

NEKRETNINE & dizajn

No.10 • SIJEČANJ 2020 • FREE COPY

CROATIAN REAL ESTATE GUIDE MAGAZINE



**ŠTO JE OBILJEŽILO 2019.,
A ŠTO MOŽEMO
OČEKIVATI U 2020.?**

**WHAT CHARACTERIZED
2019, AND WHAT TO
EXPECT IN 2020?**

**UTJECAJ KAMATNIH STOPA NA
KRETANJE CIJENA NEKRETNINA**

**IMPACT OF INTEREST
RATES ON REAL
ESTATE PRICES**



**10 STVARI KOJE KUPAC TREBA ZNATI
NA TRŽIŠTU S VIŠKOM POTRAŽNJE**

**10 THINGS A BUYER NEEDS TO KNOW
IN A HIGH-DEMAND MARKET**

**AKO SE STAN NE PRODA KROZ
6 MJESECI, ZAPITAJTE SE...**

**IF THE APARTMENT IS NOT SOLD
WITHIN 6 MONTHS, ASK YOURSELF...**

**PONUDA NEKRETNINA
NA MORU I U ZAGREBU**

**PROPERTY LISTINGS AT
THE COAST AND IN ZAGREB**



Hrvatska
Gospodarska
Komora
Croatian
Chambre of
Economy

Licencirana
Agencija za
Nekretnine
Verified
Real Estate
Agency



Biliškov
NEKRETNINE

USLUGA KAKVU ZASLUŽUJETE. IME KOJEM VJERUJETE

TRADICIJA OD 1993.



Biliškov
NEKRETNINE

TRADICIJA OD 1993.

ZAGREB

Trpanjska 7
t. 01 301 1383
f. 01 304 2038
e. zagreb@biliskov.com

SPLIT

Dubrovačka 65
t. 021 332 755
f. 021 332 757
e. split@biliskov.com

KAŠTEL STARI

Cesta dr. F. Tuđmana 38
t. 021 260 792
f. 021 260 793
e. info@biliskov.com

www.biliskov.com

PRODAJETE NEKRETNINU?



GARANTIRAMO NAJBKRŽU PRODAJU

Ukoliko prihvatite procjenu naših stručnih procjenitelja i pripremite nekretninu prema našim savjetima i uputama garantiramo prodaju vaše nekretnine u najkraćem roku, u pravilu za najviše 1-3 mjeseca imati ćete novac na računu, a ukoliko ne uspijemo u svom obećanju naša naknada pada i do 50 %.



NOVO!!! 360° VIRTUALNA ŠETNJA

Prezentiramo nekretnine koristeći vrhunsku tehnologiju i dizajn kroz 360° Virtualne Šetnje, koje se rade posebnim kamerama za snimanje slika u 360°. Ove virtualne šetnje jednostavno omogućuju potencijalnom kupcu potpunu navigaciju kroz prostorije i istraživanje svakog kuta nekretnine putem računala ili pametnog telefona, a Vama kao prodavatelju štede dragocjeno vrijeme na jalove obilaske.



NAJLAKŠI I NAJBKRŽI PRISTUP KUPCIMA

Osim vlastitog časopisa "Nekretnine & Dizajn", tjednog oglašavanja kvalitetnih nekretnina u Jutarnjem listu i Slobodnoj Dalmaciji te naše interne baze kupaca, oglašavamo na svim relevantnim portalima za prodaju nekretnina u Hrvatskoj kao i u Njemačkoj, Rusiji i Velikoj Britaniji, ako vaša nekretnina zadovoljava kriterijima inozemnih kupaca.



MI NE PRODAJEMO, MI VAS SAVJETUJEMO

Naš posao je da sa Vama kao prodavateljem pravilno pripreмимо nekretninu za prodaju jer tada se nekretnina proda sama od sebe. Naravno, kada dođe do kupoprodaje i sklapanja Ugovora mi vas ne napuštamo, mi obavljamo cijeli administrativni posao umjesto Vas.



PROFESIONALNI I OZBILJNI

Nudimo Vam iskustvo i tradiciju u poslovanju nekretninama od 1993., stručni licencirani tim agenata i vanjskih suradnika, specijalizirani odvjetnički tim, najviši standardi poslovanja i transparentnost, preko 20 godina predsjedavajući članovi strukovnog Udruženja pri HGK gdje aktivno sudjelujemo na izradi kodeksa poslovanja i kreiranju zakonske regulative.

Ne zaboravite, kvaliteta agencije ne utječe na cijenu usluge, već samo na vaše zadovoljstvo!

Potpuna usluga, u pravom smislu te riječi.
Od dubinske provjere i pripreme nekretnine za prodaju do prijenosa vlasništva te vašeg useljenja sa svim komunalijama prebačenim na vaše ime.
'Ključ u ruke' za nas nije samo fraza.

Naš tim stoji Vam na usluzi!

Our team is at your service!

MANAGEMENT



Jasminka Biliškov, lawyer
founder and owner
m. +385 98 411 630

- Vice-President of Real Estate Association at CCC
- President of Real Estate Association at CC Split
- Croatian ambassador of female entrepreneurship in the EU
- Member of the German - Croatian industrial and trade chamber
- Member of the Croatian - Azerbaijani society
- Member of the Croatian - Israeli business club
- Member of the Russian - Croatian economy -forum
- Member of the Association of Business Women KRUG
- licensed agent



Jasna Biliškov Barun
ZAGREB office director
m. +385 98 411 775



Marin Biliškov
SPLIT office director
m. +385 98 225 769

OFFICE SPLIT



Anđelka Ramljak
agent
+385 99 688 7545



Irina Marinković
agent
+385 98 411 790



Elena Bakić
agent
+385 99 637 1007



Anita Mrčela
agent
+385 99 450 9203



Emilija Živičnjak
agent
+385 99 387 0783

OFFICE ZAGREB



Ivo Barun
executive manager
+385 98 411 671



Marija Lisičar
office manager
+385 98 411 624



Danijel Mrković
agent
+385 99 270 6290



Željka Rukljač Prpić
agent
+385 99 271 5817



Klara Kregar
agent
+385 99 477 3977

OFFICE KAŠTELA



Sandra Pera
secretary
+385 21 260 792



Joško Poparić
agent
+385 98 134 7766



Tea Biliškov
agent
+385 21 260 794



Ivana Despotović
agent
+385 91 505 1598



Dubravka Oštarčević
agent
+385 99 477 3978

SADRŽAJ

Što je obilježilo tržište nekretnina u 2019., a što možemo očekivati u 2020.?	6	8 <i>What characterized the real estate market in 2019, and what to expect in 2020?</i>
Utjecaj niskih i negativnih kamatnih stopa (nominalnih i realnih) na kretanje cijena stambenih nekretnina	10	10 <i>Impact of low and negative interest rates (nominal and real) on the trends of residential real estate prices</i>
10 stvari koje kupac treba znati na tržištu s viškom potražnje	12	14 <i>10 things a buyer needs to know in a high-demand market</i>
Ako se stan ne proda kroz 6 mjeseci, zapitajte se...	16	17 <i>If the apartment is not sold within 6 months, ask yourself...</i>
Preporuka agenta: Zagreb i Split	18	18 <i>Agent recommendation: Zagreb and Split</i>
Svijet: iz drugog ugla – Njemačka	22	23 <i>World: From a different angle - Germany</i>
Izdvojena ponuda nekretnina u Zagrebu	24	24 <i>Selected listings in Zagreb</i>
Izdvojena ponuda nekretnina na moru	32	32 <i>Selected listings on the coast</i>
Luksuzne ville	39	39 <i>Luxury villas</i>
Investicijski projekti	41	41 <i>Investments</i>



06

ŠTO JE OBILJEŽILO TRŽIŠTE U 2019., A ŠTO MOŽEMO OČEKIVATI U 2020.?

What marked the real estate market in 2019, and what to expect in 2020?



22

SVIJET: IZ DRUGOG UGLA - Friedrichshafen, Njemačka

World: From a different angle - Friedrichshafen Germany



24

IZDVOJENA PONUDA NEKRETNINA U ZAGREBU I NA MORU

Selected listings in Zagreb and on the coast

Poštovani klijenti, poslovni partneri, prijatelji...

Zadovoljstvo mi je predstaviti vam „okruglo“ 10 izdanje časopisa naše tvrtke.

S obzirom na zahtjevnju godinu koju smo ispratili, a koju je obilježio porast broja kupoprodaja ali i porast cijena, pisali smo o vezanim temama. U članku **Što je obilježilo tržište nekretnina u 2019, a što možemo očekivati u 2020?** možete pročitati o očekivanjima za 2020 godinu, da li nam kriza kuca na vrata ili očekujemo dodatan rast. Na tržište svakako direktan utjecaj ima „jeftin“ novac jer kamatne stope na stambene kredite, ali i kamatne stope na štednju, nikad nisu bile niže. Više o tome pročitajte u članku **Utjecaj niskih i negativnih kamatnih stopa (nominalnih i realnih) na kretanje cijena stambenih nekretnina.**

Na današnjem tržištu, u vrijeme kada su prodavatelji u prednosti, a kupci muku muče sa pronalaskom „prave“ nekretnine po „normalnoj“ cijeni, savjetujemo kupce kako se što bolje pripremiti člankom **10 stvari koje kupac treba znati na tržištu s viškom potražnje.** Unatoč dobrom i aktivnom tržištu za prodavatelje koji bez uspjeha prodaju nekretninu smo pripremili nekoliko savjeta u članku **Ako se stan ne proda kroz 6 mjeseci, zapitajte se...**

U ovom broju upoznajemo vas sa agenticom kaštelanskog ureda – Ivanom Despotović, koja predstavlja novi projekt obiteljskih kuća u Kaštel Gomilici, kao i sa agenticom zagrebačkog ureda – Dubravkom Oštarčević, koja preporučuje Jarun kao idealan kvart za obiteljsko stanovanje. Uvijek je zanimljivo pročitati kako život izgleda vani, a u ovom broju dragi prijatelj Dino Mandić piše o svom životu i kupnji nekretnine u gradu Friedrichshafen na jugu Njemačke. Na kraju pogledajte izdvojenu ponudu i best buy ponudu nekretnina u Zagrebu i na moru.

Dear clients, business partners, friends...

It is my pleasure to present you the 10th edition of our company magazine.

Considering the demanding year that was marked by an increase in the number of sales and a rise in prices, we wrote about related topics. In the article **What characterized the real estate market in 2019, and what to expect in 2020?** you can read about the expectations for 2020, whether the crisis is knocking on our door or we expect additional growth. Of course, cheap money has a direct impact on the market, as interest rates on housing loans, as well as interest rates on savings, have never been lower. Read more in the article **The impact of low and negative interest rates (nominal and real) on the trends of residential property prices.**

In today's market, when the sellers are at an advantage and the buyers are struggling to find "right" real estate at a "normal" price, we advise buyers on how to best prepare themselves with article **10 things a buyer needs to know in a high demand market.** Despite a good and active market for sellers who are unsuccessfully selling real estate, we have prepared some tips in the article **If the apartment is not sold in 6 months, ask yourself ...**

In this issue we introduce you to the agent of the Kastela office - Ivana Despotovic, who is presenting a new project of family houses in Kastel Gomilica, as well as to the agent of the Zagreb office - Dubravka Ostarcevic, who recommends Jarun as an ideal neighbourhood for families. It's always interesting to read how life looks out there, and in this issue a dear friend Dino Mandic writes about his life and buying a property in the city of Friedrichshafen in the south Germany. Finally, take a look at the featured listings in Zagreb and on the coast.



Jasna Biliškov Barun
Urednica

Jasna Biliškov Barun

PRATITE NAS NA:



NEKRETNINE & DIZAJN Br. 10 · Siječanj 2020 · Godina 3
GLAVNA UREDNICA Jasna Biliškov Barun
GRAFIČKI DIZAJN GRAFEN MEDIA i Biliškov Nekretnine d.o.o.
PRODAJA marketing@biliskov.com · 01 301 1383 · 021 260 792
WEB www.biliskov.com

IZDAVAČ Biliškov Nekretnine d.o.o., Cesta dr. Tuđmana 38, Kaštel Stari
URED ZAGREB Trpanjska 7 · **URED SPLIT** Dubrovačka 65
OIB 36803531452
DIREKTORI Marin Biliškov i Jasna Biliškov Barun
IBAN HR77 2340009 1110164425 · HR50 2340009 1510462086

2020 Biliškov Nekretnine d.o.o. Sva prava pridržana.

Biliškov Nekretnine d.o.o. nije i ne može biti odgovorna za točnost pruženih informacija, cijena, ili drugih informacija. Sve navedene informacije dane su u dobroj vjeri kao informacija i pomoć čitateljima. Cijene nekretnina važeće su u trenutku odlaska u tisak ovog izdanja, te za njihovu točnost ne odgovaramo. Nije dopušteno umnožavanje sadržaja ove tiskovine bez prethodnog pismenog dopuštenja.

Što je obilježilo tržište n i što očekivati u 202



**Tržište
nekretnina
je doživjelo
snažan uzlet
ove godine,
no pitanje je
da li je taj
trend održiv i u
2020. godini?**

Piše:

JASNA BILIŠKOV BARUN

Godinu iza nas obilježio je građevinski i cjenovni balon... da li je realan ili ne pokazati će vrijeme. U Zagrebu se gradi na svakom koraku, a ni veći obalni gradovi ne zaostaju. Cijena novogradnje u Zagrebu kreće se od 1700 EUR/m² u rubnim dijelovima grada do 4.000 EUR/m² i više za najatraktivnije rezidencijalne lokacije na Šalati ili u centru. Po nekoj gruboj procjeni u Zagrebu je u 2019. godini sagrađeno ili je u izgradnji više od 2.000 stambenih jedinica.

U Splitskoj regiji nove zgrade se više grade u gradovima u neposrednoj blizini Splita kao što su Solin, Kaštela, Podstrana i Stobreč, jer sami grad Split nema puno prostora za širenje, stoga su novi projekti stambene gradnje u samom gradu u deficitu u odnosu na potražnju. Cijene novogradnje su od 1.800 EUR/m² u Kaštlima i/ili Solinu, do 4.000 EUR/m² ili više za atraktivne stambene lokacije u samom gradu Splitu (Bačvice, Meje...).

Na „nagli porast“ cijena stambenih kvadrata utjecalo je više faktora: subvencionirani krediti, niske kamatne stope na stambene kredite, gotovo nepostojeća kamata na štednju, jačanje gospodarstva u državi i EU, rast u turizmu, skuplja cijena zemljišta i gradnje, ali i svakako

izvjestan broj novih i/ili neprofesionalnih agencija za nekretnine čiji agenti podilaze prodavateljima, obećavajući brda i doline odnosno prodaju po nerealno visokoj cijeni, samo da dobiju potpis na posredničkom ugovoru.

Zvuči nevjerojatno da vlasnici nasjedaju na takve priče, ali čuju ono što žele, a s vremenom i sami zaključie da cijena ne drži vodu. Ove godine, kao nikada do sada, u zabrinjavajuće mnogo situacija susretali smo se sa vlasnicima koji nam otkazuju nalog za prodaju nekretnine, jer im je nekakav agent rekao da njihova nekretnina vrijedi 200.000 EUR i više, a mi smo je procijenili na 130.000 EUR – 150.000 EUR. Što mislite da li ima zainteresiranih kupaca u takvim situacijama? Naravno da ne... i tako prođe vrijeme, mjeseci prolete, dok vlasnik sam

sebi ne prizna da je pogriješio sa odabirom agencije i utvrđivanjem cijene.

U svakom slučaju razlika između početne oglašene cijene i stvarne prodajne cijene nikad nije bila veća. Specijalizirani portali za nekretnine puni su precijenjenih stanova, što nikako ne predstavlja realnu sliku cijena. Te precijenjene nekretnine mahom vegetiraju na portalima, jer zainteresiranih kupaca po takvim cijenama nema.

Samim porastom prodajnih cijena, skočila je i cijena najma. Tako sada jednosoban ili dvosoban stan u Zagrebu za studenta, solidno uređen i opremljen, na pristojnoj lokaciji u tramvaj zoni vrlo je teško naći ispod 400 – 500 EUR/mjesečno, u Splitu čak i više.

Tržište nekretnina u 2019. godini bilo je dobro, aktivno, kupoprodaje se događaju,



ekretnina u 2019. 0.?



kupaca ima mnogo, kako domaćih tako i stranaca na moru. Domaći kupci u velikoj većini kupuju stambene nekretnine u cjenovnom razredu 100.000 EUR – 200.000 EUR, iako ima i onih dubljeg džepa koji traže kuće za odmore i/ili investicije. Stranih kupaca ima iz cijele Europske unije, ali najviše Slovenaca i Njemaca. Oni uglavnom traže kuće i stanove za odmor na obali. Oni sa većim budžetom, iznad 400.000 EUR žele obiteljske kuće uz more, dok je ipak više onih „skromnijih“ koji traže stanove u turističkim mjestima i blizu mora, ili kuće sa bazenima dalje od mora, uz uvjet da imaju pogled na more.

U 2020. godini očekujem stabilizaciju cijena uz blagi rast. Ovakav skok kao što se dogodio u 2018. i 2019. godini nije realno za očekivati. Čak i velike investicijske i građevinske tvrtke koje

grade stanove u Splitu i Zagrebu ne očekuju porast cijena u 2020., već ih više brine da li će se zadržati na postojećoj razini.

Turizam je također jedan od bitnih faktora koji će utjecati na stabilizaciju cijena. Naime rast u turizmu nije realno za očekivati, s obzirom da su se Grčka i Turska stabilizirale i ponovno otvorile, te nude znatno povoljnije turističke aranžmane nego je to kod nas. Pad cijene noćenja, ali i pad popunjenosti svakako se osjetio u 2019. godini, te su takva očekivanja i u 2020. Posljedica je izvjesna količina stanova i kuća za odmor koje su u funkciji turizma, a koje su vlasnici stavili u prodaju ili dugoročni najam, zbog sporijeg povrata investicije odnosno slabije zarade. Takvih nekretnina na tržištu će biti još i više, a što će svakako utjecati i na stabilizaciju cijena.

U medijima se dosta priča u novoj krizi koja bi trebala nastupiti u 2020. godini, ali osobno ne vjerujem u to. Pričajući sa kolegama koji žive i rade sa nekretninama u Njemačkoj, Austriji, Slovačkoj... gospodarstvo u Europi je još uvijek u porastu, posla ima, cijene nekretnina rastu, gradi se i ulaže, kamate na kredite su niske... Sve je to naravno kula od karata, koja se brzo može raspasti, ali ne vidim tako skori krah svjetske ekonomije koji smo doživjeli prije 10 godina.

Uoči 2020. godine, kada će Hrvatska predsjedati Europskom unijom, može se očekivati rast poslovnih aktivnosti na tržištu. Dio globalnih brendova zainteresiran je za svoja predstavništva u Hrvatskoj, tako da bi u 2020. godini moglo doći do manjih korekcija cijena najma poslovnih i stambenih kvadrata na više. 

What characterized **the pr** and what to expect in

The real estate market has seen a strong upswing this year, but the question is, is this trend sustainable in 2020?

Written by:

JASNA BILIŠKOV BARUN

The year behind us was marked by a booming construction and prices... whether it is realistic or not, the time will show. Construction of new residential buildings in Zagreb is exploding, and no major coastal cities are lagging behind. The price of new construction in Zagreb ranges from 1.700 EUR / m² in the outskirts of the city to 4.000 EUR / m² and more for the most attractive residential locations as Shalata or the city centre. By some rough estimates, more than 2.000 housing units were built or are under construction in Zagreb in 2019.

In the Split region, new residential buildings are being built mostly in the satellite cities, such as Solin, Kastela, Podstrana and Stobreč, because the city of Split itself does not have much space to expand, so new housing projects in the city itself are in short supply. Prices for new buildings are from 1.800 EUR / m² in Kastla and Solin, and up to 4.000 EUR / m² or more for attractive residential locations in the city of Split (Bacvice, Meje...).

The 'rapid increase' in housing prices was influenced by several factors: subsidized loans by the state, low interest rates on home loans, almost nonexistent savings interest, tourism growth, boosting economy in the country and the EU, higher prices for building land and construction, but also a number of new and/or unprofessional real estate agencies whose agents outflank to sellers, promising to sell at an unrealistically high price, just to get a signature on a brokerage contract.



It sounds unbelievable that the owners to dwell on such stories, but they hear what they want and over time they come to a conclusion that the price does not hold water. This year, as never before, in surprisingly many situations, we met with owners who cancelled brokerage agreements because some agent told them that their real estate was worth 200.000 EUR and more, and we estimated it at 130.000 - 150.000 EUR. What do you think if there are interested buyers in such situations? Of course not... and so the time passes, until the owner admits to himself that he made the mistake in selecting an agency and setting an asking price.

In any case, the difference between the initial advertised price and the actual sale price was never higher. Specialized real estate web portals are full of overpriced apartments, which is by no means a realistic picture of prices. These overpriced properties mostly vegetate on portals because there are no interested buyers at such prices.

As sales prices increased, so did the rental price. So now a one or two bedroom



apartment in Zagreb for a student, solidly decorated and equipped, in a decent location in the tram zone is very difficult to find under 400 - 500 EUR / month, in Split area even more.

The real estate market in 2019 was good, active and more deals closing. There are many buyers out there, both Croatian and foreigners, which are mostly interested at the coast. For the most part, domestic homebuyers buy residential properties in the price range of 100.000 EUR - 200.000

Property market in 2019 2020?



EUR, although there are also some with deeper pockets looking for holiday homes and / or investments. Foreign buyers come from all over the European Union, but mostly Slovenians and Germans. They are mostly looking for homes and apartments to buy on the coast. Those with a larger budget, above 400.000 EUR want family homes by the sea, but those who are more 'modest' are looking for apartments in tourist places and near the sea, or houses with pool away from the sea, provided they have sea views.

In 2020, I expect price stabilization and slight growth. Such an increase that occurred in 2018 and 2019 is not realistic to expect. Even large investment and construction companies that build apartments in Split and Zagreb do not expect price rises in 2020, but are more concerned about keeping current value.

Tourism is also one of the important factors that will influence price stabilization. Namely, the significant growth in tourism is not realistic to expect, since Greece

and Turkey have stabilized and reopened, offering much more favourable tourist arrangements than Croatia does. The fall in the price of accommodation, but also the fall in occupancy, was certainly felt in 2019, and so are expectations in 2020. The consequence is a certain amount of apartments and holiday homes that are in the function of tourism, which the owners have put for sale or long-term rent, because of slower return on investment or lower profit. There will be even more such properties on the market, which will certainly influence price stabilization.

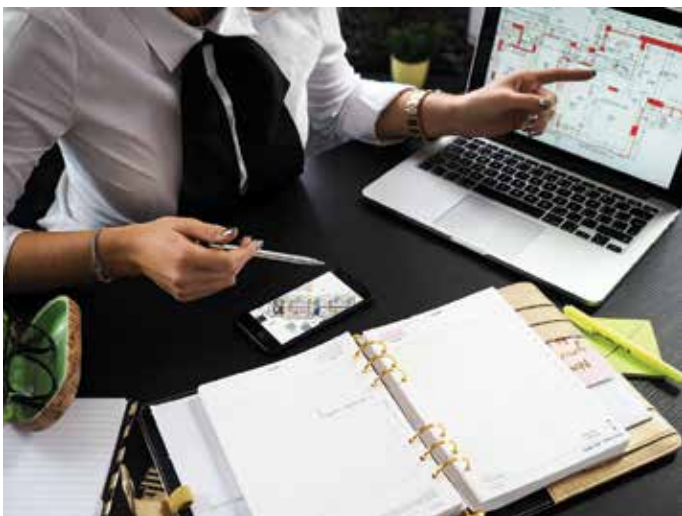
There is a lot of pressure in the media about the new crisis that is set to come in 2020, but I personally do not believe in that. Talking to colleagues who live and work with real estate in Germany, Austria, Slovakia... the economy in Europe is still on the rise, plenty of jobs out there, real estate prices are rising, lot of construction work and investments, interest rates on loans are low... All this is of course a house of cards, which may collapse quickly, but I do not see the collapse of the world economy we experienced 10 years ago any time that soon.

In 2020 Croatia will preside the European Union, therefore the growth of business activities in the market can be expected. Some global brands are interested in opening their representative offices in Croatia, so in 2020 there may be minor adjustments to the rental prices of business and residential squares upwards. 🏠

Utjecaj niskih i negativnih **kam** i realnih) na kretanje cijena stamb

Piše:

Ivo BARUN, MAG. OEC.



Ova politika ECBa ima kratkoročno pozitivne utjecaje na cjelokupno gospodarstvo, pa tako i na trgovinu nekretninama koje su postale dostupnije velikoj većini investitora, trošak novca je dosta nizak u odnosu na razdoblje prije 2012. godine.

S druge strane prinosi na kunske i devizne depozite postaju zanemarivi. Ako na to računamo i trošak inflacije jednostavno vidimo da je realna kamatna stopa u stvari negativna.

Naši građani možda nisu školski obrazovani u financijskom pogledu, ali s druge strane imaju ogromno i neprikosnoveno iskustvo jer žive na području gdje se u zadnjih 50-tak godina izmijenilo nekoliko država i isto toliko (možda i koja više) valuta. Poučeni vlastitim iskustvom većina naših građana ne gaje previše povjerenja u bankarski sustav i njihove financijske instrumente koje im

Već sedmu godinu zaredom smo svjedoci kontinuirane politike Europske Centralne Banke (ECB) na snižavanje kamatnih stopa kako bi se potaknuli ekonomski procesi rasta i razvoja.

Impact of low and negative **inter on the trends of residential real est**

Written by:

Ivo BARUN, MAG. OEC.

For the seventh consecutive year, we are witnessing a continuous policy of the European Central Bank (ECB) to cut interest rates in order to stimulate economic growth and development processes. This ECB policy had positive short term effects on the economy as a whole, and also on the real estate trade that has become more accessible to the vast majority of investors, as the cost of money is quite low compared to the pre-2012 period.

On the other hand, the yields on Kuna and foreign currency deposits become negligible. If we add on that the cost of inflation we simply see that the real interest rate is actually negative.

Our citizens may not have great financial knowledge, but on the other hand, they have vast and unmistakable experience because they live in an area where several countries and as many (perhaps even more) currencies have changed in the last 50 years. Most of our citizens, taught by their own experience, do not have too much confidence in the banking system and their financial instruments, which are continuously offered to them as a substitute for the loss of interest on their deposits, in terms of investing in stocks, funds, bonds, etc.

amatnih stopa (nominalnih enih nekretnina

se kontinuirano nude kao nadomjestak gubitka prinosa od kamata na oročene depozite, u smislu ulaganja u dionice, fondove, obveznice itd.

Građani i investitori sve više povjerenja imaju u ulaganje u nekretnine, radije nego štedjeti novac na banci, jer dugoročno ipak čuvanju vrijednost, a ako govorimo o kvalitetnim, urbaniziranim i prokušanim mikro lokacijama tu nema pogreške. Iz svog skromnog 11-godišnjeg iskustva rada u agenciji za nekretnine sam shvatio da

kupovina nekretnine na dobroj lokaciji znači uspjeh.

Svaki ozbiljan kupac nekretnine mora prije kupovine napraviti konzultacije sa licenciranim agentom za nekretnine koji poznaje domicilno tržište na kojemu radi barem 5-8 godina kako bi svom klijentu pružio realnu sliku stanja na tržištu i potencijal nekretnine u koju se želi investirati. U trenutnoj situaciji niskih kamatnih stopa pobjedu odnose nekretnine vs. bankarskih proizvoda (štednje, investicije u dionice, obveznice, fondove itd).

Cijene stambenih nekretnina u Gradu Zagrebu još nisu dosegnule razinu iz 2008. godine, ali na nekim lokacijama nisu daleko od tih cijena ili su i više. Treba imati na umu i okvir u kojem se promatraju određeni indeksi cijena. Do 2012 godine nije bilo PDV-a u novosagrađenim nekretninama kao danas, trošak materijala i cijena rada su porasle barem za 20% uz istodobno smanjenje radne snage u građevini (po nekim istraživanjima i do 50.000 radnika), a cijene zemljišta su porasle za ca. 200-250€/m².

Bilo da ste početnik u svijetu nekretnina ili već iskusan trgovac, da bi sačuvali i povećali vrijednost svoje imovine uvijek morate voditi računa da je vaša nekretnina što kompletnija, da ima „glavu i rep“ i naravno zlatno pravilo „Lokacija, lokacija i lokacija!“ 

rest rates (nominal and real) ate prices

Citizens and investors are more and more trusting in the real estate investing, rather than keeping the money in the bank, because in the long run properties hold value, and when it comes to quality locations, there is no mistake. From my modest 11 year experience of working in the real estate industry, I have realized that buying a property in a good location means success.

Every serious real estate buyer before purchase must consult with a licensed real estate agent who has in-depth knowledge of the property market for at least 5-8 years, in order to get a realistic picture of the past and present market situation and the potential of the property the one wants to purchase. In the current situation of low interest rates, real estate vs. banking products - savings, investments in the stocks, bonds, funds, etc., real estate investment are certainly winning.

The prices of residential real estate in the City of Zagreb have not yet reached the levels of year 2008, but at some locations are not far from these prices or are higher. The one should also keep in mind the criteria in which certain price indexes are observed. Until 2012, there was no VAT on newly built apartments as it is today, also the cost of construction materials and labour costs have increased by at least 20% and land prices increased by approx. 200-250 € / m².

Whether you are a beginner in the real estate world or an experienced marketer, in order to preserve and increase the value of your property, you must always make sure that your property is as complete as possible, has a 'head and tail' and of course the golden rule of 'Location, location and location!' 

10 stvari

koje kupac treba znati na tržištu s viškom potražnje

Piše:

BILIŠKOV NEKRETNINE TIM

Na današnjem aktivnom i rastućem tržištu nekretnina možemo reći da je vrijeme prodavatelja. U posljednje dvije godine cijene su porasle, ali i ponuda je limitirana, što svakako zadaje glavobolju kupcima. Nastao je višak potražnje za manjim stambenim nekretninama do 80ak m² i mnogi kupci čekaju da se na tržištu pojavi „prava“ nekretnina po realnoj cijeni. Kada se to dogodi, za tu nekretninu kupci često vode borbu sa ponudama, što dovodi do razočaranja i frustracije mnogim kupcima jer im je nekretnina „pobjegla“.

Kako bi se što bolje pripremili, napravili smo popis deset činjenica koje trebate znati o ovakvom tržištu, a koje povećavaju vaše šanse za kupnju željene nekretnine.

1 RAZRADITE BUDŽETIRANJE I PROVJERITE SVOJU KREDITNU SPOSOBNOST

Prije planiranja kupnje nekretnine vrlo je važno odrediti sa kolikim budžetom raspolazete i napravite plan isplate. Koliko imate gotovine? Koliki kredit morate podignuti? Koji su uvjeti banke, kamatna stopa, otpladni plan, instrumenti osiguranja...? Dok sve to niste u detalje isplanirali, nemojte ni ulaziti u proces potražnje nekretnine.

Na tržištu na kojem nema viška kvalitetne ponude, važno je da pravovremeno shvatite da nije vrijeme za niske ponude. Nemojte gledati nekretnine koje za više od 10-ak % prelaze vaš budžet. Nada da će prodavatelj drastično spustiti cijenu nije realna za očekivati, te

gubite dragocjeno vrijeme na jalove obilaske. Na tržištu sa precijenjenim nekretninama, kada se pojavi ona realna, prodaje se u roku nekoliko dana po punoj traženoj cijeni, i zato morate biti spremni brzo reagirati.

2 SURADNJA S ISKUSNOM LOKALNOM AGENCIJOM ZA NEKRETNINE

Iskusan i stručan agent detaljno poznaje lokalno tržište na kojem radi - od realnih cijena do nekretnina koje će uskoro biti na

tržištu. Tu je vaša prednost kao kupca na tržištu, jer ćete dobiti informaciju prije drugih kao i dobiti na vremenu kod odluke o kupovini.

Registrirani kupci agencije Biliškov nekretnine imaju pogodnost da prvi saznaju za nekretninu kakvu traže i prije nego se nekretnina počne oglašavati. Želite li i vi biti u prednosti pozivamo vas da registrirate svoju potražnju na www.biliskov.com/predaj-oglas-kupnja. Naši licencirani agenti razgovarati će sa Vama i saznati vaše želje, potrebe,



kriterije kod odabira nekretnine i vaše buduće planove, kako bi Vam mogli sastaviti ponudu pravno provjerenih nekretnina i preporučiti točno one koje bi Vam mogle odgovarati, bez nepotrebnog šetanja po terenu.

3 ISTRAŽITE STANJE NA TRŽIŠTU U PREFERIRANOM KVARTU

Ako znate kakvu nekretninu tražite i koju lokaciju preferirate, dobro je da istražite stanje na tržištu. Vaš agent za nekretnine

vam može dati uvid u nekretnine i cijene koje su nedavno prodane na određenoj lokaciji što će vam svakako dati jasniju sliku što možete očekivati, ali i pripremiti vas za buduće davanje ponude za kupnju vašeg idealnog doma.

4 ODVOJITE ŽELJE I POTREBE

Kada kupujete nekretninu na zahtjevnom tržištu kao što je današnje, važno je što prije shvatiti da morate napustiti neke od svojih želja i usredotočiti se na potrebe. Vrlo je

vjerojatno da ćete morati napraviti kompromis u vidu lokacije, stanja i opremljenosti nekretnine, katnosti... Napravite popis svojih potreba i ako se na tržištu pojavi nekretnina koja odgovara stavkama na popisu, dogovorite razgledavanje.

5 U SVAKOJ NEKRETNINI KOJU ODLUČITE RAZGLEDATI POTRAŽITE POTENCIJAL

Kod razgledavanja budite otvoreni. Iako možda ne možete promijeniti izgled zgrade,

ipak postoji cijeli niz stvari na koje možete utjecati. Svaka nekretnina ima potencijal, samo ga neki vide, a neki ne. Pokušajte vizualizirati vlastite želje i uređenje, ili potražite pomoć arhitekta i dizajnera interijera. Ako je nekretnina zapuštena ili pretrpana starim masivnim namještajem pa izgleda tamno i skućeno, tu je vaša prilika, jer većina ljudi neće vidjeti potencijal.

6 ZBLIŽITE SE S PRODAVATELJEM

Zbližite se s prodavateljem, jer često prodavatelj odluči prodati onom kupcu koji mu je simpatičniji, nekada čak i za nižu cijenu. Dajte prodavatelju do znanja da vam se sviđa njegov dom, i da vidite svoju obitelj da živi u njemu. Ne budite škrti na komplimentima.

7 BUDITE FLEKSIBILNI

Saznajte koji su planovi prodavatelja nakon prodaje. Možda želi što prije dobiti novac i preseliti, pa će veći iznos kapare i brza isplata igrati ulogu, a možda mu treba vremena za iseljenje jer čeka izgradnju nove nekretnine. U svakom slučaju fleksibilnost znači dodatne bodove kod prodavatelja.

8 BUDITE SPREMNI BRZO REAGIRATI

Vrlo često kupci odgađaju dati ponudu za nekretninu, jer smatraju da moraju znati sve o nekretnini prije nego daju ponudu. Ponuda nije obvezujuća za nijednu stranu, a pregovori o cijeni uglavnom potraju nekoliko dana, te u tom periodu možete ponovno obići nekretninu, prošetati kvartom, popričati sa agentom i prodavateljem i saznati sve detalje koji vas zanimaju. U prednosti su svakako kupci koji brzo reaguju i daju ponudu.

9 PONUDITE VEĆU KAPARU I BRZU ISPLATU

Prilikom davanja ponude, ukoliko ste u mogućnosti ponudite veći iznos kapare jer to pokazuje vašu ozbiljnost. Iznos kapare i mogućnost za brzom isplatom kupoprodajne cijene može biti odlučujući faktor u kupnji odabrane nekretnine, čak i ako postoji više ponuda. Ako je kapara veća i isplata cjelokupnog iznosa brza, veća je vjerojatnost da će vaša ponuda biti prihvaćena.

10 NE KUPUJTE NEKRETNINU KOJA VAM NIJE „SIJELA“

Samo zato što je teško doći do dobre nekretnine po realnoj cijeni, ne znači da kupite ono što vam se ne sviđa. Kupnja nekretnina jedna je od najvažnijih i najskupljih životnih odluka, stoga bolje je ne požaliti, jer ne radi se o cipelama koje vam nisu udobne pa ćete otići kupiti druge. 

Written by:

BILISKOV TEAM

In today's active and growing real estate market, we can say it's seller's time. Over the last two years, prices have increased, and supply is also limited, which is certainly a headache for the buyers. There has been a surplus of demand for smaller residential real estate up to 80 square meters and many buyers are waiting for the right property to appear on the market at a realistic price. When that happens, buyers often "fight" for the property, which leads to disappointment and frustration for many buyers because their property has got away.

To prepare you as best we can, we have compiled a list of ten facts you need to know about a market like this to increase your chances of buying the property you want.

1 ARRANGE BUDGETING AND CHECK YOUR CREDIT ABILITY

Before planning a property purchase, it is very important to determine how much budget you have and make a payment plan. How much cash do you have? How much credit do you have to get? What are the terms of the bank, interest rate, repayment plan, collateral...? Until you have planned all this in detail, don't even go into the real estate purchase process.

In a market where there is no excess supply of quality real estate, it is important to understand that it is not the time for low bids. Don't look at real estate that exceeds your budget by more than 10%. The hope that the seller will drastically lower the price is not realistic to expect, so you waste valuable time on pointless viewings. In the real estate market, when the real one comes up, it sells out within a few days at the full asking price, so you need to be prepared to react quickly.

2 COOPERATION WITH THE EXPERIENCED LOCAL REAL ESTATE AGENCY

An experienced and knowledgeable agent has a thorough knowledge of the local market in which he works - from real estate prices to soon-to-

10 things a buyer needs to know in a high-demand market

be properties for sale. There is your advantage as a buyer in the market, because you will get information before others as have more time with your purchase decision.

Registered buyers of Biliskov real estate agency have the convenience to be the first to know about the real estate they are looking for even before it starts advertising. If you would like to have that advantage, we invite you to register your demand at www.biliskov.com/submit-ad-purchase. Our licensed agents will talk to you and find out your preferences, needs and criteria when choosing a property and your future plans, so that they can put together an offer of legally verified real estate and recommend exactly the one that might suit you.



ings needs mand

3 RESEARCH THE MARKET SITUATION IN THE PREFERRED AREA

If you know what kind of property you are looking for and what location you prefer, it is a good idea to research the market situation. Your real estate agent can give you an insight into real estate and prices recently sold at a particular location, which will certainly give you a clearer picture of what to expect, but also prepare you for future bidding to buy your ideal home.

4 SET OUT THE WISHES AND NEEDS

When buying a property in a demanding market such as today, it is important to understand that you must abandon some of your wishes and focus on the needs. It is very likely that you will have to compromise on the location,

condition and equipment of the property or floor position... Make a list of your needs and if a property that matches the articles on the list appears on the market, arrange a viewing.

5 IN ANY PROPERTY YOU CHOOSE TO SEE, FIND THE POTENTIAL

When viewing, be open. Although you may not be able to change the look of the building, there are still a number of things that you can influence. Every property has potential, only some see it and some don't. Try to visualize your own desires and decor, or seek the help of an architect and interior designer. If the property is neglected or cluttered with old solid furniture and looks dark and cramped, then this might be your chance because most people will not see the potential.

6 GET FRIENDLY WITH THE SELLER

Get friendly with the seller, because often the seller decides to sell to the buyer who is more likable to him, sometimes even for a lower price. Let the seller know that you like his home, and that you see your family living in it. Don't be stingy with the compliments.

7 BE FLEXIBLE

Find out what the seller's after sales plans are. He may want to get the money and relocate as soon as possible, so a larger down payment and a quick pay-out will play a role, or he may need time to move out as he awaits construction of a new property. In any case, flexibility means extra points with the seller.

8 BE READY TO ACT QUICKLY

Very often buyers delay to make an offer for the property because they feel they need to know everything about the property before they make an offer. The offer is not binding on either side, and negotiating the price usually takes several days, during which period you can visit the property again, walk the neighbourhood, talk to an agent and seller and find out all the details that interest you. Buyers who respond quickly and make an offer have an advantage.

9 OFFER LARGER DEPOSIT AND FAST PAY-OUT

When making an offer, if you are able to offer a higher amount of down payment, it shows your seriousness. The amount of the down payment and the ability to pay off the purchase price quickly can be a deciding factor in buying the property you choose, even if there are multiple offers. If the down payment is higher and the payment of the entire amount is fast, your offer is more likely to be accepted.

10 DON'T BUY REAL ESTATE THAT YOU DIDN'T LIKE

Just because it's hard to find a good real estate at a realistic price, doesn't mean you buy what you don't like. Buying real estate is one of the most important and expensive life decisions, so it is better not to regret it, as it is not like shoes that are not comfortable, so you will go buy other pair. 

Ako se stan ne proda kroz 6 mjeseci, zapitajte se...



Piše:

JASNA BILIŠKOV BARUN

Prodajete stan u Zagrebu, Splitu, Zadru, Rijeci... ili nekom drugom većem hrvatskom gradu? Oglašavate ga već neko vrijeme, ali poziva baš i nema, a zainteresiranih kupaca koji bi došli pogledati nekretninu još i manje. Tržište nekretnina je dobro, broj kupoprodaja je u porastu, cijene su porasle... Dakle u čemu je problem sa vašim stanom? Zašto ga ne možete prodati?

Razlog je najčešće vrlo jednostavan i očit – pogriješili ste sa cijenom!

Pretpostavljam da niste angažirali procjenitelja, kao ni stručnu lokalnu agenciju da vas savjetuje oko realne tržišne cijene, već ste se vodili viđenim na specijaliziranim portalima ili se u vašoj blizini gradi novogradnja koja se prodaje po nekoj cijeni, a vi ste onda za svoj stari stan stavili 300 – 400 EUR manje po m²? Nažalost ne ide to baš tako jednostavno, i u apsolutnoj ste zabludi oko realne tržišne vrijednosti vaše nekretnine.

Naime cijene nekretnina na specijaliziranim portalima sve češće nemaju veze s vezom jer ne predstavljaju realnu sliku. Naravno da je moguće da se ponekad dogodi anomalija na tržištu pa se proda i neka precijenjena nekretnina, ali to je zaista anomalija, a ne pravilo. Svakako ima i neozbiljnih prodavatelja koji svoju nekretninu prodaju, a nisu opterećeni hoće li je ikad uopće prodati,

ali takve ne smijemo uzimati u obzir. Većina prodavatelja ipak želi i mora prodati, te s vremenskim odmakom prilagođava previsoku cijenu tržištu kako bi i uspješno sklopili kupoprodaju. Činjenica je da je sada više nego ikada prije, najveća razlika između oglašene i stvarno prodane cijene.

Nismo više u kriznim vremenima kada nije bilo kupaca i kada se dugo čekalo na prodaju. Tržište je sada dobro i nekretnine sa koliko-toliko realnom cijenom naši agenti prodaju u maksimalnom roku od 3 mjeseca, a najčešće unutar mjesec dana. Prodavateljima se trudimo objasniti da je vrlo važno od samog početka utvrditi pravu cijenu na koju će tržište reagirati. Kriva procjena i previsoko oglašena cijena mogu dovesti do kontra učinka. Nekretnina će mjesecima i godinama vegetirati na specijaliziranim portalima, a kupci to vide i znaju, te čak i kad se cijena dovede u realne okvire, sama realizacija kupoprodaje može izostati jer su kupci uvjereni da sa nekretninom nešto nije u redu kada se tako dugo prodaje.

Ne nasjedajte na priče nestručnih i

lakomih agenata koji vlasnicima govore ono što oni žele čuti samo kako bi dobili ugovor o posredovanju i proširili svoju ponudu. Prodavatelji vole čuti da njihova nekretnina vrijedi 400, umjesto 200 ili 300, te nasjednu na takve laži. Naravno da nakon nekog vremena shvate da su nasamareni, ali vrijeme je prošlo i željena kupoprodaja se nije dogodila.

Pozivam sve prodavatelje da kod utvrđivanja realne tržišne cijene angažiraju stručnjake koji dugi niz godina rade lokalno, i svakako da ne nasjedaju na bajke koje im nestručni pojedinci pričaju. 

Written by:
JASNA BILIŠKOV BARUN

there is the biggest difference between the advertised and the price actually sold.

We are no longer in times of economic crisis when there were no buyers and when there was a long wait for sale to happen. The market is good now and our agents sell properties with correct price in a maximum of 3 months, and usually within a month. We try to explain to the sellers that it is very important to determine the right price to which the market will respond from the very start. A wrong estimate and an over-advertised price can lead to counter-effects. For months and years,

JASNA BILIŠKOV BARUN

I suppose you did not hire an appraiser or a professional local agency to advise you on the real market value, but you have determined asking price by

Namely, real estate prices on specialized portals are unrelated and don't represent realistic picture. Of course it is possible for an inconsistency to happen on the market sometimes, so some overpriced real estate gets sold, but this is really an anomaly, not a rule. Certainly there are frivolous sellers who sell their property but are not burdened whether they will ever sell it, and we should not consider such. Most sellers, however, want and must sell, and they are lowering high market price over time to successfully complete the sale. The fact is that now, more than ever,

I urge all sellers to engage experts who have been working locally for many years to determine the real market price, and certainly not to believe in the fairy tales that non-professional individuals tell them. 🏠

TRŽIŠTE ZAGREB:

Agentica Dubravka Oštarčević

PREPORUČUJE



Ja sam Dubravka Oštarčević. Rođena sam i živim u Karlovcu. Radim i svakodnevno putujem na posao u Zagreb i nije mi problem jer volim to što radim. Licencirani sam agent za nekretnine, a licencu sam položila davne 2008. godine. Kao agent za nekretnine radim već dugi niz godina, a unazad više od četiri godine sam član zagrebačkog tima Biliškov nekretnina.

Kao agent sam počela raditi sasvim slučajno u Karlovcu u vrijeme kada je tržište bilo

potpuno drugačije od ovog današnjeg. Ovaj posao volim jer dozvoljava slobodu i kreativnost. Sam si kreiraš dan, a na karaju dana gotovo opipljivo možeš procijeniti koliko je bio uspješan.

Klijentima, kupcima i prodavateljima, bih preporučila angažman agencije za nekretnine Biliškov prije svega zbog znanja i iskustva. Kod kupovine ili prodaje nekretnine radi se o velikim novčanim iznosima i važno je da ste u sigurnim rukama agenta koji zna kako vas odvesti do cilja. 

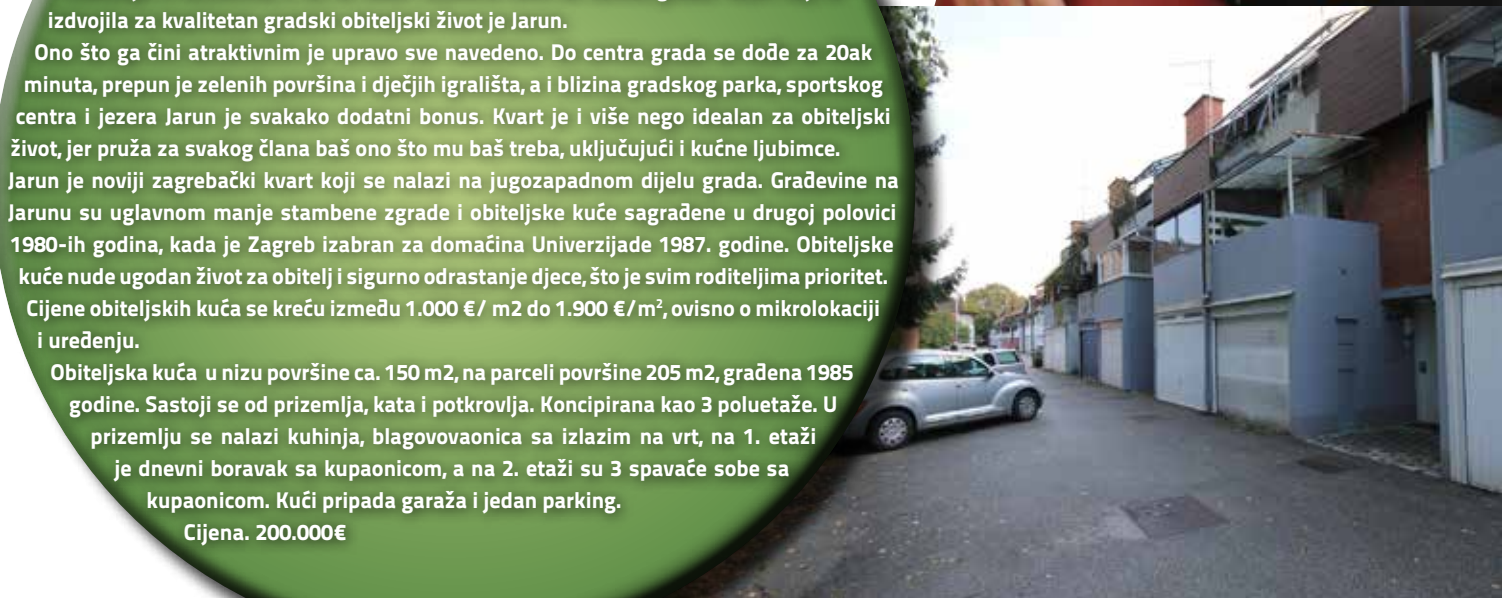
PREPORUKA:

OBITELJSKA KUĆA NA JARUNU

Gotovo svim kupcima je prioritet miran i urban dio grada, blizina vrtića i škole, tramvaja ili autobusa, a da se dođe relativno brzo do centra grada. Kvarat koji bi izdvojila za kvalitetan gradski obiteljski život je Jarun.

Ono što ga čini atraktivnim je upravo sve navedeno. Do centra grada se dođe za 20ak minuta, prepun je zelenih površina i dječjih igrališta, a i blizina gradskog parka, sportskog centra i jezera Jarun je svakako dodatni bonus. Kvarat je i više nego idealan za obiteljski život, jer pruža za svakog člana baš ono što mu baš treba, uključujući i kućne ljubimce. Jarun je noviji zagrebački kvart koji se nalazi na jugozapadnom dijelu grada. Građevine na Jarunu su uglavnom manje stambene zgrade i obiteljske kuće sagrađene u drugoj polovici 1980-ih godina, kada je Zagreb izabran za domaćina Univerzijade 1987. godine. Obiteljske kuće nude ugodan život za obitelj i sigurno odrastanje djece, što je svim roditeljima prioritet. Cijene obiteljskih kuća se kreću između 1.000 €/m² do 1.900 €/m², ovisno o mikrolokaciji i uređenju.

Obiteljska kuća u nizu površine ca. 150 m², na parceli površine 205 m², građena 1985 godine. Sastoji se od prizemlja, kata i potkrovlja. Koncipirana kao 3 poluetaže. U prizemlju se nalazi kuhinja, blagovonaonica sa izlazim na vrt, na 1. etaži je dnevni boravak sa kupaonicom, a na 2. etaži su 3 spavaće sobe sa kupaonicom. Kući pripada garaža i jedan parking. Cijena. 200.000€



ZAGREB MARKET:

Agent Dubravka Oštarčević

RECOMMENDS

RECOMMENDATION: FAMILY HOUSE AT JARUN AREA

Most of buyers prioritize a quiet and urban part of town, close to kindergarten and school, tram or bus, and possibility to reach city centre relatively quickly. The neighbourhood I would set aside for quality family life in the city is Jarun.

What makes it attractive is all of the above. The city centre can be reached within 20 minutes, it is full of green areas and children's playgrounds, and the proximity of the city park Lake Jarun and sports centre and is certainly an added bonus. The neighbourhood is more than ideal for family life as it provides just about every member with exactly what he or she needs, including pets.

Jarun is the newer Zagreb neighbourhood located in the southwestern part of the city. The smaller apartment buildings and single-family houses in this area were built in the second half of the 1980s, when Zagreb was elected as the host of the 1987 Universiade sports games. Family houses offer a comfortable life for the family and safe growing up for children, which is a priority to all parents. Prices for single-family homes range from 1.000 €/m² to 1.900 €/m², depending on the location and layout.

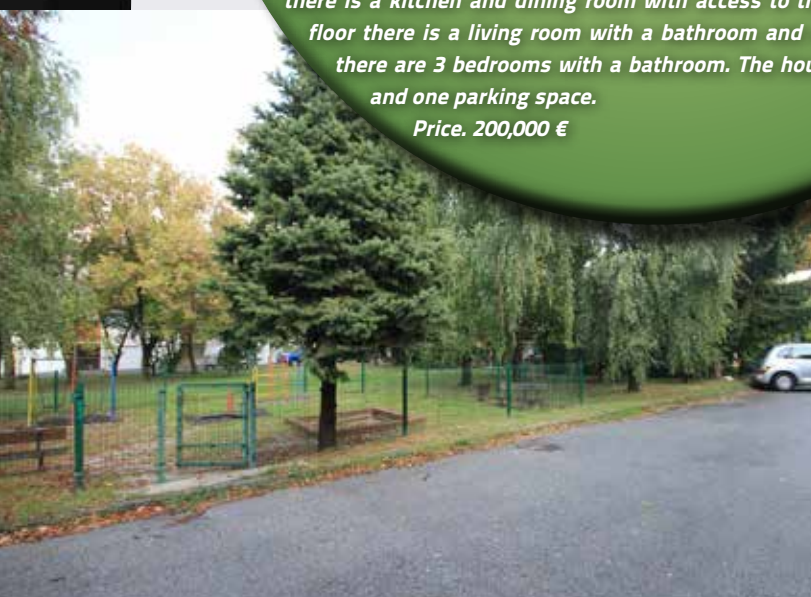
Terraced family house of approx. 150 m², on a plot of 205 m², built in 1985. It consists of ground floor, first floor and attic as 3 half floors. On the ground floor there is a kitchen and dining room with access to the garden, on the first floor there is a living room with a bathroom and on the second floor there are 3 bedrooms with a bathroom. The house has a garage and one parking space.

Price. 200,000 €

I'm Dubravka Ostarcevic. I was born and live in Karlovac. I travel daily to work in Zagreb and I do not mind because I love what I do. I'm a licensed real estate agent since 2008. I have been working as a real estate agent for many years, and for more than four years I have been a member of the Biliskov Real Estate team in Zagreb.

I started working as real estate agent in Karlovac long time ago, at a time when the market was completely different than today. I love this job because it allows you freedom and creativity. You create the day yourself, and at the end of the day you can almost tangibly judge how successful it was.

For clients, buyers and sellers, I would recommend hiring Biliskov real estate agency primarily for knowledge and experience. When buying or selling a property, it is a big deal of money and it is important that you are in the safe hands of an agent who knows how to get you to the finish line. 



TRŽIŠTE SPLIT:

Agentica Ivana Despotović

PREPORUČUJE



PREPORUKA: NASELJE OBITELJSKIH KUĆA U KAŠTEL GOMILICI

Moja preporuka je jedinstveno naselje obiteljskih kuća u Kaštel Gomilici. Vrlo zanimljiv koncept koji je u biti nešto novo na ovom području. Riječ je o zatvorenom naselju sa sedam obiteljskih vila. Cijelo područje je ogradoeno, na ulazu je ogradna rampa sa recepcijom.

Vile su modernog dizajna i luksuzno uređenog interijera. Svaka od njih ima 195 m² stambenog prostora, a nalazi se na parceli od cca. 400 m². Prostiru se na dvije etaže, od kojih se na prizemlju nalazi dnevni dio s kuhinjom i blagovaonicom, spavaća soba i kupaoonica. Unutarnjim stepeništem dolazimo do etaže prvog kata gdje se nalaze 3 spavaće sobe s izlazima na balkon, te 3 kupaoonice.

Uređeni vrt s bazenom i terasom sa sunčalištem pruža idealnu atmosferu za ljetna druženja na otvorenom.

Lokacija na kojoj se naselje smjestilo idealna je za obiteljski život. U svega par koraka imate sve potrebno: školu, vrtić, dućane, administrativne službe... Obzirom na sve veću popularnost grada Kaštela kao turističke destinacije, budućim vlasnicima pruža se mogućnost korištenja nekretnine u turističke svrhe.

Udaljenost od mora je svega 600 m.

Cijena ovakve jedinstvene nekretnine je 450.000 EUR.

Moje ime je Ivana Despotović i rođena sam u Mostaru. U Dalmaciji živim od ranog djetinjstva gdje sam se i školovala. 2004. godine diplomirala sam na FESB-u odsjek elektrotehnike, smjer računarstvo.

Zadnjih 10 godina živim u Kaštelima, a jednako toliko traje moja priča u tvrtki Biliškov nekretnine d.o.o. Budući da je sjedište naše tvrtke u Kaštelima, bilo mi je logično okušati se tu kao zaposlenik, premda je moje prvo radno mjesto u tvrtki, mjesto administratora i tajnice, bilo izvan moje struke. Međutim, jako brzo zavoljela sam svijet nekretnina. Također sam se ugodno osjećala u maloj obiteljskoj tvrtki, gdje smo s godinama svi postali jedna velika obitelj. Radite okruženi ljudima na koje se zaista možete osloniti, bilo u sretnim bilo u manje sretnim trenucima. Takva atmosfera može biti samo motivirajuća.

Prije par godina, u dogovoru s vlasnikom, odvažila sam se okušati se u direktnoj prodaji, odnosno kao agent za nekretnine. Moram priznati da sam imala tremu, jer premda sam u teoriji poznavala ovaj posao, praksa je ipak nešto drugo. Ali trema je ubrzo nestala,

jer kroz nekoliko obavljenih poslova, shvatila sam da je ovo posao koji mi odgovara u potpunosti - dinamika, terenski rad, komunikacija s klijentima - kao stvoreno za moj karakter.

Kupovina nekretnine je veliki životni korak. Mi kao agenti moramo biti oni koji će osigurati da taj posao prođe besprijekorno, a da stranke što manje osjete bilo kakav stres tijekom tog zahtjevnog procesa. Tako da, ovaj posao premda je ponekad težak, donosi najveću sreću kada se uspješno završi, a klijent otiđe zadovoljan i s osmijehom na licu. 



SPLIT AREA MARKET:

Agent Ivana Despotović

RECOMMENDS



My name is Ivana Despotovic and I was born in Mostar. I have lived in Dalmatia since early childhood. In 2004, I've graduated from the FESB with a degree in Electrical Engineering, majoring in Computer Science.

I have been living in Kastela for the last 10 years, and my story in agency Biliškov started about that time. The headquarters of our company are in Kaštela, so it made sense for me to try as an employee, although my first job at the company, as an administrator and secretary, was outside my profession, however, I liked the real estate world very quickly. I also felt comfortable working in a small family business, where over the years we all became one big family. It is a job

where I am surrounded by the people I can rely on, whether in happy or less fortunate moments. Such working atmosphere can only be motivating.

A few years ago, in agreement with the owner, I've decided to try at direct sale, that is, as a real estate agent. I have to admit that I was a bit scared, because, although I knew this job in theory, the practice is something else. After the few sales that I had done, I realized that this was a job that suited me completely – dynamics, fieldwork, communication with clients – as created for my character.

Buying

a property is a huge step in life. We, as agents, must be the ones to ensure that the job goes smoothly and that both parties feel as little stress as possible during this demanding process. While difficult at times, this job brings the greatest happiness when it is successfully completed and the client leaves your office satisfied and with a smile on his face. **B**

RECOMMENDATION: SETTLEMENT OF FAMILY HOUSES IN KASTEL GOMILICA

My recommendation is a unique settlement of single-family homes in Kastel Gomilica. A very interesting concept that is essentially something new in this area. It is an enclosed settlement with seven family villas. The whole area is fenced and at the entrance is a ramp with reception.

The villas are of modern design and luxuriously decorated interior. Each villa has 195 m² of living space and is located on a plot of approx. 400 m². It is spread over two floors, of which the ground floor has a living room with kitchen and dining area, a bedroom and a bathroom. The internal staircase leads to the first floor which has 3 bedrooms with balconies and 3 bathrooms. A landscaped garden with a swimming pool and sun terrace provides the ideal atmosphere for outdoor summer gatherings.

The location where the village is located is ideal for family life. In just a few steps you have everything you need: school, kindergarten, shops, administrative services... Given the increasing popularity of the town of Kastela as a tourist destination, future owners are given the opportunity to use the property for tourist purposes. Distance from the sea is only 600m.

The price of this unique property is 450,000 EUR.



Svijet: Iz drugog ugla

Piše:

DINO MANDIĆ

Friedrichshafen, Njemačka

Ja sam Dino Mandić, 35 mi je godina, oženjen sam i otac troje djece. Živim u njemačkom gradu Friedrichshafen-u od svoje 11-e godine. Friedrichshafen je vrlo lijepi i ugodan gradić sa oko 60.000 stanovnika, smješten na sjevernoj obali Bodenskog jezera u južnoj njemačkoj na tromedi Njemačke, Švicarske i Austrije. Kako se grad nalazi na samom jezeru, više imate dojam da se nalazite u nekom mjestu na Jadranu, nego u Njemačkoj. Grad obiluje zelenilom, parkovima, biciklističkim stazama, hotelima i turističkim sadržajima. Osim ugodnog života u ovom gradu, od prije nekoliko godina veliki plus za nas Hrvate koji tu živimo je i direktna sezonska avionska linija Friedrichshafen-Zadar.

Život u Njemačkoj je dosta siguran i doprinosi onoliko koliko si spreman raditi. Ako si obitelj želi priuštiti kvalitetan i financijski neopterećen život, neophodno je da oba supružnika rade. U tom slučaju mogu si priuštiti dva dobra automobila, kvalitetno putovanje za godišnji odmor, ali i nekretninu.

Nakon nekoliko godina podstanarstva supruga i ja odlučili smo kupiti nekretninu jer smo procijenili da nam je isplativije plaćati kredit i imati nešto svoje. Zbog velike

potražnje iznimno je teško pronaći što odgovara osobnim potrebama. Mi smo svoju nekretninu tražili gotovo 4 godine. Kupili smo kuću sa tri stambene jedinice, zbog mogućnosti iznajmljivanja, tako da mi živimo u jednom stanu, a dva iznajmljujemo što nam uvelike olakšava kod popunjavanja kućnog budžeta. Kuća se nalazi u neposrednoj blizini samog centra, a ukupna površina je oko 300 m². Cijena takvih nekretnina kreće se između 650.000 EUR i 850.000 EUR.

Kada pronađete nekretninu koja odgovara vašim željama i potrebama, u dogovoru sa svojim agentom, posao se finalizira i useljavate u roku 4-6 tjedana. Toliko je naime potrebno da se pripremi potrebna papirologija i prođe procedura realizacije kredita. Kamate na stambene kredite u Njemačkoj nikad nisu bile niže, te sada iznose od 1,5 % do 3 %, ovisi o iznosu učešća kojim raspolazete.

Osim kupoprodajne cijene nekretnine, kao i u Hrvatskoj imate dodatnih troškova kao što su ovjera kod javnog bilježnika, troškovi uknjižbe, porez na nekretnine i trošak agencije na nekretnine. Porez na nekretnine razlikuje se od regije do regije, a u našoj regiji Baden-Württemberg iznosi

5 % od kupovne cijene. Porez na prodaju nekretnine se ne plaća ako u nekretnini boravite najmanje 3 godine, u protivnom se plaća. Također ako nekretninu iznajmljujete, onda mora proći najmanje 10 godina da bi ju prodao bez plaćanja poreza.

U Njemačkoj postoji duga tradicija kupnje i prodaje nekretnina putem specijaliziranih agencija, stoga se, rekao bih, u preko 90 % slučajeva kupoprodaje nekretnina u Njemačkoj događaju putem agencija za nekretnine. Usluga koju agencija obavlja za klijenta je sveobuhvatna, od toga da agencijski odvjetnici pripremaju ugovore, svu organizaciju radi agent, rješavaju sve sa bilježnikom i bankarom... u načelu im predaš sve dokumente, a oni odrade sve ostalo. Na kraju krajeva i vi u Biliškov nekretninama radite „ključ u ruke“ uslugu svojim klijentima, pa i nema baš neke značajne razlike u odnosu na agencije u Njemačkoj, osim u naknadi koja je u Njemačkoj viša nego u Hrvatskoj, i iznosi 3-6 % i plaćaju je i kupac i prodavatelj. Visina naknade ovisi o cijeni, nekretnini, tržištu... Uglavnom se kao prodavatelj možete malo cjenkati i dogovoriti, a kupac nema prilike za cjenkanjem. 

World: *From a different angle*

Written by:

DINO MANDIĆ

Friedrichshafen, Germany

In Dino Mandić, I'm 35, married and father of three. I have lived in the German city of Friedrichshafen since I was 11 years old. Friedrichshafen is a very nice and cozy town with a population of about 60,000, located on the northern shore of Lake Constance in southern Germany on the border of Germany, Switzerland and Austria. As the city is located on the lake itself, you are more likely to think that you are at some place in the Adriatic, rather than in Germany. The city is full of green areas, parks, bike trails, hotels and tourist facilities. Apart from the pleasant life in this city, a few years ago, a big plus for us Croats who live here is the direct season airline Friedrichshafen-Zadar.

Living in Germany is quite safe and contributes as much as you are willing to work. If the family wants to afford a quality and financially unburdened life, it is imperative that both spouses work. In that case, they can afford two good cars, a quality vacation trip, but also a real estate to buy.

After several years of tenancy, my spouse and I decided to buy a property because we felt it was more profitable to pay off the loan and have something of our own. Due to high

demand, it is extremely difficult to find what suits your personal needs. We have been looking for our property for almost 4 years. We bought a house with three residential units, because of the possibility of renting, so we live in one apartment, and we rent two, which makes it much easier for us to fill our home budget and pay off the loan. The house is located near the centre, and the total area is about 300 m². The price of such properties ranges between 650,000 EUR and 850,000 EUR.

When you find a property that suits your wishes and needs, in consultation with your agent, the transaction is finalized and you move within 4-6 weeks. So much is needed to prepare the necessary paperwork and go through the procedure with bank. Interest rate on home loans in Germany has never been lower, and now ranges from 1.5% to 3%, depending on the amount of participation you have.

In addition to the property purchase price, as in Croatia, you have additional costs such as public notary, registration costs, real estate taxes and real estate agency costs. Real estate tax varies from region to region, and in our region Baden-Württemberg is 5% of the purchase price. Real estate sales tax is

not paid if you have been in the property for at least 3 years, otherwise it will be paid. Also, if you are renting a property, then it must take at least 10 years before selling it in order to avoid paying taxes.

In Germany, there is a long tradition of buying and selling real estate through specialized agencies, so, I would say, in over 90% of cases of real estate purchase in Germany occur through real estate agencies. The service that the agency performs for the client is comprehensive, from the fact that the agency attorneys prepare the contracts, the whole organization is done by the agent, who settles everything with the notary and the banker ... you hand them all the documents, and they do the rest. After all, you also do turnkey service to your clients at Biliškov real estate, and there is not really much difference between agencies in Germany, except in fees which are higher in Germany than in Croatia. Agency fee is 3 - 6% and are paid by both the buyer and seller. The amount of the fee depends on the price, the real estate, the market... Basically as a seller you can bargain a bit and negotiate, and the buyer has no opportunity to bargain. 

IZDVOJENA PONUDA
U ZAGREBU

*SELECTED LISTINGS
IN ZAGREB*



Jednosobni stanovi One bedroom apartments



Zagreb, Donji Grad, Britanac

1 soba	26,62 m ²	vrt 20 m ²	

prizemlje, bez lifta, novouređeno, 1939 god., vrt 20 m², mirna lokacija, blizina centra, EC: E, **82.000 €**, ID: 8661



Zagreb, Srednjaci

2 sobe	38 m ²		javni

stan na višem katu u zgradi sa liftom, uređeno i renovirano 2015 god., južna orijentacija, blizina javnog prijevoza i ostalih sadržaja, EC: C, **75.000 €**, ID: 9951

Dvosobni stanovi Two bedroom apartments



Zagreb, Prečko, kod Shopping centra Prečko

2 sobe	58 m ²		javni

balkon, kat 8/9, lift, potrebno uređenje, 1974 god., mogućnost dobivanja još jedne sobe, EC: u izradi, **107.000 €**, ID: 9999



Zagreb, Maksimir, Maksimirska cesta

2 sobe	56,55 m ²		javni, 2 zona

loggia, kat 2/4, bez lifta, uređeno i održavano, 1970 god., novoadaptiran, orijentacija: jug, spremište, blizina javnog prijevoza, EC: u izradi, **145.000 €**, ID: 10023



Zagreb, Donji Grad, Ilica kod Frankopanske

2 sobe	63,53 m ²		javni

kat 1/1, bez lifta, uređeno i održavano, 1928 god., stanu pripada tavanski prostor, 2 min hoda do Trga bana Jelačića, EC: u izradi, **198.000 €**, ID: 9655



Zagreb, Trnje

2 sobe	51,10 m ²		

loggia, kat 1./7, lift, uređeno i održavano, 1998 god., spremište, tramvaj zona, EC: u izradi, **110.000 €**, ID: 10026



Zagreb, Donji Grad, Ilica, kod Vinogradske

2 sobe	48,63 m ²		javni

kat 4/4, planira se ugradnja, novouređen, 1940 god., novouređen stan, galerija, planirana ugradnja lifta, EC: u izradi, **132.000 €**, ID: 9502

Trosobni stanovi Three bedroom apartments



Zagreb, Gornji Grad, Pantovčak

3 sobe	77 m2		javni

kat: visoko prizemlje/1, bez lifta, potrebno uređenje, 1932 god., izvrsna lokacija, tramvaj zona, EC: u izradi, **146.300 €**, ID: 9530



Zagreb, Peščenica, Volovčica, blizina Zapoljske ulice

3 sobe	92,84 m2		javni

loggia, kat: 2./2, bez lifta, potrebno uređenje, 1960 god., dvoetažan stan, adaptacija 2015. god, EC: u izradi, **135.000 €**, ID: 10018



Zagreb, Maksimir, Svetice

3 sobe	97,80 m2		parking i garaža

terasa, kat: 6./6, lift, uređeno i održavano, 2005 god., blizina fakulteta, blizina Maksimirske šume, EC: u izradi, **250.000 €**, ID: 9884



Zagreb, Borongaj

3 sobe	52 m2		javni

kat: 2./5, bez lifta, novouređeno, 1964 god., blizina osnove škole, u cijenu uključen sav namještaj i kuhinjski uređaji, EC: u izradi, **93.600 €**, ID: 9970



Zagreb, Donji Grad, Zrinjevac

3 sobe	150 m2		javni

terasa 20 m2, kat: potkrovlje/4, bez lifta, uređeno i održavano, trostrana orijentacija, centar, EC: u izradi, **285.000 €**, ID: 7321



Zagreb, Maksimir, Maksimirska ulica

3 sobe	95,15 m2		javni, 2 zona

balkon, loggia, kat: 3/7, lift, uređeno i održavano, 1997 god., spremište, blizina škole, tramvaja, EC: u izradi, **200.000 €**, ID: 9426



Zagreb, Črnomerec, Vrhovec

3 sobe	74 m2		parkirno mjesto

balkon, kat: 1./3, bez lifta, novouređeno, 2006 god., trostrana orijentacija, mirna lokacija, EC: C, **159.000 €**, ID: 10003



Zagreb, Trešnjevka

3 sobe	106 m2		javni

zatvorena loggia, zadnji kat, 2 lifta, uređeno i održavano, 1971 god., prekrasan pogled na grad, mogućnost dobivanja još jedne sobe, EC: C, **199.000 €**, ID: 10034



Zagreb, Maksimir, Požarinje

3 sobe	75,64 m2		parkirno mjesto

loggia, vrt, terasa, kat: prizemlje/2, bez lifta, uređeno i održavano, 2007 god., komforan stan, spremište, vrt, EC: u izradi, **150.000 €**, ID: 9253



Zagreb, Malešnica

3 sobe	79,84 m2		javni

kat: visoko prizemlje/5, bez lifta, uređeno i održavano, 1990 god., spremište, blizina škole i vrtića, EC: u izradi, **125.000 €**, ID: 9400



Zagreb, Trešnjevka, kod Ogrizovićeve

3 sobe	80,54 m2		parking u dvorištu

balkon, kat: 4./4, bez lifta, novouređeno, 1999 god., ostava, blizina centra, novouređen, EC: C, **169.900 €**, ID: 9633



Zagreb, Šalata, Jurkovićeva/Vlaška

3 sobe	83 m2		ispred zgrade

loggia, kat: 2./5, lift, uređeno i održavano, 2005 god., mogućnost dobivanja još jedne sobe, EC: B, **269.000 €**, ID: 8172



Zagreb, Donji Grad, Laginjina ulica

3 sobe	80,57 m2		javni

2 balkona, kat: 3./5, lift, luksuzno uređeno, 1935 god., odlična mikrolokacija, stan pun svjetlosti, adaptacija 2014.god., EC: u izradi, **238.500 €**, ID: 9774



Zagreb, Gornji Grad, Šalata

3 sobe	98,20 m2		garaža

loggia, kat: 1./2, bez lifta, potrebno uređenje, 1974 god., stan pun svjetlosti, blizina centra, okružen zelenilom, EC: u izradi, **270.000 €**, ID: 9756



Zagreb, Črnomerec, blizina Grahorove ulice

3 sobe	83,06 m2		javni

balkon, kat: 2./4, bez lifta, uređeno i održavano, 1935 god., ostava, blizina centra, novouređen, EC: u izradi, **175.900 €**, ID: 9934



Zagreb, Gornji Grad, Centar, Bakačeva

3 sobe	80 m2		javni

kat: potkrovlje, bez lifta, uređeno i održavano, 1920 god., prekrasan pogled na Europski trg i Katedralu, EC: D, **220.000 €**, ID: 7674



Četiri + sobni stanovi Four bedroom apartments



Zagreb, Gornji Grad, Britanski trg

4 sobe	117,50 m2		javni

loggia, kat: 2./4, bez lifta, novoadaptiran, 1922. god., tramvaj zona, blizina Britanskog trga, spremište, EC: u izradi, **410.000 €**, ID: 9504



Zagreb, Gornji Grad, ulica kneza Mutimira

3,5 sobe	130 m2		u dvorištu zgrade

kat: 1./4, lift, za adaptaciju, 1929 god., spremište, blizina Trga, EC: u izradi, **324.600 €**, ID: 8946



Zagreb, Donji Grad, Vlaška ulica

4 sobe	170 m2		javni

kat: 2./3, bez lifta, uređeno i održavano, 1930 god., mogućnost ugradnje lifta, blizina javnog prijevoza, blizina Trga, EC: D, **310.000 €**, ID: 8540

**Zagreb, Donji grad, Dalmatinska ulica**

4 sobe	173,69 m2		javni

loggia, kat: 1./3, bez lifta, luksuzno uređen, 1920 god., garderoba, kompletno adaptiran 2011., odlična lokacija, EC: u izradi, **515.860 €**, ID: 9654

**Zagreb, Donji Grad, blizina Iberovog trga**

4 sobe	100,83 m2		javni

balkon, kat: 1./4, bez lifta, za adaptaciju, 1927 god., ostava, blizina centra, održavana zgrada, EC: u izradi, **195.000 €**, ID: 9953

**Zagreb, Donji Grad, blizina Britanskog trga**

4 sobe	112 m2		

kat: 2./3, bez lifta, uređeno i održavano, 1922 god., 2 spremišta, visina stropa 4 m2, 3 min hoda od Trga bana Jelačića, adaptiran 2018 god., EC: u izradi, **300.000 €**, ID: 9579

**Zagreb, Donji Grad, blizina Glavnog kolodvora**

4 sobe	98,50 m2		javni

zatvorena loggia, kat: 2./4, bez lifta, uređeno i održavano, 1909 god., blizina trga bana Jelačića, orijentacija: istok zapad, spremište, EC: u izradi, **245.000 €**, ID: 10004

**Zagreb, Gornji Grad, Gupčeva zvijezda**

4 sobe	107,94 m2		parking ispred zgrade

2 loggie, kat: 1./2, bez lifta, za adaptaciju, 1960 god., ostava, tramvaj zona, orijentacija: istokzapad, EC: C, **240.000 €**, ID: 10021

**Zagreb, Gornji Grad, Šalata, Babonićeva**

4 sobe	180 m2	vrt 200 m2	parking + 2 garaže

terasa, kat: 1./2, lift, luksuzno uređeno, 2008 god., stan se nalazi u elitnom izgrađenom naselju, mirna ulica, spremište, EC: B, **670.000 €**, ID: 7632

**Zagreb, Trešnjevka jug, Prečko**

4 sobe	83,72 m2		javni oko zgrade

dvije loggie, kat: 4./8, lift, potrebno uređenje, 1978 god., spremište, uredna zgrada, EC: u izradi, **142.800 €**, ID: 9307

**Zagreb, Gornji Grad**

4 sobe	130,40 m2		javni

loggia, kat: 2./4, lift, potrebno uređenje, 1927 god., 2 spremišta, prekrasan pogled na grad, neposredna blizina Trga, EC: D, **498.000 €**, ID: 10027

**Zagreb, Gornji grad, Tuškanac**

5 soba	250 m2		dvije garaže

terasa, kat: 1./2, bez lifta, luksuzno uređeno, 2010 god., vrhunska mikrolokacija, luksuzno uređeno, EC: B, **1.100.000 €**, ID: 9949

**Zagreb, Donji Grad, Trg bana Jelačića**

4 sobe	135 m2		

balkon, kat: 3./6, luksuzno uređeno, garderoba, izba, strogi centar, prekrasan pogled na Trg, **750.000 €**, ID: 6030

**Zagreb, Gornji Grad, Tuškanac**

5 soba	165,80 m2		garaža

terasa, loggia, kat: 2./2, bez lifta, luksuzno uređeno, 1963 god., stan okružen zelenilom, odlična mikrolokacija jedna od najljepših ulica u Zagrebu, EC:D, **800.000 €**, ID: 9485

**Zagreb, Donji Grad, Ilica, kod Vinogradske**

4 sobe	106,30 m2		javni

kat: 4./4, planira se, novouređen, 1940 god., novoadaptiran stan, galerija, planirana ugradnja lifta, EC: u izradi, **266.000 €**, ID: 9492

**Zagreb, Podsljeme, Šestine**

5 soba	191,66 m2		garaža

2 balkona, kat: 1./2, bez lifta, uređeno i održavano, 2009 god., nenamješteno, moguće napraviti dvije stambene jedinice, dvoetažan stan, EC: B, **364.500 €**, ID: 9960

**Zagreb, Novi Zagreb, Blato, Karlovačka cesta**

6 soba	109 m2		parkirno mjesto

kat: 2./2, bez lifta, uređeno i održavano, 2010 god., blizina Arena centra, trostrana orijentacija, EC: u izradi, **160.000 €**, ID: 9824

Obiteljske kuće Family houses

**Zagreb, Gornji Grad, Zelengaj**

6 soba	400 m2	zem: 1600 m2	garaža, parking

terasa, 3 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 2008 god., vrt, pogled na Zagreb, garderoba, apartman za goste, EC: C, **1.050.000 €**, ID: 6708

**Zagreb, Gornji Grad, Šalata**

8 soba	250 m2	zem: 500 m2	garaža

2 balkona, 2 loggie, 3 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1965 god., 3 stambene jedinice, uređena okućnica, EC: u izradi, **380.000 €**, ID: 9888

**Zagreb, Gornji Grad, Pantovčak**

5 soba	170 m2	zem: 527 m2	u dvorištu

balkon, vrt, 2 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1930 god., elitna lokacija, potpuno ravan teren, EC: u izradi, **525.000 €**, ID: 8869

**Zagreb, Veliko polje**

5 soba	290 m2	zem. 620 m2	4 parkinga, garaža

balkon, vrt, loggia, terasa, 3 etaže, bez lifta, luksuzno namješteno, 2005 god., blizina javnog prijevoza, u cijenu uključen sav namještren. Kućanski aparati, EC: B, **525.000 €**, ID: 9904

**Zagreb, Pantovčak**

10 soba	450 m2	zem. 738 m2	garaža

balkon, vrt, 3 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1970 god., blizina Britanskog trga, vrt, 3 stambene jedinice, **800.000 €**, ID: 7578

**Zagreb, Gornji Grad, Tuškanac**

5 soba	240 m2	zem. 1.200 m2	parking

3 etaže, bez lifta, potrebno uređenje, blizina škole, blizina centra, mirna lokacija, **750.000 €**, ID: 9694

**Samobor, Anin dol**

6 soba	465 m2	zem. 5622 m2	garaža, 8 parkinga

balkon, terasa, vrt, 4 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1998 god., vinski podrum, vila građena u stilu "toscanske" vile, EC: B, **1.290.000 €**, ID: 3257

**Zagreb, Črnomerec, blizina Vinogradska**

7 soba	500 m2	zem. 470 m2	3 parkinga

vrt, terasa, 3 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1920 god., samostojeća prekrasna villa, sauna, vrt, bazen, blizina centra, EC: C, **550.000 €**, ID: 10033

**Zagreb, Gornji Grad, Zelengaj**

5 soba	400 m2	zem. 1.500 m2	parking

terasa, vrt, 3 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 1970 god., teretana, sauna, prekrasan pogled, mirna lokacija, vrt, zimski vrt, EC: C, **800.000 €**, ID: 9576

**Zagreb, Maksimir, Gornji Bukovac**

11 soba	1000 m2	zem. 1.500 m2	2 garaže, parking

balkon, loggia, vrt, terasa, 4 etaže, bez lifta, luksuzno uređeno, 2008 god., luksuzna vila, 3 stambene jedinice, EC: C, **1.390.000 €**, ID: 8321

**Novigrad Podravski, Srdinac**

9 soba	559 m2	zem. 21.000 m2	garaža, parking

balkon, terasa, vrt, 2 etaže, bez lifta, uređeno i održavano, 2001 god., prekrasna vila na imanju, vinski podrum, EC: C, **239.000 €**, ID: 5624

**Zagreb, Maksimir, Bukovačka**

5 soba	165 m2	vrt. 600 m2	3 parkinga

terasa, loggia, vrt, 4 etaže, bez lifta, luksuzno uređeno, 1970 god., garderoba, spremište, sjenica s roštiljem, vešeraj, galerija, EC: C, **385.000 €**, ID: 5390

Građevna zemljišta Building land



Zagreb, Vrapče, Perjavica

		zem. 1000 m ²	

građevno zemljište za izgradnju obiteljske kuće,
129.000 €, ID: 9874



Zagreb, Gornji Grad, Tuškanac

		zem. 900 m ²	

građevno zemljište, **450.000 €**, ID: 8984



Zagreb, Maksimir, Remete

		zem. 459 m ²	

građevno zemljište za izgradnju obiteljske kuće,
109.900 €, ID: 9383

Poslovni Prostrori Business Premises



Samobor, Samobor

20 prostorija	1.190 m ²	zem. 800 m ²	5 parkirnih mjesta

katnost: podr+priz+potkr., bez lifta, roh bau,
poslovno stambena zgrada u visokor roh bau fazi,
1.000.000 €, ID: 7965



Zagreb, Donji Grad, Importanne galerija

	841,30 m ²		u garaži

prizemlje, lift, uređeno i održavano, 1995 god.,
blizina centra, blizina javnog prijevoza, velika
frekvencija ljudi, **1.682.000 €**, ID: 2490



Zagreb, Trešnjevka, Božidara Adžije

10 prostorija	690 m ²		

katnost: podr+priz+1 kat, lift, za adaptaciju, 1950
god., u poslovnostambenoj zgradi, potrebno
uređenje, EC: u izradi, **700.000 €**, ID: 7968



Zagreb, Donji Grad, Jurišićeva ulica

3 prostorije	95 m ²		

terasa, suteran + visok.prizemlje, lift, održavano, 1995 god., poslovni prostor u funkciji uslužne djelatnosti, EC: C,
140.000 €, ID: 9561

IZDVOJENA PONUDA
NA MORU

*SELECTED LISTINGS
ON THE COAST*



Jednosobni stanovi One bedroom apartments



Primošten, Primošten

1 soba	49 m2		parking

balkon, prizemlje, novogradnja, 2018., 200 m od mora, pogled na more, EC: A, **109.000 €**, ID: 8793



Trogir, Čiovo

1 soba	47 m2		parking

balkon, 1/3 kat, novija gradnja, uređeno, 150 m od mora, pogled, EC: B, **79.000 €**, ID: 7187



Kaštela, Kaštel Štafilić

1 soba	44 m2		parking

lođa, 2. kat, lift, novija gradnja, uređeno, opremljeno, 150 m od mora, pogled, EC: B, **96.800 €**, ID: 9723



Trogir, Seget

1 soba	37 m2		parking

balkon, 1.kat, u izgradnji, 2019., 300 m od plaže, **95.200 €**, ID: 9545



Trogir, Miševac

1 soba	53 m2		parking

balkon, lođa, vpot, novouređen, 160 m od mora, pogled na more, EC: C, **95.000 €**, ID: 8942



Split, Varoš

1 soba	24 m2		javni

terasa, 4/4 kat, održavano, useljivo, panoramski pogled na Rivu, EC: C, **75.000 €**, ID: 9821



Trogir, Seget

1 soba	42 m2		garaža

lođa, 2.kat, u izgradnji, 2019., 300 m od plaže, **107.000 €**, ID: 9549



Kaštela, Kaštel Štafilić

1 soba	32 m2		parking

lođa, 3/3 kat, lift, novogradnja, 2018., 100 m od mora, pogled na more, EC: B, **75.000 €**, ID: 8288

Dvosobni stanovi Two bedroom apartments



Split, Bačvice

2 sobe	73 m2		

balkon, vis.priz/3, novouređeno, opremljeno, EC: B, **280.000 €**, ID: 9897



Split, Bačvice

2 sobe	80 m2		

balkon, terasa, 3/4 kat, lift, luksuzno uređeno, djelomičan pogled na more, EC: C, **360.000 €**, ID: 7911



Trogir, grad

2 sobe	58 m2		parking

terasa, 1. kat, novogradnja, 2019., 300 m od centra, EC: A, **109.990 €**, ID: 8927



Split, Grad

2 sobe	73 m2		

1.kat, useljivo, održavano, centar, EC: C, **235.000 €**, ID: 8901



Biograd, Crvena Luka

2 sobe	76 m2	vrt	parking

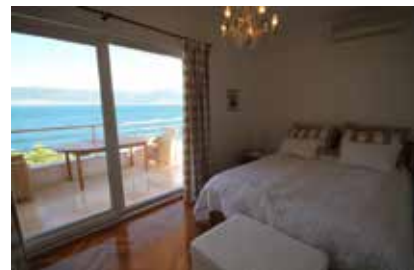
luksuzni dvosobni apartmani, nalaze se u malim urbanim villama u sklopu turističkog resorta s 5*, potpuno i moderno opremljeni, 30 m od mora, vlasnicima na raspolaganju svi sadržaji resorta. EC: B, ID: 6699



Split, Pujanke

2 sobe	75 m2		

lođa, 10/10 kat, lift, uređeno i održavano, blizina škole, EC: C, **145.000 €**, ID: 9300



Ciovo, Slatine

2 sobe	109 m2		parking

lođa, 1.kat, luksuzno uređeno, pogled na more, "privatna plaža", EC: B, **238.500 €**, ID: 9880



Split, Grad

2 sobe	115 m2		

terasa, 3/4 kat, luksuzno uređeno, jedinstvena lokacija u Dioklecijanovoj palači, EC: u izradi, **490.000 €**, ID: 8460

**Trogir, Seget**

2 sobe	60 m2		garaža

loggia, prizemlje, u izgradnji, 2019., 300 m od plaže, **141.000 €**, ID: 9541

**Okrug, Okrug Gornji**

2 sobe	61 m2		parking

balkon, prvi, održavano, useljivo, 2010., 600 m od mora i plaže, EC: B, **98.500 €**, ID: 9885

Trosobni stanovi

Three bedroom

apartments

**Trogir, Trogir**

3 sobe	76 m2		

balkon, 1.kat, potrebno uređenje, ekskluzivna lokacija, 30 m od mora, pogled na more, EC: D, **190.000 €**, ID: 9503

**Split, Duiulovo**

3 sobe	118 m2		parking

balkon, potkrovlje, uređeno, namješteno, 2010., otvoren pogled na more, EC: B, **250.000 €**, ID: 9518

**Split, Meje**

3 sobe	113 m2		parking

loggia, 3/3 kat, renovirano, namješteno, pogled na more, krovna terasa, ostava, EC: A+, **460.000 €**, ID: 8231

**Hvar, Jelsa**

3 sobe	81 m2		

terasa, 1. kat, održavano, useljivo, 1. red do mora, EC: C, **160.000 €**, ID: 9533

**Okrug, Okrug Gornji**

3 sobe	107 m2		2 parking mjesta

terasa, prizemlje, kompletno namješteno, bazen, sunčalište, EC: B, **267.500 €**, ID: 9165

**Kaštela, Kaštel Kambelovac**

3 sobe	217 m2		2 parking mjesta

terasa, 3.kat, luksuzno uređeno, kompletno namješteno i opremljeno, 2010., unutarnji i vanjski kamin, prekrasan pogled, EC: B, **245.000 €**, ID: 3027

**Biograd na moru, Biograd na moru**

3 sobe	98 m2		parking

terasa, prizemlje, novogradnja, 2018., pogled na more, mirna lokacija, EC: A, **190.000 €**, ID: 8913

**Krk, Malinska**

3 sobe	143 m2		2 parking mjesta

lođa, terasa, penthouse, u izgradnji, 2019., 150 m od mora, pogled, bazen, luksuzno, **550.000 €**, ID: 8788

**Kašela, Kaštel Novi**

4 sobe	220 m2		

4 etaže, potrebna kompletna renovacija, neuseljivo, 1.red do mora, dvorište 23 m2, **260.000 €**, ID: 9397

**Kašela, Kaštel Kambelovac**

4 sobe	187 m2	zem. 572 m2	parking

terasa, 2 etaže, novija gradnja, 2016., 150 m od mora, vanjski kamin, EC: B, **325.000 €**, ID: 8582

**Brač, Pučišća**

3 sobe	80 m2	zem. 284 m2	parking

terasa, balkon, 2 etaže, održavano, 1958., vrt, EC: D, **180.000 €**, ID: 8083

**Trogir, Ciovo**

5 soba	203 m2	zem. 430 m2	parking, garaža

balkon, 2 etaže, održavano, useljivo, 120 m od mora, EC: C, **300.000 €**, ID: 9255

Obiteljske kuće Family houses

**Kašela, Kaštel Stari**

5 soba	200 m2	zem. 504 m2	3 parking mjesta

terasa, 2 etaže, održavano, useljivo, blizina svih sadržaja za obiteljski život, EC: D, **188.000 €**, ID: 9817

**Trogir, Trogir**

5 soba	156 m2		

balkon, terasa, 4 etaže, useljivo, idealno za najam u turizmu, blizina svih sadržaja, EC: D, **307.000 €**, ID: 8775

**Marina, Sevid**

4 sobe	160 m2	zem. 600 m2	parking

terasa, 2 etaže, održavano, useljivo, 1.red do mora, vrt, EC: u izradi, **380.000 €**, ID: 7802

**Šibenik, Žaborić**

4 sobe	234 m2	zem. 390 m2	4 parking mjesta

terasa, 3 etaže, uređeno, useljivo, 90 m od mora, ljetna kuhinja, grill, EC: B, **480.000 €**, ID: 9690

**Vodice, Vodice**

6 soba	290 m ²	zem. 409 m ²	parking

terasa, 2 etaže, uređeno, useljivo, 2008., 800 m od mora, kamin, EC: B, **455.000 €**, ID: 9494

**Kaštela, Kaštel Lukšić**

2 sobe	66 m ²		

terasa 20 m², 4 etaže, potrebna adaptacija, 100 m od mora, pogled na more, EC: u izradi, **55.000 €**, ID: 9751

**Korčula, Račišće**

5 soba	375 m ²	zem. 1850 m ²	parking, garaža

terasa, 3 etaže, održavano, useljivo, pogled na more, miran predio, roštilj, vinski podrum, EC: B, **300.000 €**, ID: 8100

**Okrug, Okrug Gornji**

4 sobe	140 m ²	zem. 310 m ²	parking

terasa, 2 etaže, održavano, 1980tih, 150 m od mora, EC: u izradi, **209.000 €**, ID: 6899

**Dubrovnik**

5 soba	240 m ²	zem. 1.500 m ²	

2 etaže, bez lifta, za adaptaciju, početak 20.st, samostojeća vila, prvi red uz more, vrt, EC: D, **990.000 €**, ID: 9361

**Kaštela, Kaštel Lukšić**

2 sobe	80 m ²		

terasa 12 m², 4 etaže, renovirano i namješteno, centar, 50 m od mora, mirna lokacija, EC: u izradi, **213.000 €**, ID: 9675

**Biograd na moru, Centar**

4 sobe	360 m ²	zem. 400 m ²	parking, garaža

balkon, 3 etaže, roh-bau, 270 m od mora, lijepa i mirna lokacija, **230.000 €**, ID: 6438

**Okrug, Okrug Gornji**

4 sobe	343 m ²	zem. 908 m ²	

2 etaže, nedovršena, 50 m od mora, **225.000 €**, ID: 8589

**Murter**

5 soba	330 m ²		parking

balkon, vrt, 3 etaže, lift, luksuzno uređeno, 2012 god., prvi red do mora, ispred kuće 2 veza za čamac, podno grijanje, EC: u izradi, **650.000 €**, ID: 7514

Apartmansi objekti Small family hotels



Hvar, Ivan Dolac

7 soba	142 m2	zem. 420 m2	parking

loggia, terasa, 2 etaže, uređeno i održavano, 1987., prvi red do mora, EC: B, **400.000 €**, ID: 9335



Split, Varoš

10 soba	330 m2	vrt 100 m2	

5 etaža, novouređeno, opremljeno, centar, vrt 100 m2, EC: u izradi, **1.450.000 €**, ID: 9895



Rogoznica, uvala Lozica

6 soba	400 m2	zem. 1000 m2	parking

balkon, 4 etaže, uređeno, 150 m od mora, lijepa i mirna lokacija, EC: A+, **850.000 €**, ID: 9311



Čiovo, Mastrinka

9 soba	360 m2	zem. 496 m2	parking, garaža

terasa, balkon, 3 etaže, uređeno i održavano, 100 m od mora, slikovit pogled na more, bazen, roštilj, EC: B, **655.000 €**, ID: 9607



Pula, Fažana

7 apartmana	370 m2	zem. 490 m2	parking

balkon, terasa, 3 etaže, uređeno i održavano, 2007., 800 m od plaže, bazen, EC: B, **495.000 €**, ID: 8508

Građevna zemljišta Building land



Hvar, Uvala Stiniva

		zem. 950m2	

mješovita građevna namjena, 120 m od predivne šljunčane plaže, **142.500 €**, ID: 5849



Rogoznica, Ražanj

		zem. 743 m2	

mješovita građevna namjena, 80 m od mora, pogled na more, **200 €/m2**, ID: 9789



Kaštela, Kaštel Štafilić

		zem. 3071 m2	

građevna M5 zona; stambena, poslovna i turistička namjena, prvi red do mora, **250 €/m2**, ID: 6789



Zadar, Pirovac

		zem. 4700 m2	

mješovita građevna namjena, prvi red do mora, **350 €/m2**, ID: 8226



Trogir, Trogir

		zem. 974 m2	

mješovita građevna namjena, pogled na more, 350 m od mora, blizina svih sadržaja, **230 €/m2**, ID: 9820

**Hvar, Jelsa**

4 sobe	330 m2	zem. 490m2	parking

terasa, 3 etaže, luksuzno uređeno, vrt, bazen, relax zona sa saunom i jacuzijem, 1 km od mora, u netaknutoj prirodi sa pogledom na more, EC: A, **750.000 €**, ID: 8483

**Omiš, Jesenice**

4 sobe	460 m2	zem. 600 m2	parking

terasa, 4 etaže, luksuzno uređeno, bazen, kamin, video nadzor, mirna lokacija, prekrasan pogled prema moru, EC: u izradi, **590.000 €**, ID: 8638

**Brač, Sutivan**

4 sobe	270 m2	zem. 546 m2	parking

terasa, 3 etaže, luksuzno uređeno, vrt, bazen, pogled na more, EC: u izradi, **775.000 €**, ID: 6184

**Brač, Povelja, 1. red do mora**

5 soba	576 m2	zem. 3600 m2	parking, garaža

terasa, 2 etaže, jedinstvena dizajnerska vila, luksuzno uređeno, bazen, roštilj, sauna, uređena okućnica, EC: B, **3.800.000 €**, ID: 9141

**Omiška rivijera**

3 sobe	260m2	zem. 990 m2	parking

terasa, 2 etaže, luksuzno uređeno, sauna, teretana, jacuzzi, bazen, predivan pogled na more, EC: u izradi, **890.000 €**, ID: 6333

**Korčula, 1. red do mora**

4 sobe	289 m2	zem. 748 m2	parking

terasa, 2 etaže, novogradnja, luksuzno uređeno, bazen, vez za brod, mirna lokacija, prekrasan pogled, EC: u izradi, **1.290.000 €**, ID: 8568

**Korčula, Vela Luka, 1. red do mora**

3 sobe	120 m ²	zem. 600 m ²	parking

terasa, 2 etaže, vrt, bazen, vez za brod, EC: u izradi, **895.000 €**, ID: 8298

**Trogir, Slatine, 1. red do mora**

3 sobe	160 m ²	vrt 130 m ²	parking

terasa, 3 etaže, novija gradnja, šarmantna villa u toskanskom stilu, EC: A, **495.000 €**, ID: 9203

**Kaštela, Kaštel Gomilica**

4 sobe	195 m ²	zem. 400 m ²	parking

terasa, vrt, bazen, 2 etaže, novija gradnja, moderan dizajn, EC: A, **450.000 €**, ID: 9220

**Rogoznica, 1. red do mora**

4 sobe	320 m ²	zem. 650 m ²	parking

terasa, vrt, bazen, 3 etaže, šarmantna i lijepo uređena villa 20 m od mora, bazen, EC: u izradi, **799.000 €**, ID: 3591

**Opatija, Opatija**

11 soba	400 m ²	zem. 625 m ²	parking, garaža

terasa, balkon, 2 etaže, novija gradnja, luksuzno uređeno, 2003., vinoteka, roštilj, vrt, EC: u izradi, **1.400.000 €**, ID: 9996

**Imotski**

3 sobe	400 m ²	zem. 2.915 m ²	parking

prekrasna kamena vila okružena netaknutom prirodom, terase, vrt, bazen, EC: u izradi, **700.000 €**, ID: 6685

MURTER: URBAN VILLAS



Modern project of six urban villas, each about 110m², consist of ground floor and first floor. The ground floor has a storage room, guest toilet, dressing room, kitchen, dining room, living room with direct communication with the garden of ca. 40m² and parking for one car. On the first floor there are two large bedrooms each with its own bathroom and a functional terrace that offers beautiful sea views. ID: 9760

ZAGREB, ŠALATA: RESIDENTIAL PROJECT



Wonderful modern project of 8 detached luxury residential villas of GDA 600 m² each (total GDA 4,800 m²) on a plot of 9000m², predominantly south and west oriented. Great residential location, close to the city center. ID: 9649

HOTELS / CASTLES / RANCH



Istria, exclusive ranch, land 70.000 m2, master house 360 m2, guest house with 4 apartments, 3 horse stables, possibility to build additional tourism facilities, **Price: at request**



Dubrovnik, hotel 700m2, land 600m2, 15 rooms, garden, terasse, restaurant, by the sea, **Price: at request**



Hrvatsko Zagorje, 1.800m2, land 100.000m2, 60 rooms, castle from the 17th cen., restaurant, wine cellar, bar, tennis courts, parking, **Price: at request**, ID: 7585



Brač, hotel, 2400m2, land 1800m2, 59 rooms, restaurant, bar, pool, parking, by the sea. **Price: at request**



Trogir, reconstructed mill / restaurant by the river and the sea, a unique blend of nature and history. Building of 500 m2, land 11.500 m2, **Price: at request**, ID: 7605



Skradin, hotel in a center of the village in a renovated authentic stone building. Total area of 670 m2. There are- 13 rooms and a restaurant. **Price: at request**, ID: 4229

PROJEKTI

INVESTMENT PROJECTS

Otoci Islands



Jadran, prodaje se nekoliko manjih otoka u cijelosti, sa starim ruševnim građevinama.
Adriatic: Whole small islands for sale.

Golf teren Golf project



Istra, PROJEKT ZA GOLF TEREN sa svim pripadajućim sadržajima, hotelom i vilama, građevinska dozvola, atraktivna lokacija.
Istria, golf course, hotel and villas with building permits.

Poslovno uredski negoder Business office buidling



Split, nekoliko lokacija za poslovno uredske nebodere.
Split, several locations for developing business and office buildings.

Trgovački centri Shopping malls



Hrvatska, prodaju se trgovački centri u velikim gradovima, uhodani, kao i projekti za izgradnju
Croatia, shopping malls for sale in large cities, as well as project locations.

Stambeno-poslovni projekti Residential-business projects



Hrvatska, prodaju se projekti stambeno-poslovne namjene u velikim gradovima.
Croatia, several residential and business projects in large cities.

Turistički projekti Hoteli Tourism projects Hotels



Jadran, prodaju se zemljišta uz more - turističke namjene, s projektima za izgradnju marina i/ili drugih turističkih sadržaja.
Adriatic, attractive greenfield projects for marinas.--



Jadran, prodajemo više uhodanih hotela i turističkih projekata za izgradnju na atraktivnim lokacijama uz more.
Adriatic, several operating hotels or hotel greenfield projects on attractive locations.

Your home is here!

www.biliskov.com

Full service agency, in the true sense of the word.
From due diligence and real estate preparation
to ownership transfer and your moving in
with all utilities transferred to your name.
'Turnkey' is not just a phrase for us.



Biliškov
REAL ESTATE

SERVICE YOU DESERVE. BRAND YOU TRUST.

SINCE 1993