načela organizacije veoma su različita, kao i sami nazivi ovih organizacija. Značajno za ove organizacije je da su one utemeljene na privatnoj inicijativi, a usmjerene neprofitno.

Neprofitne stambene zadruge su nastale i dalje se održavaju kao protuteža privatnim profiterima i špekulantskoj stambenoj izgradnji.

Pored stambenih zadruga, kao neprofitnih stambenih organizacija, u europskim zemljama djeluju i neprofitna stambena udruženja. Ova udruženja imaju slične pogodnosti koje im daje država kao i stambenim zadrugama. Razlika od zadruga je da stanari koji stanuju u stanovima stambenih udruženja nisu neposredno uložili novac u gradnju stanova. Novac za gradnju daje treća osoba, to mogu biti i fondacije, država, poduzeća, sindikati i slično. Poslovanje stambenih udruženja također je ograničeno na područje stanovanja, a one su u privatnom vlasništvu. Zanimljiv primjer takve organiziranosti neprofitnog stambenog udruženja su stambene korporacije u Nizozemskoj. " ¹⁴

¹⁴ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21. stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001. godine, strana 67

U razvijenim zemljama neprofitne stambene organizacije, izvorno nastale kao stambene zadruge, imaju dugu tradiciju djelovanja i nenadoknadiv su čimbenik u politici podmirjenja stambenih potreba.

Stambeno zadrugarstvo u Hrvatskoj imalo je svoje mjesto u stambenoj politici, steklo je i određenu tradiciju. Međutim, stambene zadruge ukinute su 2000. godine odlukom Ustavnog sud Republike Hrvatske, kada je prestao važiti Zakon o stambenim zadrugama iz 1986. godine (objavljeno u NN 35/2000).

Kaotičnost u osmišljavanju stambene politike dobro se vidi upravo na primjeru stambenih zadruga. Nakon što su zadruge bile ukinute odlukom Ustavnog suda Republike Hrvatske, ponovno je omogućeno djelovanje stambenih zadruga, prema odredbama Zakona o zadrugama NN 36/95, od 31.07.2001.godine. Ipak, u praksi stambene zadruge još uvijek nisu dobile svoje mjesto u rješavanju stambene problematike.

Hrvatska, kao socijalna država, sa izraženom stambenom problematikom, ne može proces podmirivanja stambenih potreba prepustiti isključivo tržišnim zakonima ponude i potražnje i zato je osnivanje stambenih zadruga kao neprofitne organizacije nužnost.

3.6. Nepristupačni uvjeti kreditiranja

Uvjeti kreditiranja kupovine stanova od strane banaka u 2002. godini značajno su poboljšani na razdoblje od zadnjih desetak godina, ali još uvijek ne omogućavaju značajnije pretvaranje potreba za stanovima u potražnju.

Kamatne stope za stambene kredite se kreću (kolovoz 2002. godine), zavisno od banke, od 6,93% pa do 8,5%, uz očekivanje da će kamate za stambene kredite i nadalje padati.

Nepovoljnost kod stambenih kredita je relativno kratak rok otplate (ovisi o godinama korisnika kredita), pa to rezultira visokim anuitetima. Zbog niskih primanja

potencijalnog korisnika stambenog kredita, ti anuiteti su često nepremostiva prepreka korištenja kredita.

Ipak najveći problem su instrumenti garancije, jer najčešće korisnik kredita mora imati vrijednost nekretnine u omjeru od 1:1,1 do 1:1,35 u odnosu na traženi kredit. Ovaj uvjet je gotovo nemoguće riješiti mladima koji nemaju nikakvu nekretninu, a upravo su oni ti koji si trebaju rješavati stambeni problem.

Dodatni problem, a često puta i nesavladiv, su jamci kojih treba biti i do četiri, pod uvjetom da su solventni i da već nisu nekome jamci.

Naizgled, uvjeti za kreditiranje izgledaju vrlo povoljno, ali relativna visina anuiteta, te traženi instrumenti garancije najčešće predstavljaju najoštriji kriterij selekcije zbog kojeg otpadaju upravo oni kojima je stan najpotrebniji.

U *Prilogu br.14* prikazana je tablica uvjeta dobivanja stambenog kredita u nekoliko banaka Hrvatske. Navedene banke odabrane su po kriteriju dostupnosti podataka.

Za stambeni kredit od 300.000,00Kn, koji je tek dovoljan da bi se kupio prosječan stan od svega 44,35m² izvan Zagreba, korisnik kredita treba imati:

- nadprosječnu plaću od 4.070,13Kn, da bi mogao plaćati mjesečni anuitet od 2.370,13Kn u vremenu od 20 godina,
- garanciju do 4 jamca i hipoteku na nekretninu u visini traženog kredita uvećanu do 35% po procjeni procjenitelja banke koja odobrava kredit.
- ovi uvjeti se pogoršavaju ukoliko korisnik kredita nema dovoljno jamaca ili dovoljno veliku i vrijednu nekretninu, potrebno je osigurati depozit koji povećava iznos kredita i anuitete.

Uvođenjem čistih hipotekarnih stambenih kredita u kojima se uplata dijela stana ne drži kao depozit, nego ulazi u financiranje stana na kojem stoji zalog zajmodavca, rezultirat će nižim i prihvatljivim mjesečnim obrokom kredita.

Može se zaključiti da pored povoljnijih uvjeta kreditiranja od strane banaka potencijalni korisnici stambenih kredita nisu u mogućnosti prihvatiti kredite, jer su "povoljni" uvjeti kreditiranja u odnosu na njihova primanja neprihvatljivi.

Stambena štednja kao sustav štednje za stambenu izgradnju je organizirana isključivo kao kolektivni sustav, što znači da svaki klijent, koji želi dobiti kredit od svoje štedionice, prvo mora pridonijeti štednjom kroz određeno vremensko razdoblje. Stambena štednja i tradicija u nekim zapadnoevropskim zemljama (na primjer Austrija, Njemačka), postoji već dugi niz godina, dok je kod nas trebalo puno napora da bi se tek 1997.godine donio Zakon o stambenoj štednji (NN 109/97) i počelo djelovati sa radom stambenih štedionica.

Poduzetnik FG je u razgovoru sa Mandicom Zulić, predsjednicom uprave Raiffeisen stambene štedionice (*Intervju br. 2*) dobio potvrdu značaja stambene štednje:

"Država poticajem od 25% potiče ljude da prvo sami štede. Time se sve više razvija svijest da građani kada trebaju stan, kuću ili bilo koji objekat za stanovanje, moraju taj problem rješavati sami kroz generacije. Prošlo je ono vrijeme u kojem su se dijelili društveni stanovi, prošlo je vrijeme u kojima su se djelili troškovi, tzv. fondovi zajedničke potrošnje, a koji su bili na raspolaganju uz enormno povoljne uvjete zaposlenicima po različitim tvrtkama.

Toga više nema, ali je zato država uskočila kroz poticanje stambene štednje. Možda još u ovom trenutku nedovoljno, ali u svakom slučaju opet promatrajući iskustvo iz Austrije, iz zemalja u kojima je stambena štednja već dugo bila afirmirana, možemo sa pravom reći da su stambene štedionice bitan, ako ne i najbitniji sudionik u ukupnom rješavanju stambene problematike.

Ono što će vjerojatno s vremenom u Hrvatskoj biti, to je sigurno da se niti jedan projekt koji se tiče stambene izgradnje ili bilo kakog poticanja stambene izgradnje neće događati niti će profitirati bez sudjelovanja stambenih štedionica."

U svezi zahtjeva za instrumentima garancija Mandica Zulić tvrdi:

"Građani su najbolji i najmanje rizični dužnici, ali po mom mišljenju upravo zbog toga što su instrumenti osiguranja jako čvrsti. To se isto mora promatrati u kontekstu opće sigurnosti i organiziranosti gospodarske situacije u cijelom društvu. Naime u onom trenutku kad mi budemo imali 90% zaposlenih ili 95%, te kada svi ti zaposleni budu imali trajni nalog za vraćanje kredita sa svoje plaće kao što to postoji u Austriji, onda ćemo vjerojatno i mi to tim instrumentom rješavati.

Jednostavno banke su sad u situaciji da se moraju čvršće osigurati zbog toga što imati posao nije jaka garancija, jer propadaju i velike i male firme."

O mogućnosti kreditiranja štediša, odmah po učlanjenju u stambenu štedionicu Mandica Zulić misli (*Intervju br. 2*):

" Mi smo ovih dana poslali ponovno jedan prijedlog Ministarstvu financija sa svim tim argumentima za međufinanciranje (prvi puta smo to predložili prije godinu i po). Ministarstvo financija je tada dalo obrazloženje u kojem stoji da je još prerano razmišljati o tome – potrebno je vrijeme da se vidi kako će i da li će stambena štedionica naći svoje mjesto u sustavu stambene izgradnje. Znači da je Ministarstvo financija procijenilo, izgleda s pravom, da je u tom trenutku u Hrvatskoj, na žalost, previše naglašeno kreditno tržište, znači kreditna orijentacija ljudi sa stambenim potrebama.

Ipak, sada nakon godinu dana, sve više ljudi vidi stambenu štednju kao rješenje za svoje dijete koje će si lakše rješavati stambeni problem nakon 18 godina štednje koju će započeti roditelji. I kod nas je naravno sve više trend da se mladi žele stambeno odvojiti od roditelja. Nema efikasnijeg i jednostavnijeg načina za osigurati djetetu prve samostalne korake sa 18 godina, nego otvoriti ugovor o stambenoj štednji, tako da se tim malim iznosima na dugi rok dođe do vrlo značajne dobiti i sredstava."

Stambena štednja dugoročno gledano je sigurno najkvalitetniji način stjecanja vlastitog stana i poboljšanja standarda stanovanja.

Država daje poticajna sredstva u visini od 25% godišnjeg štednog uloga do 5.000Kn, a maksimalno 1.250,00 kuna godišnje. Kamata na vlastita sredstva je 3%, a kamata

na odobrena sredstva je 6% godišnje i nepromjenjiva je. Kredit se može dobiti po isteku od najmanje 2 godine, tzv. brza štednja, od 2 do 5 godina uz normalnu štednju i nakon 5 godina kao spora štednja - najkvalitetniji oblik. U sporoj štednji štediša osigurava 40% vlastitih sredstava, a kreditna sredstva su mu u iznosu od 60%.¹⁵

¹⁵ Uvjeti stambene štednje u Raiffeisen stambenoj štedionici, <http://www.raiffeisen.hr/rss> kolovoz 2002.

4. ANALIZA I RJEŠENJE

4.1. Problem

Poduzetnik FG je 2001. godine nakon dugogodišnjeg radnog iskustva u velikim poduzećima, donio odluku o osnivanju vlastitog poduzeća.

Saznanja da mnogi ljudi nemaju zadovoljene stambene potrebe, te da u sektoru stambene izgradnje, kao i u prometu nekretnina, ima izuzetno puno poslovnih izazova, FG je tu vidio svoju poslovnu priliku i zaključio da upravo u tom sektoru može ostvariti svoj poduzetnički poduhvat.

Nakon godinu dana poslovanja, stvari se ipak nisu odvijale onako kako je FG očekivao. Iako je uložio ogromne napore u pronalaženju poslova, samo dio planiranog je uspio ostvariti:

- Posredovanja u prometu nekretninama (29)
- Posredovanja u iznajmljivanju stanova (5)
- Stručni nadzor u adaptacijama stanova i kuća (3)
- Iznajmljivanje vlastitih nekretnina

FG nije uspio pokrenuti projekt izgradnje nekretnine za prodaju, jer nije imao dovoljno vlastitih sredstava, niti je uspio projekt pokrenuti na principu rada za poznate kupce.

Zbog toga se FG našao pred sljedećim pitanjima:

- Prekinuti postojeći posao i razmišljati o novom poslovnom poduhvatu;
- Nastaviti posao uz procjenu očekivanih promjena u institucionalnom, pravnom i ekonomskom okviru u kojem djeluje stambeni sektor i realnosti otkanjanja, ili barem ublažavanja negativnih utjecaja. Izvidjeti mogućnost obavljanja dodatnih poslova radi stjecanja prihoda uz paralelan rad u sektoru stanogradnje;

- Prekinuti postojeći posao i zaposliti se u nekom poduzeće koje ima već svoje mjesto na tržištu.

4.2. Analiza

U godinama rata nije bilo za očekivati da se stambenoj izgradnji i rješavanju stambenih potreba posveti dovoljna pažnja. Međutim, deset godina poslije rata nagomilane a neriješene stambene potrebe bile su izazov mnogim poduzetnicima pa tako i poduzetniku FG.

Stambene potrebe postale su gorući socijalni i politički problem. Mnogi su očekivali da će intenzitet tih potreba, te privatizacija u stambenom sektoru, pokrenuti tržišne procese potražnje i ponude. Međutim, glavna prepreka tim procesima bio je izostanak pretvaranja potreba u potražnju. Bez funkcioniranja tržišta u stambenom sektoru, poduzetničke inicijative gotovo da su unaprijed bile osuđene na propast.

Potrebe se nisu transformirale u potražnju iz razloga jakih utjecaja "neprijateljske" okoline na koje poduzetnik objektivno nije mogao djelovati. Iako su prisutne izuzetno jake stambene potrebe, kako u kvantitativnom smislu tako i u kvalitativnom smislu, potražnja je izostala zbog niske kupovne moći stanovništva i neosmišljene državne stambene politike.

Sve to je upućivalo na temeljno pitanje kako potrebe za stanovima pretvoriti u potražnju kada je ograničena kupovna moć stanovništva? Pored odgovora na pitanje KAKO, potrebno je znati i odgovore na pitanje TKO su glavni akteri tih procesa i KADA će ti procesi biti pokrenuti i KOLIKO DUGO će trajati prije ostvarenja očekivanih rezultata.

U pretvaranju potreba u potražnju, koja je ograničena kupovnom moći građana, potrebno je djelovati na otklanjanju negativnih utjecaja od strane:

- 1) Vlade,
- 2) Banaka i
- 3) Ostalih učesnika (građevinska operativa).

4.2.1. Djelovanje vladinih mjera na potražnju stanova

Veliki manjak stanova uz nezadovaljavajuću opremljenost i sobnost, te problemi stambenog fonda uzrokovani ratom, smanjena kupovna moć i nepostojanje odgovarajućeg sustava financiranja i kreditiranja stambene izgradnje ukazuje na ozbiljnost i težinu stambenog problema u Hrvatskoj, kojem je potrebno posvetiti odgovarajuću društvenu i političku pozornost.

Ekspertska grupa za izradu dugoročne strategije stanogradnje¹⁶ (tablica 4), u tekstu slučaja) analizirala je profiliranost i sljedećih faktora o kojima ovisi stambeni sektor:

- Politički prioritet
- Institucionalni okvir
- Pravni okvir
- Ekonomski okvir
- Ponuda i kvalitet stanova
- Socijalni čimbenici

Najslabije profilirani faktori (ocjenjujući na skali od pet ocjena, između jako i slabo) upravo su politički prioritet i institucionalni okvir. Unutar političkog prioriteta, vrlo niske ocjene profiliranosti dobila je parlamentarna razina i razina lokalne samouprave, što znači da na tim razinama problematika stambenog sektora uopće nije prepoznata kao politički prioritet. Razina izvršne vlasti je u rasponu od pet razina ocjena (od jako do slabo) ocjenjena osrednje s obzirom na prepoznavanje stambene problematike kao političkog prioriteta.

Jednako nisko ocjenjen je i institucionalni okvir, i to od parlamentarne razine do razine jedinica lokalne samouprave. Osrednju ocjenu dobio je privatni sektor i udruge vlasnika i stanara s obzirom na prepoznavanje problematike stvaranja institucionalnih okvira za funkcioniranje stambenog sektora.

¹⁶ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001.godine, strana 96

Osrednju ocjenu dobio je pravni okvir, unutar kojeg je osrednje ili bolje od osrednjeg procjenjivana profiliranost sljedećih elemenata:

- Zakonodavstvo o vlasništvu i nekretninama
- Zakonodavstvo o stambenom financiranju
- Zakonodavstvo o etažnom vlasništvu
- Zakonodavstvo o najmu stanova.

Vrlo slabo su ocjenjeni sljedeći elementi pravnog okvira:

- Zakonodavstvo jedinica lokalne samouprave
- Zakonodavstvo o stambenim subvencijama
- Zakonodavstvo o stambenim zadrugama (najslabija ocjena)

Ovaj pregled daje odgovore na pitanja ŠTO i TKO treba što učiniti. Prije svega, rješavanje stambene problematike mora biti jasno definirano kao politički prioritet, što vlada i sabor mogu učiniti brzo, jer postoje podloge za takvo odlučivanje. Pitanje je političke volje da se to učini.

U području stvaranja institucionalnog okvira, potrebno je osmisлити **zakonodavni okvir djelovanja lokalne samouprave** u cilju doprinosa rješavanju stambene problematike i pokretanja tržišnih procesa ponude i potražnje.

Rješavanje imovinsko pravnih odnosa kao i sređivanje zemljišnih knjiga u općinskim sudovima je problem koji je prisutan desetljećima i iz dana u dan stvara sve veće probleme u prometu nekretnina, planiranju gradnje naselja i stambenih objekata. Od 2001. godine počelo je u Hrvatskoj djelovati nekoliko međunarodnih projekata ažuriranja zemljišnih knjiga koje financijski i kroz tehničku pomoć podupire Svjetska banka i nizozemska vlada.

Neažurirane evidencije i nerješeni imovinsko pravni odnosi onemogućavaju lokalnu zajednicu u poduzimanju mjera na planiranju naselja, uređenju građevinskog zemljišta i planiranju izgradnje infrastrukture. Osim toga, takva situacija "umrtvljuje" i njihovu političku odgovornost za angažiranje na poticanju tržišnih procesa u stambenom sektoru.

Lokalna samouprava može postati snažan sudionik u stvaranju procesa potražnje i ponude, jer može:

- na razini jedinica lokalne samouprave stvoriti zakonsku obvezu procjene stambenih potreba i donošenja planova za njihovo podmirenje,
- u sklopu obveza određivanja namjene prostora potrebno je predvidjeti posebno zemljište za gradnju socijalnih stanova,
- omogućiti jedinicama lokalne samouprave pravo prvenstva kupovine nekretnina u cilju vođenja zemljišne politike i stambene politike,
- lokalne samouprave pored evidencije potrebnih stanova, trebale bi voditi brigu o broju stambeno nezbrinutih u cilju planiranja i građenja socijalnih stanova,
- sredstva dobivena prodajom društvenih stanova, nad kojima sada ne postoji kontrola, potrebno je usmjeriti u izgradnju stanova.

Pored nepostojanje institucionalnog okvira za angažiranje lokalne samouprave na rješavanju stambene problematike, nedostajući pravni okvir u području stambenih subvencija i stambenog zadrugarstva, predstavlja najznačajniju prepreku pokretanja tržišnih procesa u tom sektoru.

Zakonodavstvo o stambenim subvencijama i stambenim zadrugama treba se temeljiti na sljedećim očekivanjima:

- poticanje proizvođača stanova u cilju pokretanja građevinske operative i dostupnosti stana većem broju građana,
- stimuliranje kupovine stana na način da se kupac oslobodi plaćanja poreza na ukupan prhod građana ili da ga se oslobodi od plaćanja poreza na promet i sl.,
- davanje određenih garancija od strane države u cilju lakšeg dobivanja kredita i subvencioniranja kamata na stambene kredite,
- mogućnost subvencioniranja najamnina najmodavcu ili najmoprimcu zavisno od veličine najamnina,
- osnivanjem stambenih zadruga kao neprofitabilnih organizacija u kojima bi građani stjecali stan oslobođeni od poreza na promet, PDV-a, kupovali građevinsko zemljište bez licitacije i sl.,
- izgradnjom socijalnih stanova koji se dodjeljuju ili se daju u najam socijalno ugroženim kućanstvima uz subvencije stanarine,

-subvencionirati domaćinstva koja prvi puta kupuju stan,
-stambenu štednju u cilju stjecanja sredstava za rješavanje stambenog problema poticati premijama, a stambenu štednju osloboditi od plaćanja poreza na dohodak.

Postoji velik broj segmenata u stambenoj izgradnji koji se može ili treba subvencionirati, no međutim, sistematičnom analizom stanja, potreba i mogućnosti potrebno je definirati što, kako i koliko subvencionirati i poticati u stambenoj izgradnji.

Izostanak jasno definiranog političkog prioriteta i nepotpunost i nekonzistentnost institucionalnog i pravnog okvira, otvorilo je prostore kaotičnom razvoju stambenog sektora i onemogućilo razvoj tržišnih odnosa u tom sektoru.

Za razliku od razine parlamenta i lokalne samouprave, izvršna vlast (Vlada) je svjesnija političkog prioriteta stambenog problema u Hrvatskoj i već poduzima određene inicijative prema eliminiranju glavnih prepreka stvaranja potrebnog institucionalnog i pravnog okvira. Vlada je angažirala grupu eksperata u 2000. godini koja je u listopadu 2001. Predala Vladi projektini zadatak STANOGRADNJA izrađen kao dio Strategije razvitka Republike Hrvatske u 21.stoljeću. Ali i godinu dana nakon toga, stanogradnja kao dio strategije razvitka Republike Hrvatske nije usvojena. Vlada je pokrenula i niz programa kao što su programi društveno poticane stanogradnju, programi poticanja stambene štednje, a najavljeno je da bi kupovina stana mogla biti oslobođena plaćanja poreza iz ukupnog prihoda građana.

Pojedinačnim odlukama i zakonima potiče se i stimuliraju određeni segmenti građana, ali se istovremeno na taj način ostale stavlja u neravnopravom položaj. "Vatrogasne mjere" su dobre, ali nisu kvalitetno i trajno rješenje, kojim treba sve građane staviti u istu ili sličnu poziciju i osiguravati ista prava.

4.2.2.Djelovanje banaka i drugih financijskih institucija na potražnju stanova

Dosadašnji bankovni sustav, koji je bio bitan za razvoj stambene izgradnje, prolazio je kroz strukturne promjene: koncentracija i konsolidacija velikih banaka,

preuzimanje malih banaka od strane velikih, privatizacija državnih banaka, a sve je skupa popraćeno sa propasti određenog broja banaka.

U periodu transformacije bankarskog sustava, banke nisu vodile dovoljno brigu o stambenom kreditiranju i financiranju kao jednom od najsigurnijih poslova. Stambeni krediti do unatrag dvije godine bili su nepovoljni, te ih je vrlo malo ljudi koristilo, a rješavanje stambenih problema se svodilo kupovinom za gotovinu.

Rat je i u ovom segmentu ostavio svoje posljedice, no međutim, ulaskom stranih banaka i privatizacijom, uvjeti stambenog kreditiranja su se značajno poboljšali. Kako je ranije navedeno o uvjetima kreditiranja i navedenim podacima zaključuje se da pored naizgled "povoljnih" uvjeta kreditiranja od strane banaka, potencijalnim korisnicima stambenih kredita takvi krediti još uvijek su neprihvatljivi zbog niskih primanja ili neodgovarajućih zahtjeva za osiguranjem instrumenata garancije.

Banke bi zajedno sa vladom trebale iznaći mogućnost dodatnog poboljšanja uvjeta kreditiranja za stambenu izgradnju tako:

- da država daje garanciju bankama za podignute kredite od strane građana za rješavanje stambenog problema (osloboditi negativni utjecaj potrebnih garancija koje korisnik kredita vrlo teško može osigurati: velika hipoteka, veliki broj jamaca),
- da država subvencionira dio kamata na stambene kredite i tako direktno utječe na smanjenje anuiteta korisniku kredita,
- da banka, imajući kvalitetnu garanciju, smanji kamatnu stopu i poveća rok otplate kredita čime bi se smanjio anuitet.

Zakonom regulirani uvjeti rada i djelovanja stambenih štedionica u Hrvatskoj je potpuno isti kao i u Austriji i Njemačkoj. Razlika je u tome što je u Hrvatskoj poticaj na štednju 25%, na maksimalni iznos od 5.000 kuna po štediši stambene štedionice godišnje (odnosno maksimalni iznos poticaja može biti do 1.250 kuna).

Stambena štednja poticana od države je sigurno najkvalitetniji način stjecanja uvjeta za dobivanje kredita za rješavanje stambenog prostora, ali na dug vremenski period. Da bi se dobio kredit, obveza je minimalne štednje od 2 godine, a optimalno 5

godina, da bi se osigurala vlastita sredstva i kroz odobreni kredit eventualno mogao kupiti manji stan.

U Hrvatskoj je potreba za stanovima hitna - stan se treba kupiti odmah, povoljni uvjeti stambene štednje ponovno postaju neprihvatljivi za potencijalne korisnike kredita.

Stambene štedionice bi trebale učiniti dodatni korak u cilju osiguranja sredstava svojim štedišama prije nego što isteknu određeni rokovi, no međutim, u tom slučaju se narušavaju odnosi i princip samofinanciranja stambene štednje. Stambene štedionice putem banaka pokušavaju premostiti vrijeme i osigurati potrebna sredstva stambenom štediši odmah, što pogoršava uvjete kredita.

Zbog nezaposlenosti, niskog životnog standarda i nerazvijenog gospodarstva, kreditiranje i stambeno financiranje postaje neprihvatljivo iako nije realno očekivati da se značajno smanje kamate i drugi uvjeti u kreditiranju. Po izreci da kredit mora biti po mjeri korisnika kredita kao i odijelo, banke trebaju učiniti dodatni napor u poboljšanju uvjeta kreditiranja koji će biti prihvatljivi za građane sa ograničenom kupovnom moći.

Utjecaj banaka i štedionica u pretvaranju potreba za stanovima u potražnju je značajan i osiguranjem uvjeta, prihvatljivim onima kojima je stan najpotrebniji, pokrenut će se procesi transformacije potreba u potražnju za stanovima.

4.2.3. Djelovanje ostalih učesnika na potražnju stanova

Građevinari, kao proizvođači stanova, imaju razmjerno malo prostora u racionalizaciji građenja, jer su se u dugim godinama krize istrošile sve rezerve i opstanak je ovisio upravo o pravilnom planiranju i racionaliziranju svakog koraka proizvodnog procesa. Strana konkurencija na našem tržištu dodatno je smanjila cijenu rada i cijenu građevinskog materijala. Međutim, građevinska poduzeća imaju znatne neiskorištene kapacitete, što je značajni element u kalkulaciji građenja.

Dodatno smanjenje cijene koštanja građenja m² stana, a time i prodajne cijene, potrebno je učiniti jer su cijene jednake sa susjednim razvijenim zemljama, čiji građani imaju nekoliko puta veća primanja. Nesrazmjer između prodajne cijene m² stana i kupovne moći stanovništva u Hrvatsko i u susjednim razvijenijim zemljama upozorava na nužnost dobro osmišljene kombinacije intervencija i mjera. Neke od tih intervencija imaju dugoročne i posredne efekte (na primjer, pokretanje razvojnih procesa koji će pomoći smanjenju nezaposlenosti), ali neke intervencije u pretvaranje potreba u potražnju su direktnije i očekivani efekti brži.

Smanjenjem cijene građevinskog materijala, cijene građevinskog zemljišta, troškova komunalnog opremanja i priključaka, kao i smanjenjem poreznih davanja, moguće je značajno smanjenje jedinične cijene stambenog prostora.

I ovdje država može intervenirati u cijenu koštanja kroz smanjenje troškova, koji nisu direktno vezani uz građevinsku operativu, nego uz državna / javna poduzeća (komunalno opremanje, HEP, vodovod, građevinsko zemljište i dr.).

Slabljenje poslovne efikasnosti građevinskih poduzeća (neiskorištenost kapaciteta, zastarjelost opreme...) umanjilo je njihovu financijsku moć za proizvodnju stanova za tržište. "Velika financijska sredstva, koja je potrebno imati prije početka građenja, građevinske tvrtke nisu u stanju osigurati, osim prodajom stanova u fazi planiranja i početka građenja. Kupci ne žele uplaćivati stanove dok nisu dovršeni zbog velikog rizika, a sa druge strane, bez inicijalnih sredstava nema izgradnje. Ponuđači stanova, uglavnom građevinske firme, nemaju vlastitih sredstava nego moraju skupim kreditima (ako ih uopće mogu dobiti), graditi stanove što povećava cijenu za oko 10%.

Model unapređenja stambene izgradnje treba voditi računa o povezivanju dviju glavnih karika lanca stambene izgradnje, proizvođača i potrošača u povećanju uzajamnog povjerenja. Financijskim praćenjem projekta od strane jake poslovne banke daje se kupcu sigurnost kod ulaganja vlastitih sredstava i prije početka

građenja." ¹⁷ Ranijim uplatama bi se dobili dodatni popusti što bi se odrazilo u smanjenju cijene koštanja.

4.3. Alternative

Na temelju provedene analize, FG je izradio SWOT analizu radi sintetiziranja svih procjenjenih vlastitih snaga i slabosti, te prilika i opasnosti koje proizlaze iz okoline. SWOT analizu će FG koristiti kao osnovu za odlučivanje o izboru jedne od tri alternative pred kojima se nalazi.

SWOT ANALIZA

*Potencijalne interne **snage***

- kompetentnost
- iskusni menagement
- fleksibilnost i prilagodljivost potrebama
- opremljenost
- inovativnost

*Potencijalne interne **slabosti***

- nizak image
- nedovoljna financijska snaga
- uzak segment poslovanja
- malo tržište
- nedovoljna kadrovska opremljenost
- lokacija
- fokusiranost na premalo tržište

*Potencijalne vanjske **šanse***

- velike potrebe za novim stanovima
- potreba promjena većih stanova za manje i obrnuto
- potreba za povećanjem stambenog standarda
- visoka stopa rasta tržišta
- novi vidovi stambenih rješenja
- subvencioniranje stanovanja i građenja
- usvajanje strategije razvoja Republike Hrvatske i stambene politike
- visoka cijena stana

*Potencijalne vanjske **prijetnje***

- nizak životni standard
- velika nezaposlenost
- slabo razvijeno gospodarstvo
- neriješeni imovinsko pravni odnosi
- nedovoljne subvencije i poticaji u rješavanju stambenog problema
- nepristupačni uvjeti stambenih kredita
- visoka cijena stana

¹⁷ Froehlich, Zlatan i drugi: "Strategije razvitka Republike Hrvatske, Hrvatska u 21.stoljeću, Stanogradnja", listopad 2001.godine, strana 71 i 72

Oslanjajući se na snage svog pothvata (prvenstveno svoju kompetentnost i predanost poslovnoj ideji), poduzetnik FG procjenjuje da će uključivanjem nekih novih aktivnosti (pokretanjem stambene štednje) biti u mogućnosti “preživjeti” do točke pokrića (između druge i treće godine). Projekt izgradnje stambenih jedinica, koji se planira graditi za potrebe tržišta i za iznajmljivanje vlastitih nekretnina, bit će realiziran u drugoj i trećoj godini poslovanja, a u međuvremenu FG će dopuniti portfolio svojih usluga. Planirani prihodi i rashodi u trogodišnjem poslovanju pokazuju da se točka pokrića ostvaruje između druge i treće godine poslovanja (na temelju tablice 1):

Tablica 5.

Točka pokrića u kunama

	1. godina	2. godina	3. godina
Prihodi	96.500	164.500	309.000
Rashodi	133.000	149.700	240.000
Dobit – gubitak	-36.500	14.800	69.000
Podmirenje gubitka	0	36.500	21.700
Brutto dobit – gubitak	-36.500	-21.700	47.300
Porez na dobit 20%	0	0	9.460
Netto dobit – gubitak	-36.500	-21.700	37.840

Na temelju provedene analize okoline sa svojim prilikama i opasnostima, te vlastite snage i slabosti, kao i procjene ostvarenja točke pokrića, poduzetnik FG je vrednovao svaku od tri alternative pred kojima se našao:

Prekinuti postojeći posao i razmišljati o novom poslovnom poduhvatu

Iako nikada nije kasno razmišljati o pokretanju poslovnog pothvata, FG je razmišljao o svojim godinama, o poslovima za koje ima znanje i iskustvo i o sposobnosti prepoznavanja poslovnih prilika na tržištu. FG ima jako iskustvo u građevinskoj djelatnosti, jako management iskustvo, iskustvo timskog rada na različitim poslovima, uključivo i građevinsku operativu. Pored KNOW-HOW, ima dobro poznavanje aktera u građevinskoj djelatnosti (KNOW-WHO). Procjena točke pokrića

uključuje neke rezerve: na primjer, FG je planirao i svoju plaću od prve godine, ali budući da supruga radi, može preživjeti i sa manjim primanjima nego što je planirao. Također, planirao je plaćanje najamnine sebi kao vlasniku prostora u kojem djeluje njegova firma. I to može pričekati. Analiza institucionalnog, pravnog i ekonomskog okvira u kojem djeluje stambeni sektor, uvjerala je poduzetnika FG da ne treba promijeniti poslovnu ideju, nego da treba “stegnuti kajš” i raditi na otklanjanju slabosti kako bi ojačao svoju pozicioniranost kada se očekivani otvori “prozor poslovne prilike”.¹⁸ Osim toga, za ovu alternativu uvijek ima vremena. Za sada mu se ne čini da je vrijeme za razmišljanje o tome.

Nastaviti postojeći posao

Uz istu argumentaciju zašto se ne opredijeliti za neki drugi poslovni pothvat (procjena vlastitih snaga, mogućnost čekanja na točku pokrića), FG podržava ovu alternativu. Osim toga, ova alternativa ima i jako uporište u provedenoj analizi okoline u kojoj funkcionira stambeni sektor. Zaključci o intenzitetu stambenih potreba (u kvalitativnom i kvantitativnom smislu), te o faktorima koji sprječavaju transformaciju potreba u potražnju, uvjerali su FG u sljedeće:

- “prozor prilika” (“Window of Opportunity”) se može očekivati u razdoblju manjem od tri godine. Naime, nezadovoljenost stambenih potreba postaje prvorazredni politički i socijalni problem, što će vjerojatno (posebno zbog toga što su parlamentarni izbori 2003. godine) ubrzati procese utvrđivanja nacionalne stambene strategije.
- Širina “prozora prilika” je ogromna, jer se radi o cijelom nizu aktivnosti: od uređenja komunalne infrastrukture, i preko izgradnje stanova do štednje i kreditiranja.
- Očekivane promjene u institucionalnom, pravnom i ekonomskom okviru funkcioniranja stambenog sektora su realno ostvarive u razdoblju od naredne dvije godine.

Jasnim identificiranjem stambene politike kao politički prioritet, te poduzimanjem aktivnosti u kreiranju stimulativnog institucionalnog, pravnog i ekonomskog okvira za

¹⁸ Timmons, Jeffrey A.: *New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century*, Irwin Mc Graw-Hill, 5th ed., 1999, str. 84

djelovanje stambenog sektora, otklonit će se prepreke za pokretanje tržišta stanova, ne samo na strani potražnje, nego i na strani ponude. Procjenjujući obim svojih postojećih poslova FG zna da će trebati izgradnju stanova odgoditi do vremena pretvaranja potreba u potražnju, a u međuvremenu dopuniti djelatnost i obavljati poslove koji će doprinjeti profitabilnom poslovanju poduzeća:

-kompletiranje usluge sa osiguranjem povoljnih kredita zajedno sa poslovnim bankama, informiranje kupca o uvjetima kredita, ispunjavanje zahtjeva za kredit, izračun anuiteta kao i potrebnih primanja potencijalnom kupcu i davanje preporuke za određenu banku,

-zajedno sa poslovnim bankama iznaći mogućnost povoljnog međufinanciranja stambene izgradnje i kroz određene poticaje i stimulacije države osigurati potrebnu potražnju za stanovima,

-izvršiti pripreme za pokretanje stambene štedionice sa ciljem dugoročnog planiranja štednje uz državno poticajna sredstva,

-obavljati dio imovinsko pravnih poslova za klijente,

-savjetovati klijente o pogodnostima i načinima stjecanja vlastitih nekretnina, ulagati u nekretnine radi iznajmljivanja, kao i projektirati investicije,

-zajedno sa lokalnom upravom raditi na evidenciji potreba stanova i evidenciji socijalnih potreba i planirati izgradnju stanova,

-osnovati Stambenu zadrugu kao neprofitnu organizaciju.

Prekinuti postojeći posao i zaposliti se u nekom poduzeće koje ima već svoje mjesto na tržištu.

FG ovu alternativu smatra kao eventualni nužni izlaz iz poduzetničke avanture, ali je doživljava kao znak neuspjeha, tj. vraćanje na ono što je i imao prije dvije godine. S obzirom na provedenu analizu okoline, te na procjenu vlastitih snaga za poduzetnički

pothvat za koji se opredijelio, FG ne smatra ovu alternativu važnom za svoje odlučivanje.

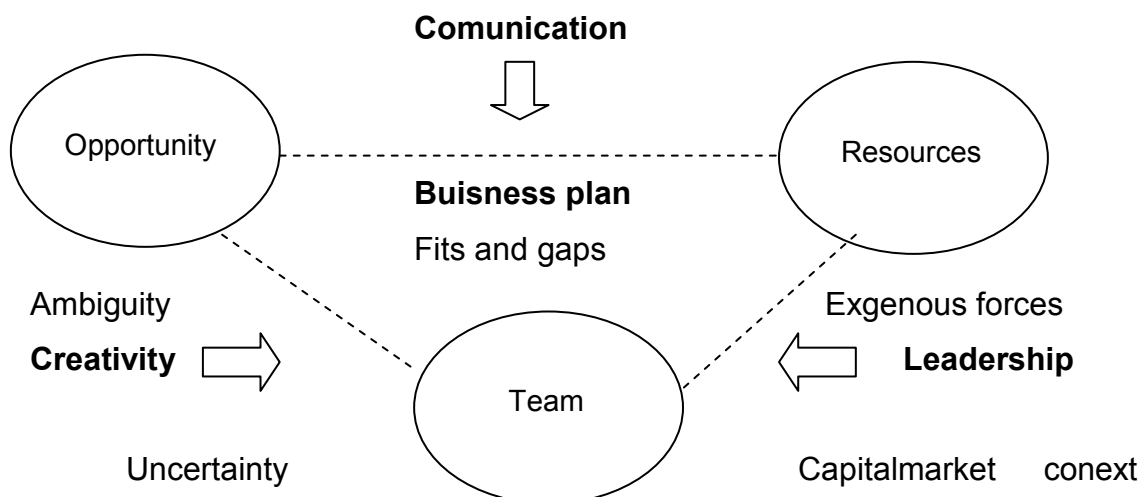
4.4. Prijedlog rješenja

FG je odlučio nastaviti započeti posao, tj. opredjeljuje se za drugu alternativu. FG smatra da snage kojima raspolaže su dovoljno jake da se može opredijeliti za strategiju pozicioniranja na tržištu koje se tek otvara. Pri tome, FG smatra da će dobro iskoristiti vrijeme od vjerojatno dvije godine u kojem će se “prozor prilika” otvoriti, jer će neke od slabosti moći eliminirati i pretvoriti u snagu. Na primjer, FG će nastojati razviti poslovni image pouzdanog i poštenog partnera u posredovanju na tržištu nekretnina. Takav image moći će kasnije koristiti u pokretanju drugih projekata, kao što je stambena zadruga i stambena štedionica.

Oslanjanje na drugu alternativu ima svoje uporište i u Timmonsovom modelu poduzetničkog procesa:

Slika 1

Timmonsov model poduzetničkog procesa¹⁹



¹⁹ Timmons, Jeffrey A.: New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century, Irwin McGraw-Hill, 5th ed., 1999, str. 38

Prilika

U srcu poduzetničkog procesa je prilika. Karakteristike dobre prilike su:

- Postojanje potražnje (FG je analizom okoline i faktora koji onemogućavaju pretvaranje potreba u stambenu potražnju pokazao da je realno pretpostaviti razvoj potražnje u sljedeće dvije godine)
- Veličina tržišta (FG je analizom potreba pokazao da se radi o velikom potencijalnom tržištu, na čije strukturiranje značajno može utjecati država stvaranjem potrebnih institucionalnih, pravnih i ekonomskih okvira)
- Analiza profitne margine (FG je pokazao da se čak u teškim uvjetima postojanja “neprijateljske” okoline, točka pokrića može ostvariti u između druge i treće godine, što je prihvatljivo)

Resursi

Drugi ključni faktor u Timmonsovom modelu poduzetničkog procesa su resursi: Financijski (FG ima malo financijskih resursa, ali jedno od iskustvenih pravila poduzetničkog procesa je da je bolje minimizirati i kontrolirati potrebne resurse, nego posjedovati ih u obilju ²⁰),

Ljudski (FG radi uglavnom sam i treba razvijati tim eksperata koji će mu omogućiti da se pozicionira na tržištu i bude spreman za otvaranje “prozora prilika”),

Imovina (FG ima nekretninu na koju može računati kao početak pokretanja projekta stambene izgradnje),

Poslovni plan (FG ima dobro razrađenu poslovnu ideju, ali bi za potrebe komunikacije s bankama, lokalnom samoupravom, potencijalnim zadrugarima u Stambenoj zadruzi trebalo izraditi potpuni poslovni plan).

Tim

Poduzetnički tim sa liderom je treći bitan faktor u Timmonsovom modelu poduzetničkog procesa.

²⁰ Timmons, Jeffrey A.: New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century, Irwin McGraw-Hill, 5th ed., 1999, str 39

Osobine poduzetničkog lidera su:

- Otvorenost na učenje,
- Znati se baviti različitim problemima,
- Pokazuje etičnost u poslovanju,
- Gradi poduzetničku kulturu i organizaciju,
- Opsjednutost poslovnom idejom.

Osobine kvalitetnog tima su:

- Ljudi sa komplementarnim znanjima i vještinama,
- Motiviranost za sudjelovanje u timu,
- Predanost, upornost,
- Preuzimanje umjerenog rizika,
- Kreativnosti,
- Prilagodljivost,
- Opsjednutost poslovnom prilikom.

Za sada je FG sam i potrebno je uložiti vrijeme i trud u stvaranje tima s kvalitetama koje će garantirati provedljivost poduzetničke prilike.

METODOLOŠKI PRILOZI:

Prilog 1.

POVRŠINE I STANOVNIŠTVO ZEMALJA SVIJETA

Država	Površina, km ²	Stanovništvo, procjena sredinom godine, tis.			God. stopa rasta od 99. do 2000 u %	Broj stanovnika po km ² u 99.g.
		1980.	1990.	1999.		
Hrvatska	56.542	4.588	4.778	4.554	-0,1	80,54
Albanija	28.748	2.699	3.273	3.365	0,4	117,05
Austrija	83.859	7.549	7.718	8.139	0,5	97,06
Bosna i Hercegovina	51.129	4.092	4.360	3.482	-1,9	68,10
Bugarska	110.912	8.844	8.966	8.195	-0,9	73,89
Češka	78.864	10.289	10.310	10.281	-	130,36
Danska	43.094	5.123	5.141	5.357	0,4	124,31
Finska	338.145	4.780	4.986	5.158	0,4	15,25
Francuska	543.965	53.870	56.735	58.978	0,4	108,42
Italija	301.268	56.451	56.761	56.735	-	188,32
Jugoslavija	102.173	9.841	10.321	11.206	0,83	109,68
Mađarska	93.032	10.711	10.352	10.186	-0,2	109,49
Njemačka	357.021	78.298	79.357	82.087	0,3	229,92
Nizozemska	41.526	14.144	14.952	15.808	0,6	380,68
Poljska	323.250	35.578	38.109	38.609	0,1	119,44
Rumunjska	238.391	22.109	22.775	22.334	-0,2	93,69
Slovenija	20.273	1.885	1.969	1.971	-	97,22
Španjolska	505.992	37.488	38.793	39.168	0,1	77,41
Švedska	449.964	8.310	8.559	8.911	0,4	19,80
Švicarska	41.298	6.385	6.844	7.275	0,6	176,16
Velika Britanija	243.305	56.314	57.507	59.113	0,3	242,96

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 2.

STAMBENI FOND PO VELIČINI STANA I VLASNIŠTVU

Država	Stanova, tis.	Postotak stanova sa:			% stanova u kojima stanuju vlasnici stana	
		< 3 sobe	3 do 5 soba	6 soba i više		
Hrvatska	1998.	1.633	50,0	40,5	9,5	84,0
Europska unija						
Austrija	1998.	3.191	32,1	58,8	9,1	55,7
Belgija	1995.	3.948	11,3	69,2	19,5	64,5
Danska	1998.	2.476	24,6	62,4	13,0	51,3
Finska	1996.	2.391	24,7	63,2	11,3	61,2
Francuska	1996.	23.286	18,2	65,2	16,6	54,3
Grčka	1991.	4.651	17,2	75,8	7,0	76,0
Irska	1995.	1.107	5,0	52,2	40,7	80,0
Italija	1991.	25.028	11,0	74,9	14,0	68,0
Luksemburg	1991.	139				
Nizozemska	1996.	6.366	2,8	62,8	31,1	45,4
Njemačka	1997.	37.050	8,4	71,7	19,9	37,8
Portugal	1991.	3.059	8,9	71,9	19,2	64,7
Španjolska	1991.	11.736	2,9	73,2	23,9	78,3
Švedska	1993.	4.044	33,5	55,3	11,2	56,0
Velika Britanija	1995.	24.428	5,0	60,1	34,9	67,1
Zemlje Srednje i Istočne Europe						
Bosna i Hercego	1991.	1.074				74,4
Bugarska	1996.	3.427	41,7	54,2	4,1	92,6
Češka	1998.	3.731	33,9	61,5	4,6	46,2
Estonija	1996.	623	19,1	9,4	16,1	81,0
Jugoslavija	1996.	3.138	52,2	47,8		77,7
Letonija	1998.	955	62,6	37,4		49,0
Litva	1998.	1.306	54,7	45,3		97,5
Mađarska	1996.	3.767	17,6	78,9	3,5	89,3
Makedonija	1996.	548	27,7	54,7	17,6	63,2
Poljska	1996.	11.547	18,8	71,8	9,4	56,4
Rumunjska	1995.	7.781				92,4
Slovačka	1991.	1.618	38,4	53,1	8,5	50,1
Slovenija	1996.	688	49,3	47,8	2,9	61,2
SAD	1995.	688	1,8	49,9	48,3	59,7

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 3.

KUĆANSTVA PREMA BROJU ČLANOVA I VELIČINI

Država:	Godina	Ukupno tisuća	Samačka u %	2 člana, u %	3 i 4 člana, u %	5 i više članova %	Pros. veličina kućanstva	
							1990.	1996.
Hrvatska	1991.	1.544,2	17,8	22,5	43,7	16,0	3,1	...
Austrija	1996.	3.164,2	29,5	28,6	32,9	8,9	2,5	2,5
Belgija	1996.	4.147,3	30,1	30,6	31,8	7,6	2,6	2,4
Danska	1996.	2.344,0	35,8	33,1	26,1	5,2	2,3	2,2
Finska	1996.	2.198,8	35,6	30,2	27,1	7,2	2,6	2,3
Francuska	1996.	23.286,0	28,1	32,2	31,0	8,7	2,5	2,5
Grčka	1991.	3.203,8	16,2	26,7	43,8	13,2	2,9	2,7
Irska	1991.	1.029,1	20,2	21,2	31,9	26,6	3,3	3,1
Italija	1991.	19.909,0	20,6	24,7	43,4	11,3	2,8	2,7
Luksemburg	1991.	144,7	25,5	28,3	36,9	9,3	2,7	2,8
Nizozemska	1991.	6.164,0	29,9	32,8	30,3	7,0	2,4	2,3
Njemačka	1996.	37.281,0	35,4	32,3	37,7	4,6	2,3	2,2
Portugal	1991.	3.145,7	13,8	25,3	45,5	15,4	3,1	3,0
Španjolska	1991.	11.852,1	13,3	23,2	43,6	19,8	3,3	3,2
Švedska	1990.	3.830,0	39,6	31,1	24,1	5,3	2,1	...
Velika Britanija	1994.	23.130,0	27,4	34,4	30,7	7,7	2,5	2,4
Bugarska	1995.	2.774,0	16,5	27,2	41,2	15,1	2,8	...
Rumunjska	1992.	7.288,7	17,1	25,8	40,1	17,0	3,1	2,9
SAD	1996.	99.627,0	25,0	32,6	32,0	10,4	2,6	2,7

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 4.

KUĆANSTVA PREMA BROJU ČLANOVA PREMA POPISIMA

	1948.	1953.	1961.	1971.	1981.	1991.
Samačka	13,80	14,10	16,00	15,50	16,00	17,80
2 člana	16,40	16,70	17,70	18,60	21,10	22,50
3 člana	18,00	18,80	19,40	21,10	21,50	20,20
4 člana	17,20	18,00	19,10	20,80	22,60	23,50
5 članova	13,30	13,30	12,90	12,10	10,10	9,20
6 članova	8,80	8,50	7,50	6,50	5,20	4,40
7 i više	12,50	10,60	7,40	5,40	3,50	2,40

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 5.

OPREMLJENOST STANOVA INSTALACIJAMA I POMOĆNIM PROSTORIJAMA

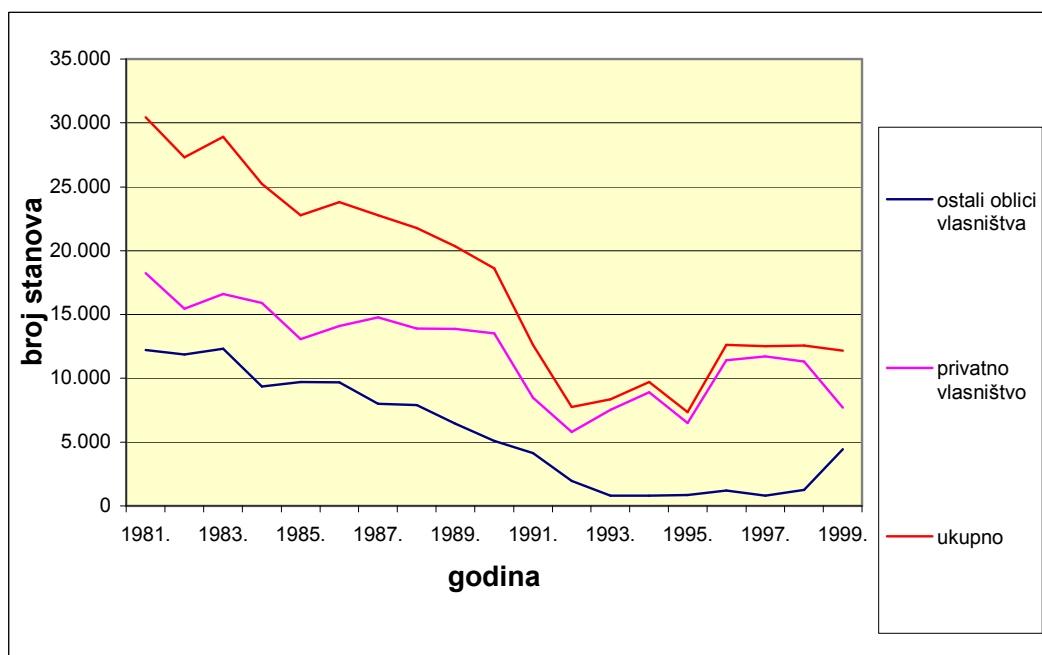
Država:		Stanova, tis.	Postotak stanova sa:				
			vodom iz slavine	tuš kabinom ili kadom	vodokotlićem	centralnim grijanjem	kuhinjom
Hrvatska	1998.	1.633	87,0	76,8	81,4	25,3	...
Europska unija							
Austrija	1998.	3.191	99,7	96,6	95,5	72,2	
Belgija	1991.	3.748	99,6	87,7	91,9	60,1	94,6
Danska	1998.	2.476		92,9	97,7	97,8	97,5
Finska	1998.	2.450	96,7	90,9	94,9	91,5	
Francuska	1998.	28.749	99,9	97,0	97,3	81,8	88,4
Irska	1998.	1.212	97,0	94,0	96,0	59,0	
Italija	1991.	19.736	93,6	95,9	97,4	69,4	99,0
Luksemburg	1991.	139	100,0	100,0	100,0	99,1	100,0
Nizozemska	1995.	6.280				82,7	
Njemačka	1997.	37.050				86,9	
Portugal	1991.	3.059	90,6	86,9	91,8		99,5
Španjolska	1991.	11.736	99,3	95,5	97,2	9,1	99,4
Švedska	1993.	4.044	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Velika Britanija	1991.	23.557	100,0	99,5	94,7	80,6	99,9
Zemlje Srednje i Istočne Europe							
Bugarska	1998.	3.438	83,6		57,9	17,1	
Češka	1998.	3.731	98,2	97,4	97,0	79,9	
Estonija	1998.	623	84,0	67,0	74,0	68,0	
Jugoslavija	1996.	3.138	79,5	68,2	63,6	21,2	91,1
Letonija	1998.	955	78,7	64,6	75,1	63,4	98,5
Litva	1998.	1.306	74,5	66,3		71,1	
Mađarska	1998.	4.048	84,7	80,1	76,0		
Makedonija	1996.	5.342	82,2	82,7	79,6	11,2	
Poljska	1998.	11.688		80,1	80,0	70,5	
Rumunjska	1992.	7.744	51,4	46,1	44,9	38,9	89,2
Slovačka	1991.	1.618	92,7	89,0	80,0	74,7	
Slovenija	1997.	695	97,6	87,5	90,4	64,6	

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 6.

KRETANJE BROJA IZGRAĐENIH STANOVAU HRVATSKOJ OD 1981. DO 1999. GODINE

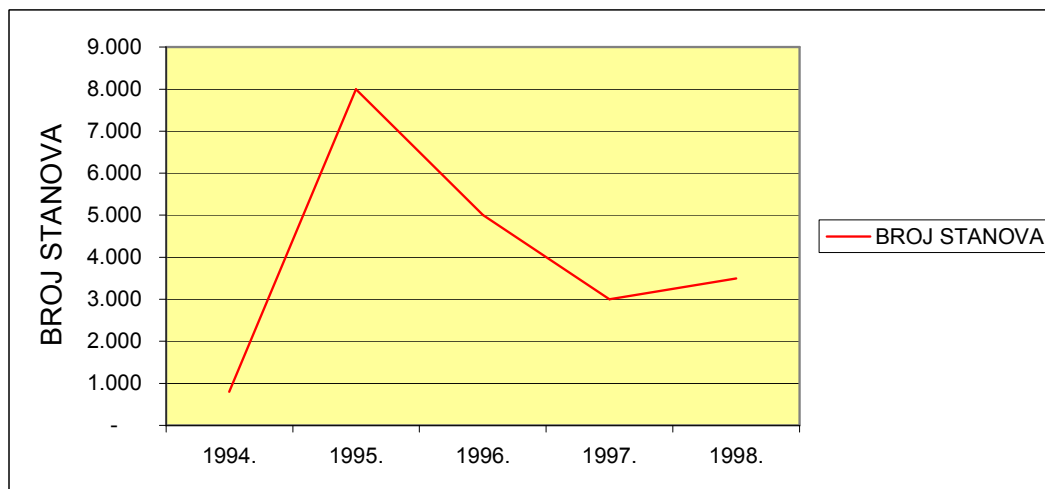
Godina	Investitor - pravna osoba		Investitor - fizička osoba		Ukupno	
	Broj	Indeks 1981=100	Broj	Indeks 1981=100	Broj	Indeks 1981=100
1981.	12.216	100	18.237	100	30.453	100
1982.	11.850	97	15.451	85	27.301	90
1983.	12.323	101	16.601	91	28.924	95
1984.	9.363	77	15.903	87	25.226	83
1985.	9.698	79	13.060	72	22.758	75
1986.	9.683	79	14.113	77	23.796	78
1987.	8.006	66	14.762	81	22.768	75
1988.	7.897	65	13.896	76	21.766	72
1989.	6.470	53	13.871	76	20.341	67
1990.	5.084	42	13.512	74	18.596	61
1991.	4.153	34	8.470	46	12.623	41
1992.	1.962	16	5.805	32	7.767	25
1993.	808	7	7.535	41	8.343	27
1994.	808	7	8.902	49	9.710	32
1995.	845	17	6.514	36	7.359	24
1996.	1.217	10	11.407	63	12.624	41
1997.	793	7	11.723	64	12.516	41
1998.	1.246	10	11.311	62	12.557	41
1999.	4.454	36	7.721	42	12.175	40



Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 7.

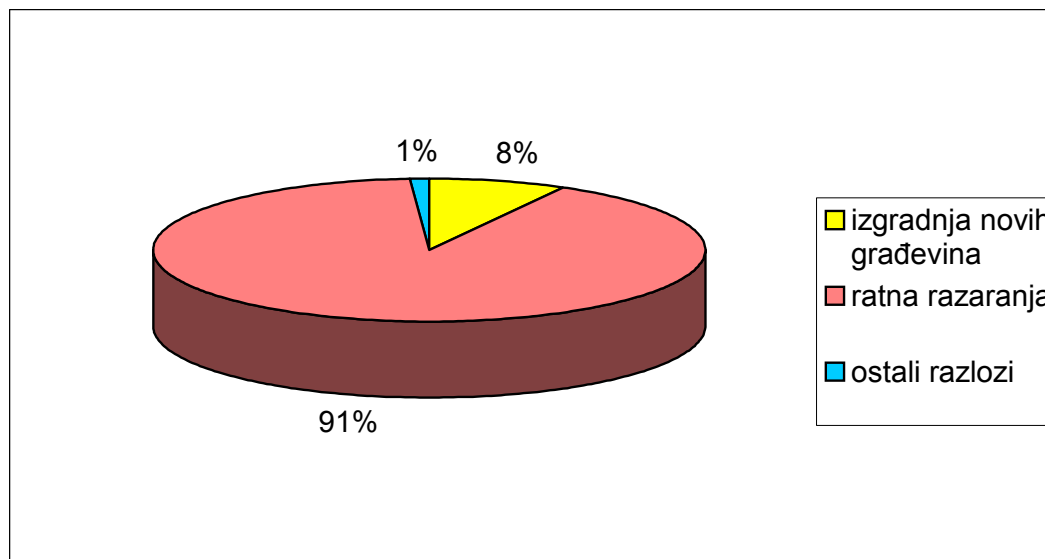
SRUŠENI STANOVI



Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 8.

SRUŠENI STANOVI PREMA RAZLOGU RUŠENJA OD 1994. DO 1998.

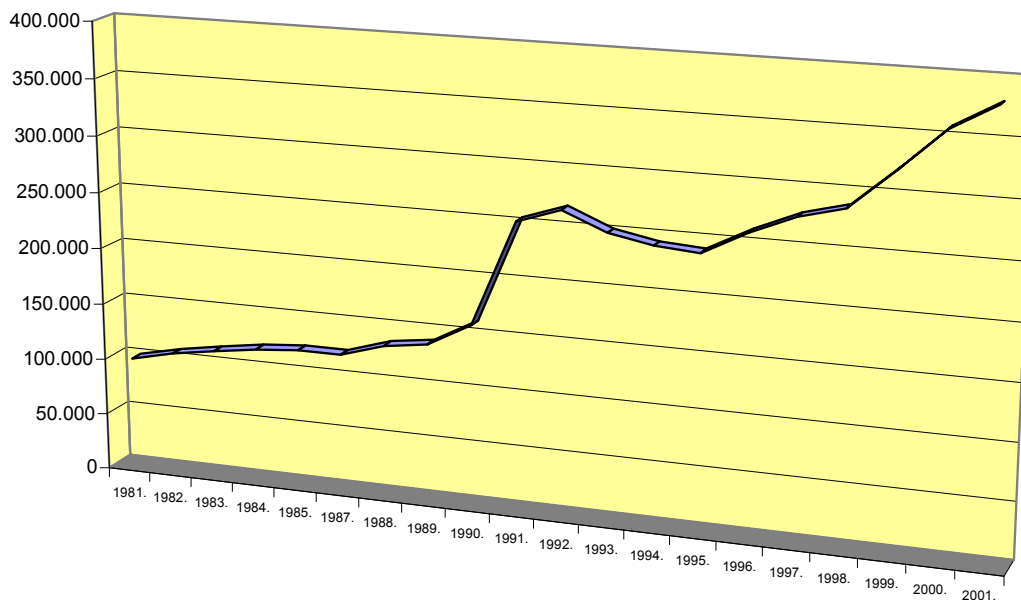


izgradnja novih građevina	8,1%
ratna razaranja	90,8%
ostali razlozi	1,1%

Izvor: Statistički ljetopis 2000.

Prilog 9.

Nezaposlene osobe od 1982. do 2001.godine u Hrvatskoj

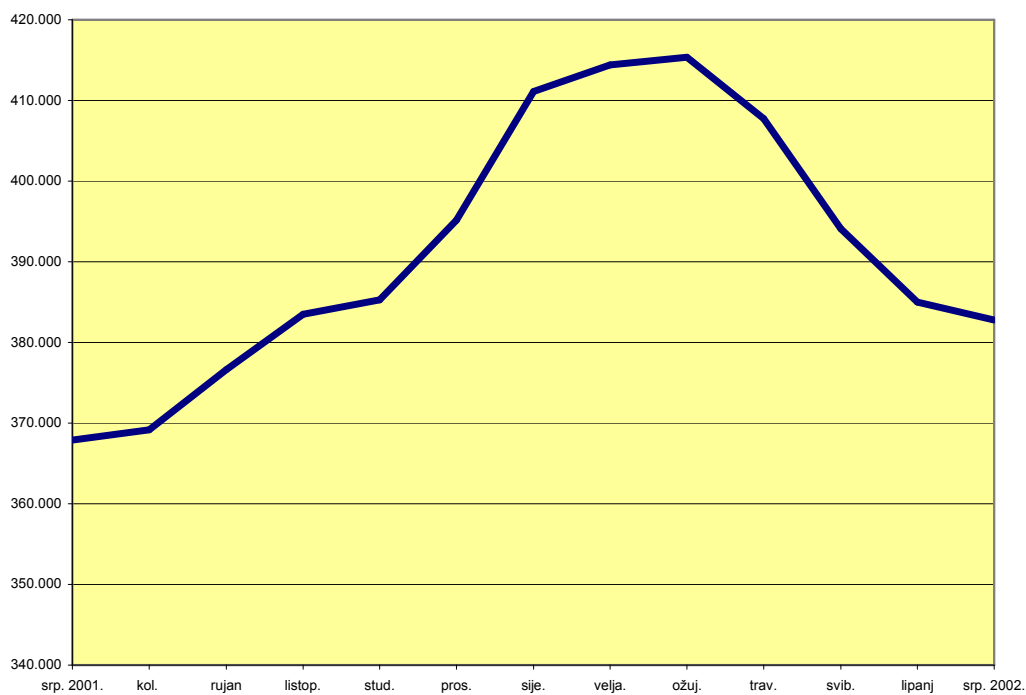


Godina:	Ukupno:
1981.	99.199
1982.	107.735
1983.	114.008
1984.	119.667
1985.	122.711
1987.	122.800
1988.	134.555
1989.	139.878
1990.	160.617
1991.	253.669
1992.	266.568
1993.	250.779
1994.	243.324
1995.	240.601
1996.	261.022
1997.	277.691
1998.	287.762
1999.	321.866
2000.	357.872
2001.	380.195

Izvor: Mjesečni statistički bilten Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, srpanj 2002.g.

Prilog 10.

**NEZAPOSLENE OSOBE U HRVATSKOJ
PO MJESECIMA OD VII 2001. DO VII 2002.GODINE**

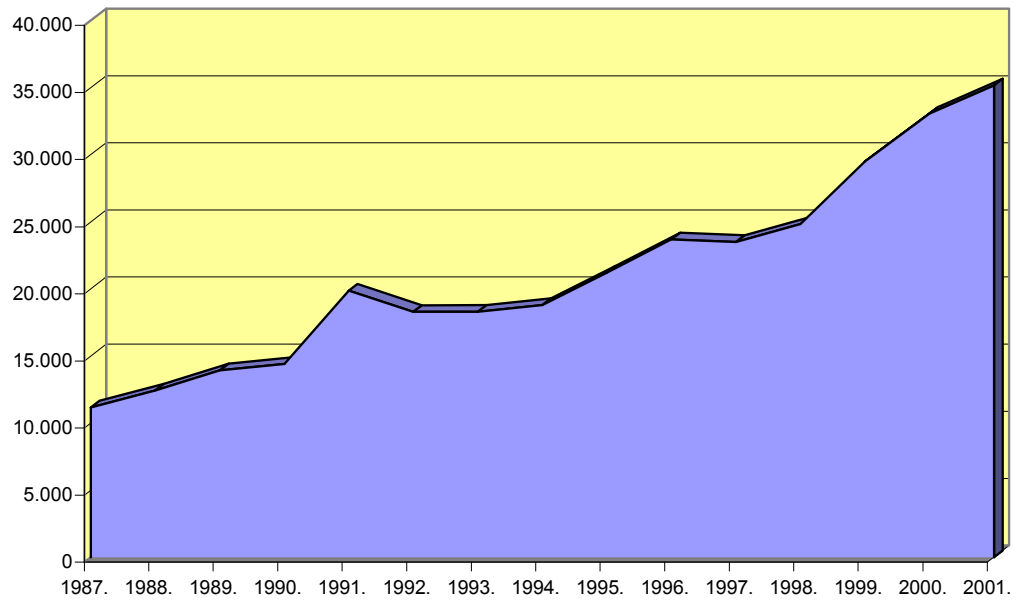


mjeseci	ukupno
srp. 2001.	367.878
kol.	369.168
rujan	376.626
listop.	383.500
stud.	385.254
pros.	395.141
sije.	411.115
velja.	414.418
ožuj.	415.352
trav.	407.742
svib.	394.094
lipanj	385.025
srp. 2002.	382.778

Izvor: Mjesečni statistički bilten Hrvatskog zavoda za zapošljavanje, srpanj 2002.g.

Prilog 11.

**Nezaposlenost Područna služba Osijek
od 1987.do 2001.godine (prosjeak)**



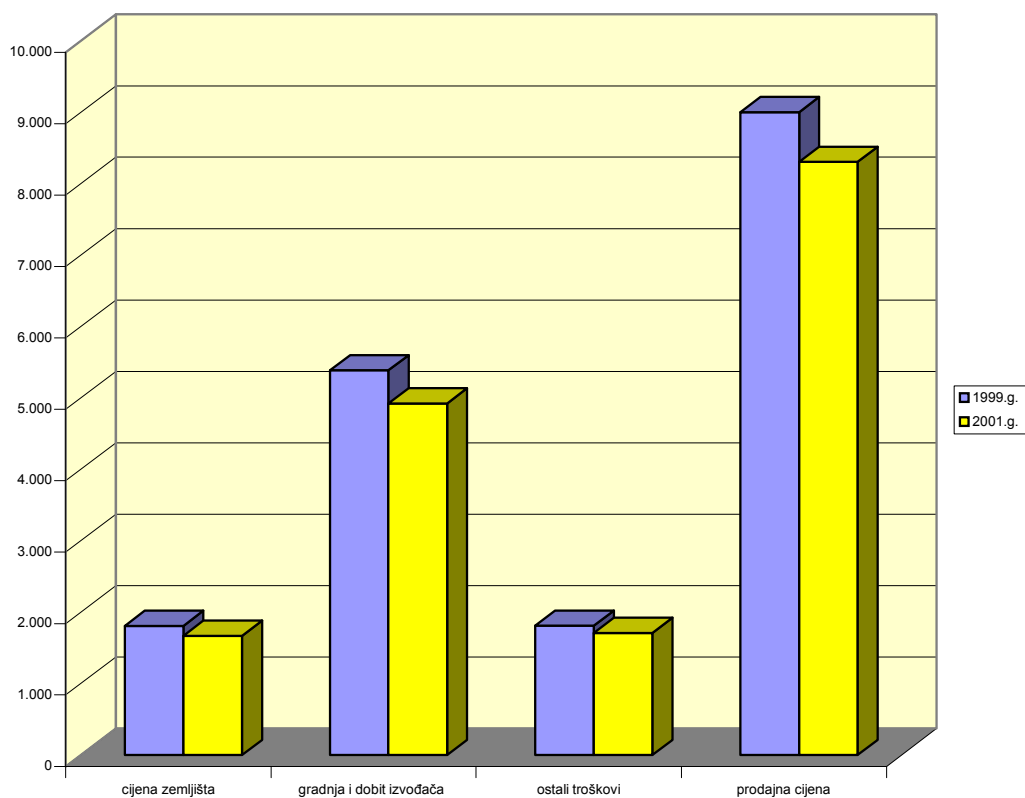
Godina:	Ukupno:
1987.	11.149
1988.	12.434
1989.	13.921
1990.	14.405
1991.	19.859
1992.	18.283
1993.	18.302
1994.	18.791
1995.	21.197
1996.	23.692
1997.	23.493
1998.	24.812
1999.	29.457
2000.	33.052
2001.	35.159

Izvor: Bilten Hrvatskog zavoda za zapošljavanje Područne službe Osijek, broj 8/XI, kolovoz 2002.g.

Prilog 12.

STRUKTURA PROSJEČNE CIJENE STANA

	cijena zemljišta	gradnja i dobit izvođača	ostali troškovi	prodajna cijena
1999.g.	1.808	5.387	1.809	9.004
2001.g.	1.670	4.925	1.711	8.306

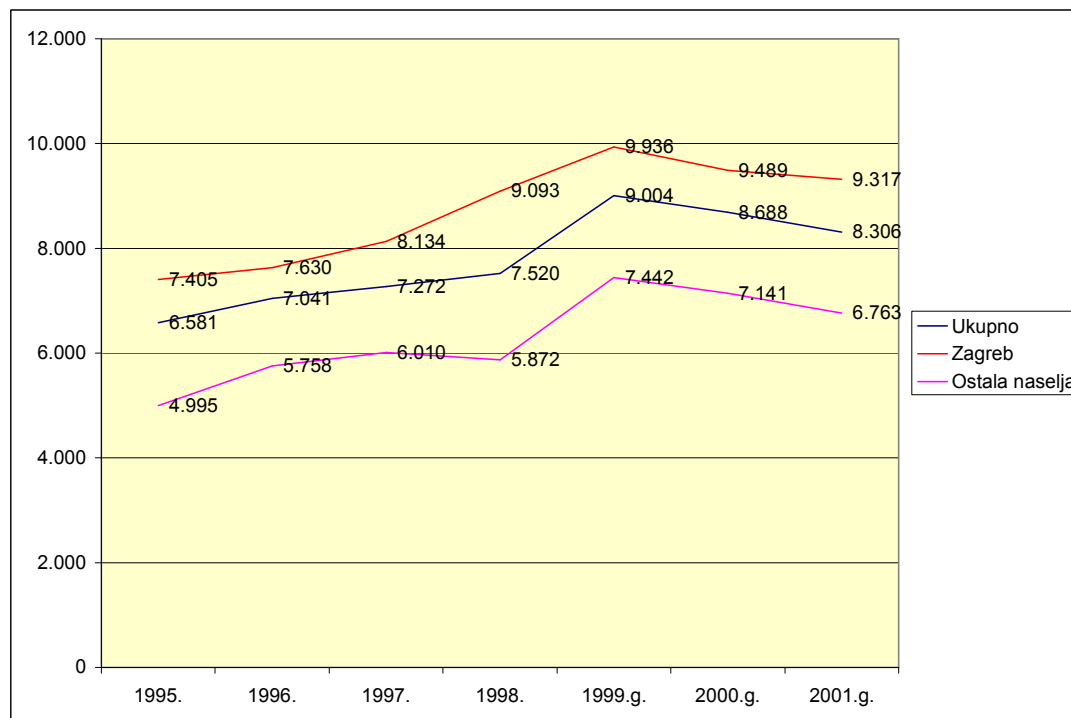


Izvor: Statistički ljetopis 2000.g. i Podaci Državnog zavoda za statistiku, stranica: www.dzs.hr/Statinfo/gradite.htm

Prilog 13.

PROSJEČNE CIJENE PRODANIH NOVOIZGRAĐENIH STANOVA PO m²

	1995.	1996.	1997.	1998.	1999.g.	2000.g.	2001.g.
Ukupno	6.581	7.041	7.272	7.520	9.004	8.688	8.306
Zagreb	7.405	7.630	8.134	9.093	9.936	9.489	9.317
Ostala naselja	4.995	5.758	6.010	5.872	7.442	7.141	6.763



Izvor: Statistički ljetopis 2000. i podaci Državnog zavoda za statistiku stranica: www.dzs.hr/građevinarstvo

Prilog 14.

STAMBENI KREDIT OD 300.000Kn NA 20 GODINA

	Zagrebačka banka	Splitska banka	Raiffeisenbank Austria	Hypo Alpe-Adria-Bank	Slavonska banka
Depozit	0%	0%	0%	0%	0%
Mjesečna rata	2.370,13	2.252,58	2.325,90	2.371,13	2.350,00
Kam. stopa	7,49%	6,79%	7,00%	7,25%	7,25%
EKS	7,77%	6,93%	7,37%	7,71%	7,71%
Naknada (%)	2%	1%	1%	1,5%	1,5%
Naknada (iznos)	6.000	3.000	3.000	4.500	4.500
Jamaca	0 do 4	od 0	0 do 3	0 do 4	1 do 3
Min. dohodak	4.070,13	4.505,16	6.977,70	4.171,13	6.600,00
Za vratiti banci	568.834,60	542.059,20	558.216,00	569.070,71	564.000,00

u Kunama

Izvor: Kreditni uvjeti banaka, kolovoz 2002.godine

Intervju br. 1.

Intervju održan u Zagrebu, 10. 07. 2002. godine sa gosp. Dubravkom Ranilović, predsjednikom Udruženja poslovanja nekretninama Hrvatske gospodarske komore

Što je ključni problem u stanogradnji i u rješavanju stambenih problema u Hrvatskoj?

Lokalna samouprava je ključni problem, ona je neefikasna i nije kapacitirana da kvalitetno pripremi projekte. Sve ide preko lokalne samouprave i elektra, priključci, komunalije, a još je lokalna uprava uglavnom i vlasnik većih površina zemljišta itd. Ona može razvijati te stambene projekte.

Međutim, lokalna samouprava je sada samo jedan aparat koji funkcionira za izdavanje određenih dozvola i uglavnom je otežava procese u stanogradnji.

U uredima lokalne samouprave bi trebali postojati timovi ljudi sa kojima bi lokalna uprava zarađivala. Znači, nije stvar niti imati zemljište, ne treba prodati obično zemljište, nego treba raditi prvo projekt pa onda oplemeniti tu parcelu. To vam je isto kao kad prodajete sirovo drvo ili drvo u namještaju. Najlakše prodati komad zemljišta za jeftinu cijenu ili suprotno, prodavati zemljište pre skupo - onda neće nitko kupiti.

Ako sam ja u gradu Zagrebu i vlasnik sam zemljišta, meni je najjednostavnije izvaditi potrebne dozvole. Kada ja izvadim građevnu dozvolu i onda izradim projekt, izradim studiju, pronađem investitora i složim financijsku situaciju, a to na tržištu treba.

Što se tiče običnog čovjeka kao takvog, sve dok tržište daje mogućnost da vi npr. u zoni u Lučkom napravite satelit naselje, ako je dobro infrastrukturom povezano sa npr. nekakvom željeznicom, a s obzirom da je tamo jeftinija gradnja, to tržišno funkcionira.

Iskreno podržavam i najbolja stvar su stambene štedionice, to je provjereni recept i mislim da je to vrlo dobar način na koji bi ljudi trebali usmjeriti svoja razmišljanja. Nitko ni na zapadu ne stječe imovinu za godinu, dvije, samo kod nas mislimo da je to moguće. Imovina se stječe generacijama, dugoročno, a za to je stambena štednja na 2, 5, 6, 7, 8, 10. godina.

Što mislite o Hrvatskoj kao slabo naseljenoj državi, mjestima sa praznim stambenim jedinicama i Zagrebu - prenaseljenom gradu koji teško funkcionira?

Prometna povezanost je sada koncept cijele politike. Koncentracija ljudi koji dolaze u grad Zagreb je velika. Nije bitno živjeti u samom centru grada, nego je bitno biti dobro povezan i imati dobru infrastrukturu, tako da sa bilo kojeg dijela možete doći za 20 minuta do željenog mjesta. Danas, sa postojećom regulacijom prometa u gradu Zagrebu u dijagonali treba 45 minuta, što nema smisla.

Osnovni način planiranja je urbanizam. Moramo prvo uskladiti infrastrukturu sa potrebama gradova i sela, npr. da li želimo da se sve centralizira u Zagrebu ili ne.

Moglo bi se raditi u gradu Zagrebu, a živjeti u Vrbovcu, kada bi od Vrbovca do Zagreba mogli doći za 15-20 minuta. Potrebno je izraditi bolji javni prijevoz, sustav transporta, pa onda planirati napučenost grada Zagreba, razvoj grada, te odgovoriti na pitanja kao što je treba li dislocirati ministarstava itd.

Zašto bi recimo Ministarstvo pomorstva prometa i veza bilo u Zagrebu, kad bi moglo biti u Splitu? Ministarstvo poljoprivrede bi moglo biti u Osijeku. Sva ta ministarstva koja su zbijena u centar grada mogla bi se locirati npr. u Lučko.

Problem je, npr. slobodnog parkirališta za MUP u kojem se vrši izdavanje putovnica i osobnih dokumenata. Ova institucija ima 200 uposlenih, svi sa osobnim automobilima i još im svakodnevno dolazi oko 1000 ljudi. Treba to netko predvidjeti, promisliti i planirati.

Samo širenje grada mislim da je greška, mislim da smo premala zemlja da bi se sve koncentriralo u jedan grad. Nepotrebno je razvijati samo jedan grad, ukoliko su mogućnosti takve da imate jedan krasan Varaždin, Sesvete, Vrbovec, Ivanić grad, a da ne govorimo Osijek, Đakovo, Valpovo... Sve je zapravo poprilično blizu, ali treba cijeli jedan sustav od početka smisliti kako bi željeli da naša zemlja izgleda. Treba to

dogovoriti i onda planirati sve prema tome cilju: uređenje prometnica, života, trgovina...

Gdje će se ljudi koncentrirati ovisi i o tome da li ćemo se baviti turizmom, trgovinom, industrijom... Ljudi se koncentriraju tamo gdje ima posla.

Na primjer, kada bi ministarstvo pomorstva bilo u Splitu, tada bi tamo mladi ljudi mislili da mogu dobiti nekakvo radno mjesto i ne bi bilo potrebno da svi dolaze u grad Zagreb.

Da li ste obradili tržište nekretnina, što je sa ponudom i potražnjom?

Kako ste donjeli odluku o ulasku u posao sa nekretninama?

Bavio sam se advokaturom 2 godine, odradio pripravnički staž, tada je bilo vrijeme početka rata 1991. godine. U međuvremenu sam pokrenuo jedno strukovno udruženje pri HGK, što se tada zvalo Grupacija za posrednike, a sada je to Udruženje poslovanja nekretninama. Pokrenuli smo i Burzu nekretnina. Uz sudjelovanje nas 15 ljudi iz svih agencija, već smo u ono vrijeme, kada je to stvarno bila revolucija, imali internet bazu podataka i internet pretraživač.

Tako sam se ja u vrlo ranoj fazi opredjelio za nekretnine, ali nisam siguran da li je to zbog potrebe tržišta. Možda, da je bilo bolje vrijeme ostao bi u advokaturi.

O tome da li sam ispitao ponudu i potražnju na tržištu nekretnina? Interesantno pitanje! Danas statistički sustav prikupljanja podataka ne postoji.

Sustav ponude i potražnje ne postoji, nitko u državi ne može to napraviti. Precizan broj kroz tržište u nekakvom iznosu ne možemo reći. Što znači da li je ponuda veća ili potražnja veća? Nema jednog broja koji bi označio taj pojam.

Ogromna je potražnja za kvalitetnom nekretninom, a postoji nevjerojatna inflacija nekvalitetnih nekretnina.

Da, cijene nekretnina padaju ali to vrijedi za stanove u zgradama sa 100-200 stanara. To je jedan sustav života. Nikada nebi ušao u takvu zgradu osim, ako me nevolja ne natjera. Danas zaposlen čovjek u tvrtki koja radi, u kojoj ima solidnu

plaću, neće sigurno kupiti stan u zgradi sa drugih 50 stanova. Izgradnjom takvih stanova dolazi do pomanjkanja kvalitetnih nekretnina. Kvalitetna nekretnina uvijek ima kupca, čak recimo i luksuzna.

Danas vrhunski stan površine cca 150m², sa terasom, u centru, u sjevernom dijelu Zagreba, znači stan koji ima parking, osiguran stan, terasu koja gleda nešto malo zelenog. Isti čas može naći kupce, u to sam siguran, za 1.800EUR/m², to je u redu. Jednostavno ne možete prodavati kvalitetne nekretnine u tri ulice u gradu Zagrebu. Cijela Hrvatska, svi bi se htjeli ukrcati na tri brda, a samo mladi možda hoće na Jarun.

U pristojnijim stanovanjima postoji garaža, imate pogled u nešto zeleno, da ne gledate u zgradu udaljenu na pola metra, gradnja je kvalitetnija. Kvalitetniji stan znači da vam je pod obložen parketom prve klase, da je ugrađena pristojnija keramika, da postoji sistem zaštite, da su ugrađene kvalitetnije kupaonske armature...Vjerojatno je lakše prodati stan sa jakuzzijem, nego stan sa običnom kadom. Znači kvalitetna nekretnina sa kvalitetno smišljenom opremom.

Sada se grade zgrade sa tri, četiri kata koje nemaju lift. Zašto? Kakva je to zgrada koja ima četiri kata, a nema lift? Danas je cijena lifta cca 20.000EUR, pa kakav je to razvoj projekta da se ne ugradi u četverokatnicu lift? Mislim da imate obitelj, ženu i dijete, i da morate "lipsat" gore na četvrti kat, takav stan nebi kupili.

Danas se prodaju stanovi u zgradama starim već 30, 40, 50 godina, npr. Folnegovićevo naselje koje je u građevinskom smislu izamortizirano i više nema građevinsku vrijednost.

Prema svemu izrečenom i poznavajući sve slabosti i nedostatke evidencije stambene izgradnje nemožete obraditi i ispitati tržiše?

Da li su investitori zainteresirani za nekretnine - stambenu izgradnju?

Da, ali se tržište nije otvaralo. Danas dolazi čovjek sa investitorom za nekretnine i prvo pokuca na vrata ministarstva. Koji je to redosljed? Gdje to ima?

Za primjer nama su dolazili inozemci, takvi investitori žele da država nema veze sa ničim, nego se mora razviti tržište.

Država mora omogućiti nekakav zakonski mehanizam, a ne ovaj naš jadani zakon što ga čekamo godinama i još ga ne razumjemo. Država mora shvatiti, jednostavno mora dati nekakve zakonske uvjete. Ovih dana je u ministarstvu, kako sam čuo, pripreman pravi zakon o razvoju projekata nekretnina.

Dođe li investitor u ministarstvo i u fond, te ako tu ne riješi ništa, ništa se ne dešava. Zašto? Zato što su oni sve poklopili, a oni zapravo nisu ni kapacitirani da bi nešto radili, a što sve ne rade.

Prvo se mora donjeti zakon tko se uopće može baviti nekretninama, uostalom, što mi u udruženju predažemo već sedam godina, a zakonski prijedlog je gotov već dvije godine. Treba donjeti zakon u kojem će se napraviti razvoj nekretnina i država i lokalna uprava treba konačno sistematizirati svoje nekretnine i dati nekretnine na tržište.

Sada najveći broj nekretnina stoji negdje neiskorišteno. Treba tu napraviti tržište, treba sistematizirati, vidjeti šta vrijedi šta ne vrijedi i takve nekretnine plasirati na tržište, a tržište će dati odgovor. Radom na silu nikada ništa nećete riješiti.

Prvo treba izvršiti postupak denacionalizacije, a drugo, država i lokalna uprava treba identificirati čega je zapravo vlasnik i napraviti procjenu tih nekretnina. Sumnjam da u ovom trenutku država i lokalna uprava ima kvalitetne ljude, koji to mogu kvalitetno napraviti.

Tržište će onda reći: ova nekretnina valja, a ova ne valja. Samo prije toga država treba znati čega je uopće vlasnik.

Tom prilikom treba napraviti kvalitetne programe razvoja o tome šta želimo. Da li želimo da se u gradu Zagrebu napravi poslovni centar gdje će biti licirani poslovni uredi, predstavništva firmi, dio državnih službi i slično.

Danas u gradu Zagrebu nedostaje 100.000m² poslovnih ureda. Na šta nam slični grad Zagreb kad nismo stvorili opći sustav poslovnih uredskih zgrada? Nama je pola tvrtki smješteno u Budimpešti, jer se ne može smjestiti u kvalitetnom uredu u gradu Zagrebu.

Zašto? Zato što nemamo poslovnih uredskih zgrada.

Imamo dvije poslovne zgrade Zagrebčanku i Cibonu, koje "razvlačimo". Kada je grad razmišljao o tome gdje će se formirati nekakav poslovni kvart gdje će biti restorani, zaposliti ljude, gdje će se to kvalitetno moći obaviti?

Sve je u centru grada, upoće nije isplanirano gdje će se parkirati, nego se mora dolaziti tramvajem. Ne znam čemu služi tramvaj koji vozi od Dubrave do Prečkog za 1sat i 15 minuta? Tko ima toliko vremena da se vozi?

Treba napraviti sustav, treba planirati, smisliti petogodišnji plan po kojem želimo da nam danas - sutra država izgleda ovako, da nam grad izgleda ovako, da nam naše selo izgleda ovako.

Onda, da bi naše selo izgledalo ovako, treba angažirati arhitekta, inženjere, treba vidjeti i popisati nekretnine, treba urediti pravnu stranu, treba napraviti nekakav sustav.

Kada to sve budemo imali, dati na tržište potencijalnim investiorima.

Smisao je u tome da lociramo problem i analiziramo: mi ne možemo ostvariti plan u kojem smo smislili da Zagreb bude poslovni centar ovog dijela Europe, jer nismo riješili vlasničke odnose, ne možemo to sprovesti jer nemamo dobar urbanistički plan i sl. Onda treba reći u redu, ali hajdemo onda to riješiti. Napraviti tim od deset ljudi u kojem će biti pravnici, arhitekti, ekonomisti i dr., jer je to posao koji će donesti novac. Dat će se posao, napraviti će se program i početi sa deset ljudi koji će samo raditi na tome da to riješe.

Morate od nekud krenuti, prvo morate znati šta želite, kad znate šta želite dijagnosticirati probleme i onda te probleme ići rješavati.

Što država treba učiniti u cilju rješavanja stambenih problema kroz stimulacije, oslobađanje od poreza, poticaje, socijale i sl.?

To su sve supergluposti, sve što država na neki način oslobađa od poreza to je užasno, skoro nejverovatno.

Mora se insistirati na sustavu gdje je gradnja jeftina, a ne na sustavu beneficija. Morate otvoriti mogućnost jeftinog stanovanja, a to su već smislili Nizozemci, Nijemci, itd., znači postoje neke regije gdje se može jeftino stanovati.

Treba osmisлити neki kreditni program, što ministar Čačić nije loše mislio, samo je još trebala sudjelovati i lokalna uprava.

Državi nije potrebno tu gurati nekakve beneficije, ona sama treba isplanirati i dati mogućnosti da se tržište razvija. Država može odrediti jedan prostor u kojem se može jeftino graditi ili možda dati zemljište iz njezinog vlasništva. Tako onda imate jeftiniji ulaz, što se tiče komunalija, ali za mene recimo oslobađanje od poreza na promet nekretnina nema veze sa državom.

Govorimo li o životu u Zagrebu i integraciji ljudi koji dolaze u Zagreb i žele kupiti stan po 1.300EUR-a/m², a imanje kod Vrbovca se prodaje za 10.000EUR-a i to komplet sa kokošima, sa svim peradima, sa stajama, sa oranicama, gdje je onda socijala? U čemu je onda problem? Zašto ti sposobni radni ljudi žele živjeti u mamutici u Novom Zagrebu, sa 100 drugih stanara i platiti 50.000EUR-a, u čemu je razlog?

Na selu ne samo da steknete krov nad glavom, nego dobijete i posao, a dan danas se ne može vidjeti negativna migracija.

Zašto sad mi trebamo nekog građanina tretirati kao socijalni slučaj? Koga? Onog čovjeka koji želi raditi u ministarstvu? Seljaka koji je ostavio polje i hoće biti doministar? Koga mi tretiramo kao socijalni slučaj? Moraju se odraditi nekakvi prioriteti i plan. Moramo znati šta ćemo na selu, ako neće nitko ići na selo, uredu izravnajte sela, ako nam to ne treba.

Totalno je neisplanirano šta se treba raditi i zato me nervira što netko paušalno govori da se treba spustiti porez na promet nekretnina. Po kojem kriteriju? Kome ćete dati da taj porez plaća, a kome ne? Šta želite razvijati? Stambenu gradnju? Socijalnu gradnju? Želite razvijati *ofise*? Želite da nam Zagreb bude socijalni grad ili da nam Zagreb bude poslovni centar Europe? To su sve pitanja koja treba postaviti i po tim pitanjima dati odgovore.

Kada konačno odredite šta želite, napravite plan, jednogodišnji, dvogodišnji, petgodišnji, onda možemo taj plan sprovoditi i razvijati. Hoću reći da bi razvio ovaj plan treba mi, ne znam firme: ...

Tako se radi stambena izgradnja recimo u Nizozemskoj, kojoj nedostaje stambenog prostora zato što nema zemljište za gradnju, a sve zbog mora koje zauzima veliki dio.

To je onda sustav, kad se nešto planira i projektira.

Država treba isplanirati sustav razvoja nekretnina i onda te nekretnine, što sam rekao u prvom dijelu, kojima država vlasnik, popisati, identificirati i dati na tržište. Tržište će odgovoriti.

Misli li država da treba graditi socijalne stanove, u redu, ali socijalni stan ne može biti u gradu Zagrebu. Šta znači socijalni stan u gradu Zagrebu? Zašto bi morao živjeti u gradu Zagrebu? Socijalni stan može biti u Lučkom, socijalni stan može biti u predgrađu Ivanić grada ili negdje, a ne može biti na centru Zagreba socijalni stan, kakav bi to bio socijalni stan?

Što mislite o društveno poticajnoj stanogradnji (DPOS)?

To je dobro, ali nismo oživjeli stanogradnju. Napraviti ćemo 2, 3, 4 zgrade, ali nekretnine stoje, razvoj projekata stoji. Mora se raditi na tome, prije svega tržište nekretninama je bitno zato što uključuje 17 proizvodnih grana, a da ne govorimo usluga.

Znate što je građevinska djelatnost? Građevinska djelatnost uključuje toliko obrtnika, toliko proizvođača, uključuju se odvjetnici, arhitekti, inženjeri građevine, a svi u pravnom sustavu zapošljavanja. Znači gdje se ne radi "na crno", nego gdje se rade normalni projekti.

Morate platiti arhitekta plaćom kako spada i onda se cijelo društvo događa. To je jedan zamašnjak, a mi nećemo sa ovom DPOS to riješiti na tržištu.

Tržište nekretnina ne postoji i ne samo tržište nekretnina nego i neka druga tržišta ne postoje, ali je to tako.

Kako vidite budućnost prometa nekretnina u Hrvatskoj?

Ja se nadam da će ovih dana zakon konačno ući u proceduru.

Jednostavno, Hrvatska će se morati prilagoditi trendovima zapada da uđemo u EU, te ćemo jednostavno morati prihvatiti načela zapada pri poslovanju nekretninama i to će doći htjeli mi to ili ne.

Sada tržište uopće nije razvijeno, zato što društvo nije razvijeno. Društvo je cijelo u krizi, svako se sa svačim bavi, svi se u sve razumiju, svi sve znaju, nitko ne misli da

mora nešto čitati i naučiti. Morat ćemo se prilagoditi tržištima zapadnih zemalja i morat će se konačno maknuti iz državnog okrilja.

Kada budu dolazili investitori da više ne ulaze u državne institucije, nego da postoji svjetsko tržište investitora koji mogu izabrati projekte i graditi.

Morat ćemo imati sustav i razviti projekte. Treba znati što se želi, onda običi i naći investitora, financiranje...

Banke su spustile kamate, mladi ljudi sve više ulaze u kupovinu nekretnina. Prije tri godine je ovo bilo nezamislivo, u današnjoj situaciji svaki drugi čovjek ide u banku. Prije dvije, tri godine čovjek je rekao ako nije "keš" - nije novac.

Stvari se polako mijenjaju. Morat ćemo prihvatiti kroz 2-3 godine način funkcioniranja tržišta zapada, ali s tim da će nekretnine morati otići od okrilja države, tako da će se tržište morati dati profesionalcima koji će se u međuvremenu formirati. To će biti profesionalci koji će znati o nekretninama promišljati baviti se nekretninama.

Intervju br. 2

Intervju održan u Zagrebu, 10. 07. 2002. godine sa gđom. Mandicom Zulić, predsjednicom uprave Raiffeisen stambene štedionice:

Na temelju kojih pokazatelja se Raiffeisen stambena štedionica Austrija odlučila doći u Hrvatsku?

Uvodno mogu reći da je svaki pokušaj sistematiziranja jedne problematike, posebno stanovanja koja je izuzetno osjetljiva, što vjerojatno i vi pokušavate u svom radu prikazati, dosta dobra jer ih ima premalo i svaki ovakav rad složi kockicu u mozaiku jedne problematike.

Sudjelovala sam u projektu koji je bio podprojekt onoga "Hrvatska u 21. Stoljeću", a koji je bio rađen na razini gospodarske komore, gdje su stambene štedionice isto možda nedovoljno akceptirane, odnosno naglašene kao bitan sudionik u ukupnom problemu odnosno kontekstu kvalitete ne samo stanogradnje, nego smo to proširili na nekakav širi pojam konteksta problema, odnosno kvalitete standarda stanovanja i u tom se dijelu nešto dalje i radi, kažem još uvijek to nije dovoljno.

Prvo možemo reći da je naš većinski vlasnik Raiffeisen stambena štedionica iz Austrije, koja je najjača stambena štedionica u Austriji. Mi smo tamo pored čini mi se 4-5 stambenih štedionica.

Naravno i te kako, temeljem analiza tržišta koje ima tako više nekakvih parametara, mislim da je to veličina tržišta, broj stanovnika, broj neriješenih stambenih problema, uopće broj starih, nedovoljno uređenih stanova itd. Temeljem određene komparativne analize tržišta naš se osnivač odlučio doći u Hrvatsku. Prvo slijedeći činjenicu veličine tržišta, a naročito i zbog rata itd.

Nije toliko nedostatan broj stambenih jedinica u Hrvatskoj koliko je nedostatan broj kvalitetnih stambenih jedinica, a upravo je stambena štednja po svom profilu i karakteristikama u 90% slučajeva namjenjena upravo onima koji trebaju određenu intervenciju u stanu, onima koji imaju dvosobni stan, a trebaju trosobni, onima koji

imaju jednosobni, a trebaju dvosobni... Dakle, više za rješavanje takvih problema nego za one građane koji mogu odmah izdvojiti dovoljno sredstava da kupe stan. Jednostavno je sustav stambene štednje takav da se dio vlastitih sredstava uštedi, a dio se onda odobri kreditom.

Slijedom tih parametara i naravno budući da je stambena štednja u Austriji toliko afirmirana u proteklih 80 godina, da su oni zapravo pokrili na neki način dosta tih potencijala i naprosto traže nova tržišta, pa su tako došli u Češku, Slovačku, Hrvatsku. Istražuju mogućnost odlaska u Rumunjsku, gdje je izašao novi zakon o stambenoj štednji.

Evo to su znači nekakvi razlozi zbog kojih je Raiffeisen stambena štedionica iz Beča došla u Hrvatsku, naravno zajedno sa Raiffeisen bankom iz Beča, koja je naš suvlasnik (Raiffeisen stambene štedionice) u 74 %, a Raiffeisen banka iz Zagreba je naš vlasnik još u 26%, mislim da bi to bilo dovoljno za ovo pitanje.

Na koji način i pod kojim uvjetima stambena štedionica doprinosi rješavanju stambene problematike?

Država poticajem od 25% potiče ljude da prvo sami štede. Time se sve više razvija svijest da građani kada trebaju stan, kuću ili bilo koji objekt za stanovanje, moraju taj problem rješavati sami kroz generacije. Prošlo je ono vrijeme u kojem su se dijelili društveni stanovi, prošlo je vrijeme u kojima su se dijelili troškovi, tzv. fondovi zajedničke potrošnje, a koji su bili na raspolaganju uz enormno povoljne uvjete zaposlenicima po različitim tvrtkama.

Toga više nema, ali je zato država uskočila kroz poticanje stambene štednje. Možda još u ovom trenutku nedovoljno, ali u svakom slučaju opet promatrajući iskustvo iz Austrije, iz zemalja u kojima je stambena štednja već dugo bila afirmirana, možemo sa pravom reći da su stambene štedionice bitan, ako ne i najbitniji sudionik u ukupnom rješavanju stambene problematike.

Ono što će vjerojatno s vremenom u Hrvatskoj biti, to je sigurno da se niti jedan projekt koji se tiče stambene izgradnje ili bilo kakog poticanja stambene izgradnje neće događati niti će profitirati bez sudjelovanja stambenih štedionica.

Kakav je udio državnog poticaja u Austriji?

Morala bi to provjeriti, ali mislim da je to negdje oko 12%, a ne 25%.

Mijenjalo se, zapravo ovisno o kamatnoj stopi i ovisno inače o monetarnoj politici u državi i naravno o tom koliko vrijedi taj određeni postotak. Tako da je to bilo i više i manje. Sada je to što se tiče postotka, momentalno u Slovačkoj i Češkoj slično kao i kod nas.

Da li država dovoljno potiče u stimuliranju stambenih problema apsolutno možemo reći da je po mojoj procjeni to dovoljno. Iako, naravno da možda u ovom trenutku, cijeneći potrebe građana itd., možda bi trebao biti taj limit od 1.250Kn eventulano nešto veći da bi igrao bitniju ulogu. Sa druge strane država daje mogućnost da se prenosi pravo i u sljedeću godinu.

Naravno, da opet moramo kao sudionici tog nekakvog društvenog zbivanja biti svjesni da smo još uvijek u fazi silno velikih izdataka države za sve moguće namjene, pa u tom slučaju zaista moramo reći da je to dovoljno i da je to uz našu kamatnu stopu i uz tu mogućnost dobivanja kredita, jedan uistinu poklon od države i to jedan vrlo respektabilan.

Osiguranje banaka i stambenih štedionica instrumentima pri dodjeli kredita?

Građani su najbolji i najmanje rizični dužnici, ali po mom mišljenju upravo zbog toga što su instrumenti osiguranja jako čvrsti. To se isto mora promatrati u kontekstu opće sigurnosti i organiziranosti gospodarske situacije u cijelom društvu. Naime u onom trenutku kad mi budemo imali 90% zaposlenih ili 95%, te kada svi ti zaposleni budu imali trajni nalog za vraćanje kredita sa svoje plaće kao što to postoji u Austriji, onda ćemo vjerojatno i mi to tim instrumentom rješavati.

Jednostavno banke su sad u situaciji da se moraju čvršće osigurati zbog toga što imati posao nije jaka garancija, jer propadaju i velike i male firme.

Moram reći da se ipak to sve više i više približava nekakvim potrebama građana na način da se i ukoliko je hipoteka 3 puta veća onda više ne treba jamce. Ukoliko građanin ima relativno malu plaću, ali još možda neki honorarni posao da se priznaje i neka porezna kartica, da ukoliko ima nekakav depozit može taj depozit služiti isto tako kao garantni depozit u svakom slučaju.

Mislim da će se vremenom kad i zaposlenost i prihodi tog našeg pučanstva budu redovitiji i normalniji onda slijedom toga zapravo i banke prilagođavati.

Bilo bi najjednostavnije ugovoriti trajni nalog za uplatu kredita sa tekućeg računa na koji se prima plaća, razumjete, međutim niti je dovoljno još tih koji imaju siguran prihod, niti je dovoljno tekućih računa, niti su te plaće dovoljne da bi taj trajni nalog bio dovoljan kao instrument osiguranja, nego se zato traže jamci itd., a hipoteke normalno, to je kod većih iznosa kredita kreditiranjem nekretnina, a svako je zapravo vrlo rizično.

Da li je u planu novi proizvod (izgradnja - financiranje izgradnje stanova), na koji način bi se omogućilo štedišama planirano rješavanje stambenih problema i planirano plasiranje kredita?

Ovako, što se tiče mogućnosti financiranja izgradnje stanova, tu mi moramo još napraviti, a već smo u fazi prvog pisma prema ministarstvu financija za određene intervencije u zakonu. Prema sadašnjem zakonu zapravo ne postoji mogućnost da prije isteka roka od dvije godine kreditiramo našeg štedišu, a niti da finaciramo neku građevinsku tvrtku.

Postoji tamo nekakva mogućnost da mi osnujemo tako nekakvu građevinsku tvrtku, znači da uložimo dio našeg temeljnog kapitala i imamo svoju vlastitu građevinsku tvrtku. Međutim, čini mi se da bi to bilo još pre skupo i da je to još pre rano razmišljati o tom jer smo još pre mali, pre malo je to potencijala.

Ono što bi bilo optimalno rješenje u ovom trenutku to bi bilo tzv. međufinaciranje, kako mi to zovemo jer svugdje, što sam ranije već spomenula u zemljama Europe

gdje postoji zakon o stambenoj štednji, postoji ta mogućnost međufinanciranja. To bi značilo da stambena štedionica financira u prvoj fazi neku x,y tvrtku, da se javi njih pet na natječaj, da se potpiše nekakav ugovor o partnerstvu, prema kojem ta tvrtka garantira izgradnju određenog broja stanova upravo za naše štediše, a onakvih stanova kakve oni žele.

Znači da ona garantira izgradnju, garantira kvalitetu, a stambena štedionica garantira da će u prvoj fazi, ne naravno u 100%-tnom iznosu nego u određenu iznosu do 50% financirati izgradnju te zgrade ili naselja itd.

Klijenti osim određenog možda i benefita koji paralelno kod nas štede, ali ne pod uvjetom da moraju štediti dvije godine, nego možda neki nakon 6mj., neki nakon godinu dana, da u onom trenutku kad su ti stanovi gotovi da dobiju kredit od nas.

Sada postoji tu jedina mogućnost sa bankom, to je to što mi imamo sad sa našom Raiffeisen bankom, a to je opet samo odnos banka-klijent, mi-klijent. Kod toga klijent ostavlja jedan depozit 10% u stambenoj štedionici i u banci dobije odmah kredit na temelju tog depozita, na ovaj depozit dobiva kamatu i državna poticajna sredstva.

Banka nam je tu izašla u susret da nam je zaista dala vrlo povoljne uvjete, pa su to kamate od recimo za kupnju i izgradnju kuće 7%, a za adaptaciju i ostale namjene 7,45% i depozit 10% u stambenoj štedionici.

Uistinu, nema povoljnijih uvjeta momentalno na tržištu.

Onda građanin ukoliko još ima mogućnost da još poveća ovaj depozit, može i prije roka otplatiti kredit sa našim kreditom, te doći do određenog iznosa nakon 5 godina, recimo na ovom depozitu, uzeti taj depozit, dobiti od nas još 60% kredita i našim kreditom od 6% zatvoriti ga.

To su rješenja koja dobar dio naših štediša koristi, npr. već je u zadnjih mjesec dana preko cca 100 takvih kredita odobreno. Međutim, kompliciramo jer je u igri i banka i mi i kasnije kod otplate kredita su opet troškovi veći i ponovno je to nekakav novi ugovorni odnos itd. To je malo komplicirano da se stvarno mogu i na taj način potpomagati veliki projekti.

Sigurno je da bi se tek u tom slučaju ostvario onaj benefit koji država očekuje od stambene štednje, iz tog razloga je i donešen zakon o stambenoj štednji, a to znači da se daje takvom jednom potporom stambenoj štednji da se pokrene cijela građevinska operativa, taj cijeli proizvodni ciklus, te da se u biti ta potpora od

1.250,00Kn po jednom građaninu godišnje vrati trostuko, četverostruko, a kroz poreze, kroz porast zaposlenosti, kroz smanjenje socijalnih slučajeva... Znači ukupan jedan društveni rast je zapravo u odnosu i naravno, utječe kao bitan faktor na ukupan društveni rast stambene štednje, tu bi u svakom slučaju tek tada došao do punog izražaja.

Mi smo ovih dana poslali ponovno jedan prijedlog Ministarstvu financija sa svim tim argumentima za međufinanciranje (prvi puta smo to predložili prije godinu i po). Ministarstvo financija je tada dalo obrazloženje u kojem stoji da je još prerano razmišljati o tome – potrebno je vrijeme da se vidi kako će i da li će stambena štedionica naći svoje mjesto u sustavu stambene izgradnje. Znači da je Ministarstvo financija procjenilo, izgleda s pravom, da je u tom trenutku u Hrvatskoj, na žalost, previše naglašeno kreditno tržište, znači kreditna orijentacija ljudi sa stambenim potrebama.

Jednostavno, kredit odmah ne mogu dobiti svi, ne mogu oni koji imaju malu plaću, ne mogu ga dobiti oni koji nemaju još nekakvu nekretninu ili nemaju nekakvu namjeru.

Kakva je struktura štednje, ako nije poslovna tajna?

Ne, nije nikakva tajna, što se tiče strukture stambene štednje to je 80% spore štednje, a 20% je brze i normale štednje.

Ukoliko pođemo od pretpostavke da oni koji imaju brzu i normalnu štednju štede sigurno za kredit, a kod ovih u sporijoj štednji uz pretpostavku da će dio i njih sigurno uzeti kredit, po nekim procjenama iz Austrije je to možda 50%, onda možemo sa sigurnošću reći da će sigurno naši 50-60% štediša sigurno koristiti kredit brzo ili na pet godina.

Preostali koji imaju stambenu štednju će možda isto to ulagati u stan ili će možda kupiti frižider, neće možda koristiti kredit.

Oni su štedjeli isto na taj način i opet doprinjeli ukupnom razvoju, a da ne spominjemo da svaki način štednje pozitivno utječe na sigurnost valute, čvrstoću valute, na snagu valute i na uopće sve te nekakve monetarne tjekeve i da je na taj

način svaka neka štednja zapravo doprinos svijesti građana da sami utječu na svoju sudbinu i da na taj način svi skupa pridonosimo nekakvoj većoj kvaliteti života.

Da li ekonomska situacija utječe na stambenu štednju?

Sigurno da je ekonomski razvitak jedan od parametara koji utječe na stambenu štednju u smislu, možda bih rekla čak i prije na količinu depozita, odnosno visinu depozita koji građani uplaćuju, nego toliko na broj stambenih štediša.

Na taj način upravo stambena štednja je jedini oblik štednje koji je na tako lako jednostavan način dostupan i onima najsiromašnijima i onima koji su možda tek počeli raditi. Pripravnici imaju vrlo malu plaću, a tih nekavih mjesečnih 20EUR-a ili za onaj optimalni primjer 50EUR-a, će već nekako naći način da izdvoji za tu stambenu štednju.

Povećanje plaća i povećanje zaposlenosti će sigurno pozitivno utjecati na rast prvenstveno depozita, a i naših štediša.

Mi smo u 2001. godini doživjeli, to znači nije bilo niti pune dvije godine poslovanja, ekspanziju sa 54.000 novih štediša, naravno, kad dođe do jedne ekspanzije dođe određene stabilizacije i sad je to recimo faza u kojoj je došlo do relativne stagnacije.

Ipak, sada nakon godinu dana, sve više ljudi vidi stambenu štednju kao rješenje za svoje dijete koje će si lakše rješavati stambeni problem nakon 18 godina štednje koju će započeti roditelji. I kod nas je naravno sve više trend da se mladi žele stambeno odvojiti od roditelja. Nema efikasnijeg i jednostavnijeg načina za osigurati djetetu prve samostalne korake sa 18 godina, nego otvoriti ugovor o stambenoj štednji, tako da se tim malim iznosima na dugi rok dođe do vrlo značajne dobiti i sredstava.

LITERATURA:

- Bežovan, Gojko: "Europske stambene inicijative",Izdavač: Naklada MD, Zagreb, 1993. godine,
- Frohlich, Zlatan: "Stambeno komunalna privreda", Ekonomski institut Zagreb, 1990. godine,
- Frohlich, Zlatan i drugi: "Strategija razvitka Republike Hrvatske - Hrvatska u 21.stoljeću", Projektni zadatak: Stanogradnja, Zagreb, listopad, 2001. godine, stranica: <http://www.hrvatska21.hr>,
- Medanić, Barbara: "Management u građevinarstvu", Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Građevinski fakultet, Osijek ,1997. godine,
- Mjesečni statistički bilten, Hrvatski zavod za zapošljavanje, Zagreb, srpanj, 2002. godine,
- Podaci Državnog zavoda za statistiku stranica: <http://www.dzs.hr/popis2001>,
- Podaci Hrvatske gospodarske komore:www.hgh.hr.2001,
- Podaci iz slobodnih izvora: dnevni tisak, službeni podaci banaka,
- Popis stanovništva - Statistički ljetopis Republike Hrvatske 2000. godine,
- Susan K. Soy, The Case Study as a Research Method - <http://www.gslis.urexas.edu/-ssoy/usesurses/1391d1b>
- Timmons, Jeffrey A.: New Venture Creation: Entrepreneurship For The 21st Century, Irwin McGraw-Hill, 5th ed., 1999.,
- Uvjeti stambene štednje u Raiffeisen stambenoj štedionici, [http:// www.raiffeisen.hr/rss](http://www.raiffeisen.hr/rss) kolovoz 2002. godine,
- Zakon o društveno poticajnoj stanogradnji, NN 109/01,
- Zakon o porezu na promet, NN 69/97,
- Zakon o porezu na dodanu vrijednost NN 47/95,
- Zakon o stambenoj štednji i državnom poticanju stambane štednje, NN 109/97,
- Zakon o štedno kreditnim zadrugama, NN 47/98,
- Zakon o zadrugama, NN 36/95, 67/01,
- Zakon o zemljišnim knjigama, NN 91/96,