

NEKRETNINE

Vol.3 • SUMMER 2015 • FREE COPY

DIZAJN

REAL ESTATE, ARCHITECTURE AND INTERIOR DESIGN MAGAZINE



16 World: Boston, USA



22 5 magnificent properties



34 Mediterranean style



uni rent

**car
rental**

Yes, I can !



FREE CALL
0800 400 404

reservation@uni-rent.net

www.uni-rent.net

VIP CARS

www.vip-cars.hr

 **SUBARU**
Confidence in Motion

 **MITSUBISHI
MOTORS**

NAJBRŽI INTERNET ZA VAŠ DOM

Jeste li znali da HD film veličine 2 GB sada možete preuzeti za samo 135 sekundi, a glazbeni sadržaj audio CD-a za samo 45 sekundi? Superbrza Vipnetova HFC optička mreža dostupna je u više od 350 tisuća kućanstava u cijeloj Hrvatskoj.

120
Mbit/s

15
Mbit/s

Brzine interneta do čak 120 Mbit/s!

Ako ste do sada samo sanjali o superbrzom internetu, pripremite se na vrhunsko iznenađenje jer Vipnet putem napredne HFC optičke mreže u vaš dom donosi superbrzi fiksni internet s brzinom downloada, odnosno preuzimanja podataka do 120 Mbit/s te brzinom uploada, odnosno slanja podataka do 15 Mbit/s. Osim za odlične uvjete surfanja, Vipnetova HFC optička infrastruktura idealna je za korištenje kabelaške Vip TV usluge i uživanje u HD programima. Naime, Vip HFC optička infrastruktura je i do 30 puta brža od prosječnih brzina standardne bakrene infrastrukture, koja se u većini kućanstava još uvijek koristi za fiksnu telefoniju i internet.

Više usluga, manji račun

Neovisno o tome koliko brz internet trebate, Vip nudi najkvalitetniji, najbrži i najstabilniji fiksni internet, a ako istodobno koristite Vip mobilne i fiksne usluge, ostvarujete pravo na dodatne uštede.





Biliskov

REAL ESTATE



Welcome home!

ZAGREB, Trpanjska 7
t. +385 (0)1 301 1383
f. +385 (0)1 304 2038
e. zagreb@biliskov.com

SPLIT, Dubrovačka 65
t. +385 (0)21 332 755
f. +385 (0)21 332 756
e. split@biliskov.com

K. STARI, F. Tuđmana 38
t. +385 (0)21 260 792
f. +385 (0)21 260 793
e. info@biliskov.com

www.biliskov.com

**Naš tim stoji
Vam na usluzi!**

**Our team is at
your service!**



Jasminka Biliškov, lawyer
founder and owner
e. jasminka@biliskov.com

- 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 - Arabian society
- Member of the Russian - Croatian economic forum
- Member of the Code Diplomatique & Consulaire (CD)
- Member of the Association of Business Women KRUG

**OFFICE
ZAGREB**



Jasna Biliškov Barun,
director
m. +385 98 411 775



Ivo Barun,
executive director
m. +385 98 411 671



Emilija Živičnjak,
agent
m. +385 98 411 624



Zvonimir Rukavina,
agent
m. +385 99 270 6290

**OFFICE
SPLIT**



Marin Biliškov,
director
m. +385 98 225 769



Anđelka Ramljak,
agent
m. +385 99 688 7545



Irina Marinković,
agent
m. +385 98 411 790



Elena Bakić,
agent
m. +385 99 637 1007

**OFFICE
KAŠTELA**



Joško Poparić,
agent
m. +385 98 134 7766



Tea Biliškov,
agent
t. +385 21 260 794



Ivana Despotović,
secretary
t. +385 21 260 792

Intervju s Jasminkom Biliškov	08	12	Interview with Jasminka Biliskov
Svijet: Druga perspektiva - Boston, SAD	16	20	World: From a different angle - Boston, USA
5 jedinstvenih nekretnina	22	22	5 magnificent properties
Uređenje nefunkcionalnog potkrovlja	28	30	Renovation of a non-functional loft
Opuštenost mediteranskog stila	32	34	Tranquility of Mediterranean style
Pasivne kuće	36	39	Passive houses
Ponuda nekretnina na moru	42	42	Properties for sale on the Adriatic coast
Investicijski projekti	54	54	Investment opportunities
Ponuda nekretnina u Zagrebu	55	55	Properties for sale in Zagreb



08

INTERVIEW

We spoke to Jasminka Biliškov, LL.B., founder and owner of Biliskov Real Estate



36

PASSIVE HOUSES

What are passive houses, how much they cost and how much energy they save?



42

PROPERTIES FOR SALE

Properties for sale on the Adriatic coast and in the city of Zagreb

PRATITE NAS NA:



NEKRETNINE & DIZAJN Br. 3 · Srpanj - Rujan 2015 · Godina 1
GLAVNA UREDNICA Jasna Biliškov Barun
GRAFIČKI DIZAJN Elements 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

2015 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. Kontakti distributera i cijene 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.

Poštovane čitateljice i čitatelji,

U vašim je rukama treće izdanje časopisa Nekretnine & Dizajn i prvo njegovo ljetno dvojezično izdanje. Naša tema broja, intervju s Jasminkom Biliškov, vlasnicom Biliškov Nekretnine d.o.o. donosi zanimljivu i informativnu priču o stvaranju i razvijanju tržišta nekretnina u Hrvatskoj. Intervju će biti zanimljiv našim ljetnim gostima iz Europe i drugih dijelova svijeta posebno ako su zainteresirani ili ako razmišljaju o kupnji nekretnine u Hrvatskoj. Čitajući intervju doznati ćete koje su sve komparativne prednosti kupnje nekretnina u Hrvatskoj, odnosno zašto je Hrvatska prirodno idealno odredište Europljanima za odmor, kupnju druge nekretnine i za preseljenje u trećoj životnoj dobi.

Hrvatska je poznata kao jedna od najpoželjnijih turističkih destinacija na svijetu, smještena je u srcu Europe, ugodne je mediteranske klime, ima razvedenu obalu s preko 1200 otoka i otočića, jedno od najčišćih svjetskih mora, jedinstvene prekrasne plaže te vrhunsku gastronomiju... Iz takvog jedinstvenog okruženja predstavljamo Vam bogat izbor nekretnina na tržištu te naš izbor pet jedinstvenih i najatraktivnijih nekretnina.

U ovom izdanju našeg časopisa možete, među ostalim, pročitati i zanimljivu priču o specifičnostima mediteranskog stila uređenja interijera, informacije o trendovima energetske uštede, kakav je život i tržište nekretnina preko "velike bare" u američkom Bostonu...

Dear readers,

We give you the third issue of Real Estate & Design (Nekretnine & Dizajn) and its first bilingual summer issue. Our cover story is an interview with Jasminka Biliškov, an interesting and informative story about the formation and development of the real estate market in Croatia. The interview would be interesting to our summer visitors from Europe and other parts of the world, particularly if they are interested in or thinking about purchasing real estate in Croatia. In the interview, you will find out the comparative advantages of purchasing real estate in Croatia and why Croatia is the natural ideal vacation destination for Europeans, for purchase of another real estate or for transfer in senior age.

Croatia is famous as one of the most desirable tourist destinations in the world, located in the heart of Europe, with its pleasant Mediterranean climate, its well-indented coast featuring more than 1,200 islands and islets, one of the cleanest seas in the world, beautiful beaches and its extraordinary cuisine... From such unique environment, we present you an abundant selection of real estate on the market and our choice of five unique and most attractive real estates.

In this issue, you may among other things read an interesting story about the specific features of Mediterranean style of interior decoration, information about the current trends in energy savings, how is the life and the property market in Boston...

Jasna Biliškov Barun

Glavni urednik





Jasminka Biliškov, osnovala je tvrtku Biliškov Nekretnine d.o.o. 1993 godine, potpredsjednica je Udruženja poslovanja nekretninama pri HGK, predsjednica istog tijela pri Županijskoj komori Split, amabasadorica ženskog poduzetništva pri EU mreži te članica brojnih udruženja kao

RAZGOVARALI SMO S JASMINKOM BILIŠKOV, dipl. iur. OSNIVAČICOM I VLASNICOM BILIŠKOV NEKRETNINA

PIŠE: GORDEN KNEZOVIĆ

što su Hrvatsko-Azerbajdžansko društvo, Hrvatsko-Arapsko društvo, Rusko-Hrvatskog gospodarskog foruma, Code Diplomatique & Consulaire, Njemačko - Hrvatske trgovinske komore...



"Hrvatska je ponovno sve poželjnija Europljanima za kupnju nekretnina"

Shodno svojem jedinstvenom položaju na jugu Europe, kao zemlja sa preko 1200 otoka i otočića, te jednim od najljepših svjetskih mora, zemlja ugodne mediteranske klime, čistih izvora vode, sa brojnim nacionalnim parkovima i parkovima prirode, bogatom kulturnom baštinom te izvanrednom gastronomijom važni su razlozi kojima Hrvatska potvrđuje svoju popularnost kao destinacija za kupnju nekretnina za Europljane ali i za kupce iz drugih dijelova svijeta, smatra Jasminka Biliškov, vlasnica jedne od najstarijih agencija za nekretnine u Hrvatskoj.

Poduzetništvo i društveni angažman Jasminke Biliškov odlikuju, među ostalim, izraženi senzibilitet prema ženskom poduzetništvu, kao i socijalni senzibilitet. Naime, kada se odlučila upustiti u privatni posao, ostavljajući siguran posao u državnoj službi 1993. godine, prve četiri zaposlenice u njevoj agenciji za nekretnine bile su mlade žene.

„Tvrtke koje vode žene mnogo rjeđe propadaju, to su statistički podaci. U opredjeljenju kod zapošljavanja žena osnovna mi je misao bila da svojim zaposlenicama dam volju da su sposobne sve uspješno raditi kao i njihove muške kolege, naravno uz svijest da je ženama to

teže postići jer imaju veću odgovornost za djecu, dom, odnosno obitelj“, ispričala nam je Jasminka Biliškov dodajući da je na taj način željela pokazati kako nije ispravno društveno znemarivanje sposobnosti žena. Ističe kako je takav stav imala i u odgoju svoje dvoje djece, sina i kćeri, stalno im nastojeći dati podjednaku šansu.

Izbor posla, kako nam je ispričala, došao je slučajno na nagovor njenog dobrog prijatelja odvjetnika iz Trogira Ante Beljana. Tijekom razvijanja tvrtke, sa sjedištem u Kaštelima i otvaranja poslovnica u Splitu i Zagrebu, potpuno se posvetila poslu razvijajući u njemu i socijalni aspekt. „Na primjer ako bi klijent kupio stan ili kuću uoči Božića ja bih im prije useljenja napunila hladnjak svom potrebnom hranom, a također je u jednoj vili novopečene vlasnike dočekalo okićeno božićno drveće i šampanjac“, ispričala nam je Jasminka Biliškov. Tu socijalnu notu u poslu smatra važnom jer, kako ističe, samo korektnim odnosom prema klijentima može se dobiti preporuka.

Još na početku poslovanja 1994. godine njen specifičan poslovni angažman koji dolazi iz, za razvijeni dio svijeta, 'egzotičnog' jugoistoka Europe zainteresirao i poznati američki časopis News Week čiji su novinari došli u Split kako bi s njom napravili intervju.

KAKO JE TRGOVANJE NEKRETNINAMA IZGLEDALO DAVNE 1993, I KAKO STE TADA DJELOVALI?

Na početku rada tržište nekretnina kod nas je bilo nesređeno, nije bilo iskustva ni tradicije trgovanja nekretninama te samim time nije bilo zakona, propisa... Zbog toga je nas nekolicina iz pravne struke koji smo se bavili nekretninama odlučili djelovati na način da smo inicirali formiranje udruženje pri Hrvatskoj gospodarskoj komori. Od Komore smo imali potporu i često posrednika za suradnju s nadležnim ministarstvima. Ustrajali smo i sudjelovali u izradi zakonskih propisa, cjenika, edukaciji i licenciranju posrednika na tržištu nekretnina... Sve se to isplatilo tako da kroz Udruženje imamo kontinuiran rad i možemo reći da imamo zakonski uređeno tržište nekretnina na razini zemalja Europske unije“, rekla nam je Jasminka Biliškov dodavši da je ona kao i druge kolege i kolegice (Dubravko Ranilović, Ivan Polić, Mustafa Poljarević...), koji su bili pioniri posredovanja na tržištu nekretnina u Hrvatskoj.

SKORO ĆE DVIJE GODINE OD KAKO JE HRVATSKA UŠLA U EUROPSKU UNIJU. UOČI ULASKA GOVORILLO SE KAKO

ĆE USLIJEDITI INTERES IZ OSTALIH ZEMALJA EU ZA HRVATSKE NEKRETNINE, PRIJE SVEGA NA JADRANU. PRAKSA JE POKAZALA DA JE INTERES USTVARI VRLO MALI. ZBOG ČEGA?

Da, bilo je takvih očekivanja u javnosti i dijelu tržišta, čak i straha da će stranci pokupovati nekretnina na našoj obali ili na najatraktivnijim njenim dijelovima. No, dogodilo se suprotno. Kako je ekonomska kriza obuhvatila i druge zemlje članice EU, stranih je kupaca praktično nestalo, odnosno sada ih je vrlo malo. Nijemci, koji su u pred kriznom periodu bili najzastupljeniji strani kupci nekretnina u Hrvatskoj, su se u vrijeme krize okrenuli vlastitom gospodarstvu, ulaganjima u svojoj državi i potpuno izgubili interes za kupnju u inozemstvu.

Međutim u 2014. godini, kao i u prvom dijelu ove godine, zabilježen je trend rasta kupoprodaja od strane stranih kupaca od oko 12 - 15%. Najviše nekretnina kupili su Slovenci, Nijemci, Austrijanci, Talijani, Mađari, Česi, Šveđani, Norvežani, Rusi...

DA LI JE NAŠE TRŽIŠTE ZA STRANE KUPCE KONKURETNO U ODNOSU NA DRUGE ZEMLJE U OKRUŽENJU, KAO NPR. BUGARSKA, ŠPANJOLSKA, ALBANIJA...?

Nekretnine su znatno jeftinije u Bugarskoj i Albaniji, dok je Hrvatska u razini ili je jeftinija, u usporedbi sa Španjolskom, Grčkom ili Crnom Gorom. Talijanska i Francuska obala su mnogo skuplje od Hrvatske.

Hrvatska u svakom slučaju konkurira zemljama na Mediteranu. Nakon ulaska Hrvatske u EU stvorili su se komparativne prednosti za kupnju nekretnina u Zagrebu i njenoj raznolikoj unutrašnjosti, ali prije svega u priobalju i na otocima. Te prednosti ogledaju se u očuvanosti prirode i okoliša, povoljnoj klimi tijekom cijele godine, brojnim povijesnim znamenitostima, idiličnom mirnom i sigurnom okruženju, bogatstvu izbora prirodnih namirnica iz ekološkog uzgoja... Posebna je prednost za Europljane blizina hrvatskog priobalja. Iz većine dijelova Europe udaljena je tek nekoliko sati vožnje autom, te je također izvrsna povezanost zračnim prometom sa cijelim svijetom...

Hrvatska je prirodno idealno odredište većini Europljana, kako za drugi dom, tako i za odmor, ali i za preseljenje u trećoj životnoj dobi.

KAKVI SU SADA PRAVNI UVJETI ZA POSJEDOVANJE ODNOSNO KUPNJU NEKRETNINA U HRVATSKOJ STANOVNIKA**ZEMALJA ČLANICA EU?**

Stanovnici iz zemalja Europske unije sada nemaju nikakvih prepreka za kupnju nekretnina u Hrvatskoj, u istoj su poziciji kao i stanovnici Hrvatske, dakle kupoprodaja nekretnina je potpuno slobodna.

A ŠTO JE SA RUSKIM, ARAPSKIM I KINESKIM DRŽAVLJANIMA?

Rusi su ranije imali ograničenja kod kupovine nekretnina. To su mogli raditi preko tvrtki registriranih u Hrvatskoj. Sada nemaju tih prepreka, te mogu kupovati kao fizičke osobe tako da traže odobrenje Ministarstva Pravosuđa RH.

Arapski i Kineski državljani, kao i svi ostali s kojima ne postoji ugovor o pravnom reciprocitetu, trebaju registrirati tvrtku u RH.

Prema Zakonu o trgovačkim društvima, procedura registriranja tvrtke je sada jako jednostavna, brza i povoljna.

Treba istaknuti da ima interesa kupaca iz arapskih zemalja, ali je izražen problem viza za stanovnike tih zemalja. Glavni problem je premalo veleposlanstava RH u tim zemljama. Trenutno postoje samo veleposlanstva u Kairu, Egipat i Dohi, Katar koje sve arapske zemlje koriste, te nam se stoga često žale.

Moram napomenuti da bogati pojedinci iz tih arapskih zemalja nisu zanimljivi samo kao kupci nekretnina, već kao i veliki investitori u turističke i druge projekte. Da bi privukli takve investitore naša ekonomska diplomacija treba poraditi na predstavljanju investicijskih šansi u našoj zemlji. Mislim da bi Hrvatska trebala biti diplomatski mnogo prisutnija u tom dijelu svijeta.

ČESTO STE ISTICALI DA SU NAŠI MALI OTOCI ODLIČNA INVESTICIJSKA ŠANSA I ZA TRŽIŠTE NEKRETNINA ALI I ZA TURIZAM. NO JOŠ UVIJEK NEMA POMAKA NA TOM DIJELU TRŽIŠTA. ZBOG ČEGA?

Osnovni je problem nemogućnosti gradnje na malim otocima u RH. No, treba znati da otok ne može svatko kupiti. Može ga kupiti izrazito bogati kupac. Na primjer prije nekoliko godina interes za kupnju otočića u Hrvatskoj imala je jedna europska kraljevska obitelj, te čelni ljudi iz Formule 1. No to se nije realiziralo upravo zbog nemogućnosti gradnje.

Smatram da bi kupnja otoka od strane takvih poznatih i značajnih pojedinaca značila veliku reklamu za naš turizam. To je svakako naš neiskorišten potencijal. Treba znati da je samo 10% malih otoka u

privatnom vlasništvu, ostalo je u državnom vlasništvu tako da kod njihove prodaje nema govora o rasprodaji otoka. U svakoj ponudi tih malih otoka za prodaju pravo prvootkupa imaju gradovi, županije i država. Sada su ti mali otoci zapušteni.

Nema niti jedan razlog da se onemogućiti ekskluzivnim kupcima kupnja malih otoka kod nas. Uvjet je da im se dopusti gradnja uz strogu kontrolu nadležnih državnih institucija. odnosno da ta gradnja bude u skladu s arhitektonski prihvatljivim razmjerima i da ne narušava tradicijsku arhitekturu, npr. da se na jednom otoku može sagraditi prizemna vila u tradicionalnom mediteranskom stilu.

SVJETSKA GOSPODARSKA KRIZA JE IMALA MNOGO NEGATIVNIH UTJECAJA KOJI ĆE SE JOŠ DUGO OSJEĆATI, ALI IPAK U SVEMU NEGATIVNOM RODI SE I NEŠTO POZITIVNO.

O negativnim aspektima krize nema smisla puno govoriti, svi ih znamo i osjećamo. Ipak, kao optimista vidim svjetlo na kraju tunela, te i neke pozitivne efekte koji su proizašli iz krize.

Klijenti i kupci općenito dobivaju više za manje novaca, od usluge do kvalitete. Nudi se dodatna usluga, investitori pažljivije biraju lokacije, vodi se računa o dobrim tlocrtima i kvalitetnoj gradnji...

Sada se kao nikada ranije po povoljnim cijenama mogu kupiti stanovi. Na primjer u Zagrebu i Splitu na solidnoj lokaciji može se kupiti useljiv stan po cijeni od 1.200 - 1.500 EUR/m².

POZNATO JE DA VAŠA TVRTKA BILIŠKOV NEKRETNINE ČESTO POSJEĆUJE VODEĆE SAJMOVE NEKRETNINA. KAKVA SU VAŠA ISKUSTVA SA TIH SAJMOVA?

Od 2000. godine aktivno smo se okrenuli stranim ulagačima i tržištima. Tako smo redovito izlagali i posjećivali vodeći sajam nekretnina i investicija u Europi Real Expo u Minhenu, gdje smo izlagali 14 godina za redom. Osim tog sajma više puta smo izlagali u Londonu, Beču, Budimpešti, Pragu, Moskvi, Goteborgu, Varšavi, Utrehtu...

Iskustva sa tih sajmova zaista velika i impresivna. Uspostavili smo mrežu internacionalnih suradnika sa kojima i danas vrhunski surađujemo.

Strategija tvrtke je i daljnje posjećivanje sajmova i širenje mreže suradnika. 

WE SPOKE TO JASMINKA BILISKOV, LL.B., FOUNDER AND OWNER OF BILISKOV REAL ESTATE

TEXT: GORDEN KNEZOVIĆ

Jasminka Biliškov, LL.B., founder and owner of Biliškov Real Estate Agency, Ltd. established in 1993, Vice-President of Real Estate Agencies Association at the Croatian Chamber of Economy, President of the similar association of the County Chamber of Split, Ambassador of Women Entrepreneurship at the EU Network and member of a number of associations including Croatian-Azerbaijan Society, Croatian-Arabian Society, Russian-Croatian Economic Forum, Code Diplomatie & Consulaire, German-Croatian Chamber of Commerce...



Due to its unique position at the south of Europe, with more than 1,200 islands and islets, one of the most beautiful seas in the world, pleasant Mediterranean climate, pure water springs, numerous national parks and parks of nature, rich cultural heritage, and its extraordinary gastronomy, Croatia is an increasingly popular destination for purchasing of real property for Europeans but also for clients from other parts of the world, says Jasminka Biliškov, owner of one of the first real estate agencies in Croatia.

Entrepreneurship and community engagement of Jasminka Biliškov are characterised among other things with her marked perceptiveness to women's entrepreneurship but also community sensitiveness. When she decided to start her private business, after leaving a secure position in the government service in 1993, the first four employees in her real estate agency were young women.

'Companies managed by women are less likely to fail, this is statistics. When deciding to hire women, my basic idea was to encourage my employees by showing them they are capable to do anything as well as their male colleagues, but of course with the awareness that women are facing more difficulties in reaching that goal as they have higher responsibility for children, home, and family', says Jasminka Biliškov and adds that in that way, she wanted to show that neglecting women's capacities by the society would not be correct. She says she had a similar attitude in raising her two children, a son and a daughter, making constant efforts to provide them with equal chances.

Her choice of business, as she told us,

came up accidentally, at the inducement by her good friend and lawyer from Trogir, Ante Beljan. In the process of development of her company, both in the headquarters in Kaštela and in the branches she opened in Split and Zagreb, she dedicated herself entirely to the business, developing also its social aspect. 'For instance, if a client bought an apartment or a house at the time before Christmas, I would pack their fridge full with all the food they need. On one occasion, new owners of a villa were greeted with an adorned Christmas tree and a bottle of champagne', told us Jasminka Biliškov. She finds such social note very important in her business because, as she says, only a correct relationship toward the clients may entail future references.

Already in 1994, her specific business engagement originating from, in the eyes of the developed world, 'exotic' southeast Europe came to the attention of News Week, a famous US magazine whose journalist visited Split for an interview with her.

What did the real estate trade look like in 1993 and how did you do business at the time?

'At the beginning, the real estate market in our country was in disorder, there was no experience or tradition in real estate trade and there were no laws or regulations... My friend, attorney Beljan helped me to draft my first purchase and sale contracts. Such situation prompted a number of us, legal professionals engaged in real estate business, to initiate the establishing of a professional association at the Croatian Chamber of Economy. The Chamber provided their support and often provided their

mediation services in relations with the relevant government ministries. We were persistent and took part in the drafting of legal provisions, price lists, as well as in the training and licensing of real estate brokers... All this paid off through the continuous work of the Association and we can now say we have a legally regulated real estate market on the level of the EU member states", told us Jasminka Biliškov and added that she and her colleagues (Dubravko Ranilović, Ivan Polić, Mustafa Poljarević...) were pioneers on the real estate market in Croatia.

Almost two years ago, Croatia joined the EU. Before the accession, there was much talk about potential growing interest from other EU countries in Croatian real estate, primarily at the Adriatic. In practice, there is almost no such interest or it is negligible. Why?

Yes, there were such expectations both in the general public and in a part of the market, even fear that foreigners would buy all valuable real properties along our coast or its most attractive parts. However it was just the opposite that happened. As other EU member states were affected by the economic crisis, foreign clients have almost entirely gone or there are very few of them left. Germans, who were most frequent real property buyers in Croatia before the recession turned to their own economy at the time of the crisis, focusing on investments in their own country and almost entirely lost interest in purchasing abroad.

However in 2014, as well as in the first part of this year, there is a growing



"Croatia is increasingly desirable for real property buying by Europeans"



tendency of purchase by foreign customers by 12 - 15%. Most properties were purchased by Slovenians, Germans, Austrians, Italians, Hungarians, Czechs, Swedish, Norwegians, Russians...

Is our market uncompetitive for clients from abroad when compared to our surrounding countries such as Bulgaria, Spain, Albania...?

I wouldn't say it is uncompetitive but it is rather specific. Our real estate is much cheaper than in Bulgaria or Albania while Croatia is either on equal level or cheaper when compared with Spain, Greece or Montenegro. Italian and French coast are much more expensive than the Croatian coast.

Croatia is in any case competitive to the other Mediterranean countries. After the Croatian accession to the EU, there are comparative benefits in purchasing real estate in Zagreb and in our diverse hinterland but primarily along the coast and on the islands. These advantages include the preserved nature and environment, agreeable climate throughout the year,

numerous historical monuments, idyllic peaceful and safe environment, abundant choice of organically grown foodstuffs... A special advantage for the Europeans is the vicinity of the Croatian coast. It is only a few hour drive away from most parts of Europe and it also has excellent air connections with the entire world...

Croatia is a natural ideal destination for most Europeans, both as their second home and a location for holidays, but also a place to move to permanently once they get older.

What are the current legal requirements for possession or purchase of real property in Croatia by the EU member state citizens?

EU member state citizens currently have no impediments when purchasing real estate in Croatia, they are in the same position as the Croatian citizens, and the purchase and sale of real estate is completely free.

What about Russian, Arab or Chinese citizens?

When it comes to Russians, there were some restrictions in real estate trade in the

past. They were able to trade in real property only through their companies registered in Croatia. Now they have no such obstacles and are free to purchase real property as individuals by applying to the Ministry of Justice for authorization.

Arab and Chinese citizens as well as all others with whom there are no reciprocity contracts have to register a company in Croatia.

According to the Croatian Act on Companies, the procedure of incorporation is now very simple, fast and inexpensive.

What should be noted is that the interest from customers from the Arab countries exists but there is a problem with the visas for their citizens. The main problem is the lack of Croatian embassies in those countries. Currently, there are only embassies in Cairo, Egypt and in Doha, Qatar providing services to all Arab countries, which is why they often complain to us.

I have to mention that wealthy individuals from such Arab countries are interested not only as buyers of real properties but also as major investors in tourist and other projects. In order to attract such investors,



Small islands are an excellent investment opportunity both for real estate market and for tourism



Biliskov company frequently takes part in the leading real estate exhibitions in Munich, London, Vienna, Budapest, Moscow, Goteborg...

our economic diplomacy should work on the presentation of investment opportunities in our country. I believe that Croatia should be much more present in that part of the world in terms of diplomacy.

You often say that our small islands are an excellent investment opportunity both for real estate market and for tourism. However there are still no breakthroughs in that market segment? Why is that so?

The basic problem is that nothing can be built on the small islands in Croatia. However, what should be noted is that an island cannot be bought by anyone. It can be bought only by extremely wealthy people. For instance, several years ago, interest in buying a small island in Croatia was expressed by a European royal family and also by some leading people in Formula 1. However nothing happened because there was ban of building.

I believe that a purchase of an island by such famous and distinctive individuals would be a great publicity for our tourism. This is definitely our unused potential! What should be noted is that only 10% of small islands are private property and the

others are state property so there can be no talk about selling-out of the islands. Whenever small islands are offered for sale, the cities, counties and the state have first option to buy. Currently, our small islands are in dilapidated condition.

There is no reason to ban exclusive buyers from purchasing small islands in Croatia. The condition is to allow them to build but under strict control by government institutions and the building should be in compliance with the acceptable architectural solutions without disturbing the traditional architecture, e.g. that only a traditional Mediterranean villa may be built on an island.

The global recession has had many adverse effects that would be felt for quite some time but still every cloud has a silver lining.

Negative aspects of the crisis need not much talk; we all know and feel them. However, as an optimist I do see light at the end of the tunnel and some positive effects arising from the recession.

Clients and customers in general are getting more for less money, from service

to quality. Additional services are offered, investors are more carefully choosing the locations, taking into account good layout plans and high-quality building...

Apartments are now affordable as never before. For instance, an immediate-entry apartment in Zagreb or Split on a solid location may be purchased at the rate of EUR 1,200 – 1,500 per m².

Your company Biliškov Real Estate frequently takes part in the leading real estate fairs. What are your experiences?

Since 2000, we have actively turned to foreign investors and markets. Thus we regularly exhibited at and visited the leading European real estate and investment fair, Real Expo Munich, for 14 years in row. Besides, we also repeatedly exhibited in London, Vienna, Budapest, Prague, Moscow, Goteborg, Warsaw, Utrecht...

Our experiences from such fairs are great and impressive. We have established a network of international associates with whom we still have great cooperation.

The strategy of our company is to keep visiting fairs and expanding our network of partners. 



SVIJET: DRUGA PERSPEKTIVA

BOSTON, USA

PIŠE: DINO BAČOKA, DIPL. ING. - VLASNIK AGENCIJE ZA NEKRETNINE U BOSTONU

U zadnje četiri godine tržište nekretnina je eksplodiralo. Cijene su više nego ikada, ponuda je stalno niska, konkurencija je žestoka i, kao i uvijek, sve se svodi na lokaciju. Ratovanje ponudama postalo je novi standard na ovom izuzetno konkurentnom tržištu.

CENTAR SVEMIRA!

To je samo jedan od naziva za Boston, ali izvrsno opisuje misaoni sklop njegovih stanovnika. Boston je mjesto u kojem su nastale Sjedinjene Američke Države i grad s više kulture na malom prostoru nego na bilo kojem drugom mjestu u Americi. Ovdje imate osjećaj kao da ste u nekom europskom gradu. Boston je osim toga dom stotina sveučilišta i više od 150.000 novih

studenata svake godine. Mješavina svih kultura i religija i zaista predivno mjesto za dom.

Ono što me najviše šokiralo kad sam se prvi put ovdje doselio je koliko se Boston zapravo čini malenim. Kvartovi su mali i vrlo bliski. Na nekim mjestima kad pređete ulicu ulazite u potpuno drugi grad. Jednako brzo mijenjaju se i cijene nekretnina. Udaljenost za jedan do dva bloka lako može

značiti sto tisuća dolara razlike u cijeni.

Druga stvar koja me šokirala je tlocrt ulica i dijelova grada. To se zove "zanimljivo" prostorno planiranje. Boston je započeo sa stazama za konjske zaprege, koje su se ubrzo pretvorile u ceste. Uskoro su te ceste postale premale za dvosmjerni promet, tako da se cijeli grad pretvorio u zbrku jednosmjernih ulica. Često je do nekog odredišta lakše doći pješke nego dovesti



za poslovanje nekretninama i počeo raditi za tu istu tvrtku. Nekoliko godina kasnije, krenuo sam u posao zajedno s prijateljem, kao partnerom pod mojom vlastitom tvrtkom, "Move With Dino".

BOSTON - JEDAN OD NAJSKUPNIJH GRADOVA U SAD-U

Boston je treći najskuplji grad u SAD-u, nakon New Yorka i San Franciscu. Najamnine su izuzetno visoke, a cijene se dosta razlikuju ovisno o dijelu grada. I same nekretnine također se dosta međusobno razlikuju. Redovno sam svjedok šoka koji ljudi dožive kad počnu tražiti nekretnine. Morate razumjeti da je Boston stari grad i kao takav ima puno starih zgrada. Mnoge od njih datiraju od prije 100-150 godina, kad su ljudi živjeli drugačijim životom. Ako iz Kalifornije preseljavate u Boston, vjerojatno očekujete novogradnju. Toga obično nema, osim ako to sebi možete financijski priuštiti. Boston godinama nije imao luksuznih smještajnih kapaciteta, ali sad se kreće s novogradnjom. Na primjer, jednosobni stan u luksuznom neboderu platit ćete otprilike 3.800-5.800



se automobilom. Imajući to u vidu, ovo je stvarno grad za hodanje. Sve je blizu, a javni prijevoz je među najboljima u državi. Većina ljudi nema ni potrebu za automobilom.

TRŽIŠTE NEKRETNINA EKSPLODIRA

Kad govorimo o nekretninama, samo u zadnje četiri godine tržište nekretnina je eksplodiralo. Cijene su više nego ikada, ponuda je stalno niska, konkurencija je žestoka i, kao i uvijek, sve se svodi na lokaciju. Ratovanje ponudama postalo je novi standard na ovom izuzetno konkurentnom tržištu. To se uglavnom odnosi na prodaju, ali prati ga i tržište zakupa i najma.

Osobno su me uvijek jako zanimali nekretnine i arhitektura. To me fasciniralo i znao sam da ću posjedovati vlastitu nekretninu. Zašto ne bih bio spreman, razmišljao sam. Kad sam se preselio u Boston, bio mi je prilično veliki izazov pronaći stan za unajmiti. Nisam imao pojma koliko su mi male šanse izvan sezone. 70% dostupnih nekretnina za najam dolazi na tržište 1. rujna, a najam se ugovara na punu godinu. Nikad u preostalom dijelu godine nemate toliko mogućnosti. Na kraju sam pronašao stan preko agencije i prilično dobro sam prošao. Kasnije te iste godine, dobio sam licencu





američkih dolara mjesečno, ovisno o veličini, tlocrtu, itd.

Od dolaska u Boston živio sam u više dijelova grada. Kad sam počeo davati u najam i prodavati stanove 2008. godine, prosječni jednosobni stan površine oko 50 m² imao je cijenu 180.000,00 \$, a mogao se iznajmiti za 1.200,00 \$ mjesečno. Danas mu je cijena oko 310.000,00 \$, a najamnina bi iznosila 1.700,00 \$ mjesečno.

Trenutačno je i dalje jeftinije na mjesečnoj osnovi kupiti nekretninu nego iznajmiti je. Kamatne stope još su niske i započinju s nekih 3,5%. Osim toga, nema kontrole najamnina. Cijene mogu varirati za nekoliko stotina dolara godišnje, ovisno o nekretnini.

Mnogi kupuju stan da bi izbjegli zamku najamnine. Vlasništvo nad nekretninama trenutačno je otprilike na 35%, ali varira ovisno o dijelu grada. Ljudi se uglavnom doseljavaju u Boston dok su na fakultetu i odlaze prije nego navrš 35 godina. Cilj kod kupovine stana je povećati vrijednost nekretnine i zadržati stabilna mjesečna plaćanja. Nakon nekoliko godina, možete prodati nekretninu ili je zadržati za iznajmljivanje. Najamnina će biti viša od zbroja rate za hipotekarni kredit, režija i poreza. Uobičajeni su pozitivni prihodi od najamnine, tako da mnogi ljudi odlučuju zadržati nekretninu. Nakon 30 godina (standardno trajanje hipotekarnog kredita), vaš stan će vam se isplatiti. Tada ćete ostvarivati značajan dodatni prihod. Mnogi to doživljavaju kao dodatni prihod u mirovini.

POREZI

Porez za stambene nekretnine u

2015. iznosi 12,11 \$ na tisuću procijenjene vrijednosti. Dakle, ako je stan procijenjen na 400 tisuća dolara, plaća se porez od 4.844,00 \$ godišnje. Ako kao vlasnik stana živite u njemu, možete zatražiti izuzeće od poreza na ime nekretnine u kojoj živite. Obično se oduzima otprilike 1.800,00 \$ od poreza. Vrijednost nekretnina procjenjuje država, a ta vrijednost je često netočna. Stanove procijenjene na 500 tisuća dolara agenti nekretnina prodaju za 600 tisuća. To je normalna i uobičajena stvar.

NAJAM

Postupak najma u Bostonu je specifičan. Pronađete stan koji vam se sviđa. Platite otprilike 2-4 puta iznos mjesečne najamnine prije useljenja. Taj iznos može biti najamnina za prvi ili zadnji mjesec, polog, naknada za posredovanje. Pored toga, može vam se naplatiti i naknada za zahtjev, naknada za useljenje ili iseljenje. Obično se prije ulaska u posjed nekretnine plaća iznos viši od četiri mjesečne najamnine. Uglavnom, ako uzimate u najam stan u vrijednosti 2.500,00 \$ mjesečno, morate imati otprilike 10.000,00 \$ prije useljenja. Osim toga, morate potpisati standardni ugovor o najmu, koji može imati i više priloga. Morate imati dobre prihode i dobar kreditni rejting da bi vam odobrili najam za određenu nekretninu. Najamnina ne smije iznositi više od 30% vaših prihoda. Glavni problem s najmom u Bostonu je velika potražnja. Pored iznajmljivanja mladim poslovnim ljudima, tu je i 150.000 studenata koji doseljavaju svakog rujna na početku akademske godine. To je poznati datum, 1. rujna, najluđi dan u godini. Kombiji za selidbe doslovno su na svakom uglu, ljudi iseljavaju

iz starih stanova, a istovremeno drugi useljavaju u nove stanove. To je katastrofa epskih razmjera. Po tome je poznat i Allston. Taj dan se zove i Allstonski Božić, jer ljudi prilikom selidbe ostavljaju ogromne količine osobnih stvari.

Posrednička naknada za najam stana u iznosu je jednomjesečne najamnine. Tko je plaća - stvar je dogovora. Većina toga je stvar dogovora ili bih bar savjetovao pregovaranje. Najgore što vam se može dogoditi je negativan odgovor. U 90% slučajeva najmoprimci plaćaju posredničku naknadu. Razlog je prevelika potražnja. Mnogi posrednici imaju ekskluzivne popise na svim najboljim lokacijama. Tamo ne možete živjeti ako ne platite naknadu. To je standardna stvar.

KUPNJA

Proces kupoprodaje, kao i svugdje, počinje pronalaskom nekretnine koja vam se sviđa. Dajete ponudu. Nadate se da će je prihvatiti. S ponudom se obično uplaćuje polog. Obično je to 1.000,00 \$. Nakon toga, imate 10 dana za pregled nekretnine i za dubinsko ispitivanje. Nakon tih 10 dana potpisuje se kupoprodajni ugovor, koji obično sastavlja odvjetnik. Standardno se kod zaključenja kupoprodajnog ugovora određuje dodatni polog od 5%. Nakon zaključenja kupoprodaje, posao možete zaključiti u razdoblju od 2 dana do 2 mjeseca. Sve ovisi o ponudi i financijskim sredstvima odnosno njihovu nedostatku. Većina transakcija traje otprilike 45 dana.

Provizije kod prodaje kreću se u rasponu 4%-6% neto od prodajne cijene. 



PRODAJETE NEKRETNINU?

A nemate baš uspijeha...



Rješenje za Vas!

UVIJEK ISPRED KONKURENCIJE



KONSTANTAN RAZVOJ I RAST

- 22 godine poslovanja
- 3 ureda (Zagreb, Split, Kaštela)
- 12 stalno zaposlenih + brojni stručni suradnici
- internacionalna mreža suradnika
- stručni i licencirani agenti
- mnogobrojni zadovoljni klijenti
- velika baza kupaca



NAJVEĆA MARKETINŠKA ZASTUPLJENOST

- JUTARNJI LIST - već više od godinu dana oglašavamo Vaše nekretnine na 1/1 stranici najčitanijih novina
- vlastiti časopis
- mobilna aplikacija
- svakodnevna prisutnost u medijima
- izlaganje na internacionalnim sajmovima
- oglašavanje na svim vodećim portalima u Hrvatskoj, Njemačkoj, Rusiji



SVEOBUHVAATNA USLUGA

- posredovanje pri prodaji i najmu/zakupu svih vrsta nekretnina
- pravna zaštita
- energetska certificiranje
- energetska obnova
- tržišna procjena
- savjetovanje
- analiza iskoristivosti i kapitalizacije zemljišta



ČASOPIS "NEKRETNINE & DIZAJN"

- besplatno izdanje
- izlazi 4 puta godišnje
- 15.000 primjeraka distribuira se najuspješnijim srednjim i velikim tvrtkama
- primjerak možete naručiti na e-mail: marketing@biliskov.com
- online izdanje pogledajte na našoj web stranici www.biliskov.com

Obratite se s povjerenjem i zajedno sa nama budite
ISPRED KONKURENCIJE!

SPLIT, Dubrovačka 65
t. 021 332 755
f. 021 332 756
e. split@biliskov.com

K. STARI, F. Tuđmana 38
t. 021 260 792
f. 021 260 793
e. info@biliskov.com

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

www.biliskov.com

PRATITE NAS NA:





WORLD: FROM A DIFFERENT ANGLE BOSTON

TEXT: DINO BAČOKA, BOSTON REAL ESTATE AGENCY OWNER

When it comes to real estate, in the last four years alone the real estate market has exploded. Prices are at an all time high, there is a constant lack of supply, the competition is fierce and as always it comes down to location. Bidding wars have become the new standard in this highly competitive market.

HUB OF THE UNIVERSE!

Just one of Boston's many names but one that does a great job describing the mindset of its people. This is the birthplace of the United States and as that has more culture packed into its tiny space than any other place in the country. It truly feels like a European city. It is also the home of hundreds of universities and over 150,000 new students every year. A melting pot of all cultures and religions and a truly beautiful place to call home.

The thing that shocked me the most when I first moved here is how small Boston actually feels. The neighborhoods are small and very close together. In certain locations you cross the street and you are in a different town. The price point for real estate changes just as quickly. A block or two difference can easily make a hundred thousand dollar price tag difference.

Another thing that shocked me is the layout of the streets and areas. Talk about "interesting" neighborhood planning. Boston started out with carriage lanes that quickly

turned into roads. Soon those roads were too small for two-way traffic so the whole city turned into a mess of one way streets. A lot of the time it's easier to walk than to drive to places. That being said it truly is a walking city. Everything is very close and the public transportation is one of the best in the country. Many people don't find the need for a car.

REAL ESTATE MARKET EXPLODED

When it comes to real estate, in the last four years alone the real estate market has exploded. Prices are at an all time high, there is a constant lack of supply, the competition is fierce and as always it comes down to location. Bidding wars have become the new standard in this highly competitive market. This mainly pertains to sales but the rental market follows closely behind.

I've always had great interest in real estate and architecture. It always fascinated me and I knew I would own real estate of my own. Why not be prepared was my train of thought. When I moved to Boston I had a

bit of a challenge in finding a place to rent. Little did I know how few options I had for off season months. 70% of the available rentals come to the market on September 1st and they rent for one full year. You never have as many options for the remainder of the year. I ended up finding an apartment through an agency and had a pretty good experience. Later that year I got my real estate license and started working for that same company. Few years later I started working with my friend, as a partner under my own brand, "Move With Dino".

BOSTON - ONE OF THE MOST EXPENSIVE CITIES IN USA

Boston is the third most expensive city in the US, following New York and San Francisco. Rents are extremely high and the price point varies greatly depending on the neighborhood. Units themselves vary greatly as well. One thing that I run into on a regular basis is the shock that people get when they start looking for places. You have to understand that Boston is an old city and



as such has a lot of old buildings. Most of them date back about 100-150 years and people lived differently back then. If you are moving from California to Boston you will most likely be expecting new construction. That is usually not the case unless your budget can afford it. Boston has lacked luxury accommodations for years but new construction is coming up. For example a one bedroom unit in a luxury high rise will run you anywhere from \$3800-\$5800 per month depending on the size, layout, etc.

I have lived in a few neighborhoods since I have been in Boston. When I first started renting and selling condos in 2008 an average 1br condo with about 550 sqft of space cost about \$180,000 and could rent for \$1200 per month. Today the price is closer to \$310,000 and the rental income is closer to \$1700 per month.

It is currently still cheaper on a monthly basis to buy a unit than it is to rent an apartment. Interest rates are still low and start at about 3.5% There is also no rent control. Prices can vary by a few hundred dollars per year depending on the apartment.

A lot of people buy a condo to avoid the rent trap. Homeownership is roughly at 35% but varies greatly depending on neighborhood. Most people move to Boston when in college and most leave by the age of 35. The goal with buying a condo is to build equity and keep your monthly payments stable. After a few years you can sell the unit or keep it as a rental property. The rent will be more than the

mortgage payment, condo fees and taxes combined. Positive rental income is very common so a lot of people opt for keeping their unit. After 30 years (standard length of mortgage) your condo will be paid off. You will then be making a great supplemental income. A lot of people look at it as retirement money.

TAXES

Taxes for residential real estate in 2015 were \$12.11 per thousand of assessed value. So a condo assessed at \$400k will have a tax bill of \$4,844 per year. If the condo is owner-occupied you can file for a residential tax exemption. Normally take about \$1800 off the tax bill. The state assesses the value of property and that value is very often incorrect. We sell condos assessed at \$500k for \$600k. Pretty normal and standard.

RENTING

The rental process goes as follows. Find an apartment you like. Pay anywhere from 2-4 times the monthly rent before moving in. Payments can be first month's rent, last month's rent, security deposit, broker fee. In addition there could also be an application fee, a move-in fee, move-out fee. It is very common to pay over 4 months' rent before taking possession of a unit. Essentially if you are renting an apartment that goes for \$2,500 per month you will need to come up with roughly \$10,000 before you move in. You will also have to sign a standard lease that might have a few addendums. Having good income and a good credit score is a must in order to be approved for a place. Your rent shouldn't be more than 30% of your income. The main challenge with rentals in Boston is the high demand. In addition to renting to young professionals there are also 150,000 students that move in every September when classes start. This day is called September 1st and is the craziest day of the year. There are literally moving trucks parked on every corner and people are moving out of their old apartments while at the same time other people are moving into their new apartments. It is a cluster-fuck of epic proportion. Allston is known for this very well. They even call the day Allston Christmas because people abandon an enormous amount of personal belongings when moving. Avoid traveling in this area on September 1st at all costs.

Broker fee for renting an apartment is one month's rent. Who pays it is negotiable. Most things are negotiable or at least I would advise negotiating. Worst answer you can get is no. 90% of the time the tenants will pay the broker fee. The demand is too great. Most brokers also have exclusive listings in all the best locations. You can't live there unless you pay the fee. It's pretty standard.

BUYING / SELLING

Sales process is as follows. Find a place you like. Make an offer. Hope it gets accepted. With the offer it is customary to put down a deposit. Usually \$1000. After that you normally have 10 days for home inspections and time to do your due diligence. After the 10 day period it is customary to sign a purchase and sale agreement. You normally have an attorney draft the P&S. It is standard to put down an additional 5% deposit with the P&S. After the purchase and sale is signed you can close the sale in a period from 2 days later to 2 months later. All depends on the offer and the financing or lack thereof. Most transactions take about 45 days.

Sales commissions range from 4%-6% of the net sales price. Usually it is split evenly between agents (buyer's agent and sales agent) but that is not always the case. 

PIŠE: IVO BARUN, DIPL. OEC.



JEDINSTVENIH SAMO ZA ODLIKAŠE!

MAGNIFICENT ONLY FOR THE ELITE!

Hrvatska je poznata kao jedna od najpoželjnijih turističkih destinacija na svijetu. Tu titulu svakako je zaslužila zbog jedinstvene lokacije - u srcu Europe, ugodne mediteranske klime, razvedenosti obale - preko 1200 otoka i otočića, jednog od najčišćih svjetskih mora, prekrasnih plaža i svakako vrhunske gastronomije.

Predstavljamo nekoliko najljepših kuća i lokacija, rezerviranih samo za odlikaze, one dubljeg džepa.

Croatia has been known for quite a while as one of the most desirable tourist destinations in the world. The title was deserved definitely due to its unique location – in the heart of Europe, with its pleasant Mediterranean climate, its well-indented coast – featuring more than 1,200 islands and islets, one of the cleanest seas in the world, beautiful beaches and on top of all its extraordinary cuisine.

We give you some of the most beautiful houses and locations, reserved only for the elite - customers with well-lined pockets.

1. DUBROVNIK - A MILLION DOLLAR VIEW

A beautiful autochthonous stone villa on one of the most beautiful locations in the centre of Dubrovnik, 2 minute walk away from the well-known Banje beach.

The luxuriously designed villa in contemporary style consists of seven bedrooms, each with en suite bathroom, a kitchen and dining room, a modern living room connected to a spacious terrace with a swimming pool. The villa indeed offers a million dollar view as its terrace provides a unique view of the city walls, the sea and the island of Lokrum.

The villa also has an auxiliary building with two guest apartments, each consisting of a kitchen with dining room, living room and bathroom.



1. DUBROVNIK - POGLED OD MILIJUN DOLARA

Prekrasna autohtona kamena vila na jednoj od najljepših lokacija u centru Dubrovnika, 2 minute hoda od poznate plaže Banje.

Moderno i luksuzno uređena vila sastoji se od sedam spavaćih soba od kojih je svaka sa svojom kupalom, kuhinje i blagovaone, modernog dnevnog boravka povezanog s prostranom terasom s bazenom. Ova vila zaista ima pogled od milijun dolara, jer se s terase pruža jedinstven pogled na gradske zidine, more i dubrovački akvatorij.

Uz vilu se veže i pomoćni objekt s dva apartmana za goste koji se sastoji od kuhinje s blagovaonom, dnevnim boravkom i kupaoicom.



2. TROGIR - SPOJ PRIRODNIH LJEPOTA I MODERNOG DIZAJNA

Luksuzna vila očarava modernom arhitekturom, kako eksterijerom tako i interijerom. Smještena je na atraktivnom dijelu trogirske rivijere, udaljena 5 km od starog grada, a uz samo more.

Svojom ekskluzivnom lokacijom i modernom arhitekturom predstavlja savršenu kombinaciju prirodnih ljepota i atraktivnog dizajna.

Vila je izgrađena 2011. godine, a sastoji se od glavnog rezidencijalnog dijela koji raspolaže sa 3 spavaće sobe s kupaonama, moderne kuhinje i dnevnog boravka, prostrane terase s vanjskim bazenom i unutarnji prizemni dio sa saunom i barom.

Osim toga vila raspolaže s dva gostinjska apartmana, svaki sa spavaćom sobom, kupaonom, dnevnom sobom i kuhinjom.



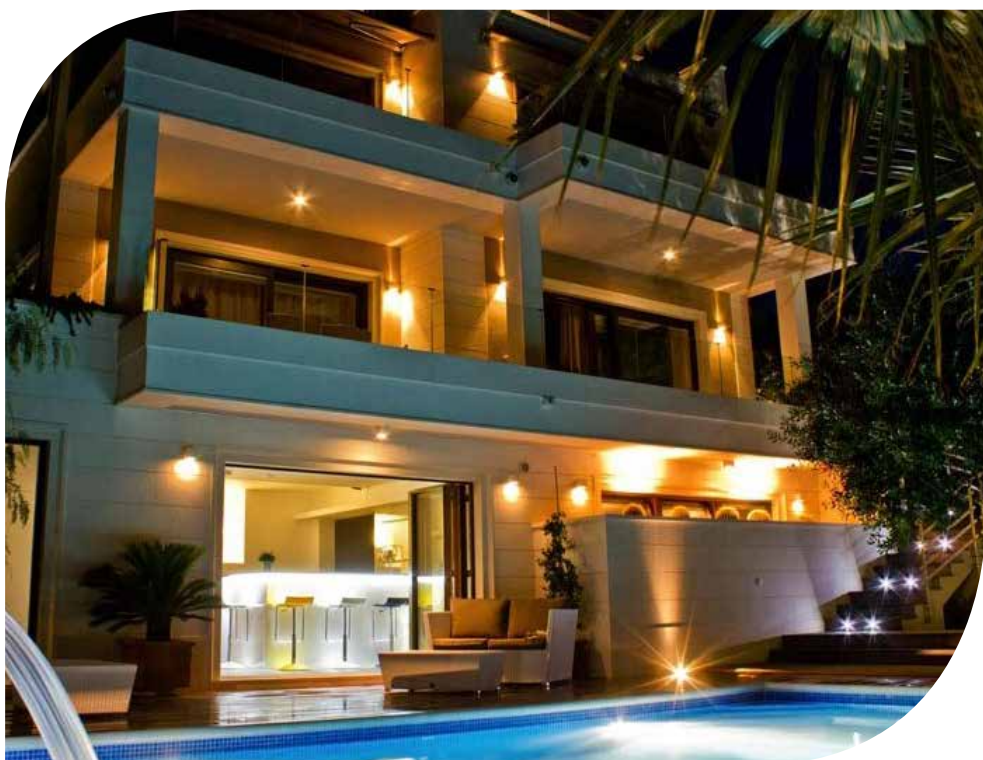
2. TROGIR - A BLEND OF SCENERY AND MODERN DESIGN

A luxurious villa fascinates with its contemporary architecture, both in the exterior and in the interior. It is located on an attractive portion of the Trogir Riviera, 5 km away from the old town, just by the sea.

Its exclusive location and contemporary architecture provides a perfect combination of beautiful scenery and an attractive design.

The villa was built in 2011. It consists of the main residential area, with 3 bedrooms with en suite bathrooms, a modern kitchen and a living room, a spacious terrace with an outdoor swimming pool and the indoor ground floor with a sauna and a bar.

Besides, the villa has two guest apartments, each with a bedroom, bathroom, living room and kitchen.



3. SPLIT - PEACEFUL OASIS IN MIDST OF THE THRONG OF THE LARGEST ADRIATIC CITY

This charming autochthonous Dalmatian villa is placed in the most exclusive part of the city of Split, at the foot of the Marjan forest. It is only 5 minute walk away from the world famous Diocletian's Palace and 100 m from the sea. In a peaceful oasis of greenery and tranquillity, the beautifully decorated garden and the terraces offer a magnificent view of the palace and the sea.

The villa was renovated in 2009 and forms a perfect blend of the autochthonous and the modern. The house of 300 m² consists of a spacious apartment with 4 bedrooms, 3 bathrooms, living room and kitchen with dining room. There is also a guest apartment of 60 m² surface area.

Special attention in this beautiful Dalmatian house is drawn by its luxuriant and carefully designed garden, with the sets of chairs and comfortable deck chairs where you can enjoy reading a good book or just lay down listening to the birds' song.



3. SPLIT - MIRNA OAZA U VREVI GRADA

Ova ljupka moderna gradska vila, smještena je u najekskluzivnijem dijelu grada Splita, podno park šume Marjan, na samo stotinjak metara od svjetski poznate Dioklecijanove palače i isto toliko od mora. U mirnoj oazi zelenila i tišine, iz prekrasno uređenog vrta s bazenom i s terase se pruža jedinstven pogled na Dioklecijanovu palaču i more.

Vila je sagrađena 2009. godine, te čini savršen spoj jednostavnog i modernog. Kuća površine 200 m² sastoji se od prostranog stana s 3 spavaće sobe, 3 kupaone, dnevnog boravka i kuhinje s blagovaonom.

Posebnu pažnju ove predivne vile plijeni raskošan i pomno uređen vrt s bazenom, opremljen sjedećim garniturama i udobnim ležaljka na kojima možete uživati uz dobru knjigu ili samo odmarati uz cvrkut ptica.



4. BRAČ, BOL - OAZA ZA TIJELO I DUH

Bolski Zlatni rat je svakako najpoznatija plaža u Hrvatskoj, te najčešća slika turističkih razglednica Hrvatske.

Na jedinstvenoj lokaciji, tik uz borovu šumu Zlatnog rata smjestila se nadasve romantična kućica sagrađena u autohtonom dalmatinskom stilu, okružena vinogradom i maslinikom na preko 2.500 m². Kao takva kuća pruža potpunu intimu i povezanost s prirodom.

Ugodno i smirujuće uređena kuća površine oko 100 m² sastoji se od 2 spavaće sobe, kuhinje i dnevne sobe iz koje se izlazi na prekrasnu veliku terasu s bazenom, odakle puca pogled na Zlatni rat. Sunce, more, cvrčci, dašak vjetra s kojim dopire miris mora i borova... zaista oaza za tijelo i duh!



4. BRAČ, BOL - AN OASIS FOR THE BODY AND THE MIND

The Zlatni Rat beach of Bol is definitely the most famous beach in Croatia and the most frequent feature of tourist postcards of Croatia.

At the unique location, next to the pinewood of Zlatni rat, there is a quite romantic house, built in the autochthonous Dalmatian style, surrounded with a vineyard and an olive grove, on an area exceeding 2,500 m². The house provides full intimacy and bonding with the nature.

This pleasantly and calmingly decorated house with the surface area of 100 m², consists of 2 bedrooms, kitchen and living room with access to a beautiful large terrace with a swimming pool, offering a breath-taking view of Zlatni Rat. The sun, the sea, the crickets, a tiny breath of wind bringing along the scent of the sea and the pines... a true oasis for the body and the mind!



5. ZAGREB - CITY HOUSE TO ENJOY

New and modern building is located in one of the most beautiful and the most exclusive neighborhoods of Zagreb - Pantovčak. This location deserves the title because of the close proximity of the center of the city, greenery, beautiful luxury houses and the beautiful views.

Villa is a magnificent spacious building of 900 m², architecturally very playful and interesting, and built on a land area of 920 m². On the ground floor there is the living room dominated by a large two-sided fireplace, kitchen and dining room, accompanying facilities, and access to the large cultivated garden. On the first floor there are 5 bedrooms and 3 bathrooms, while the top floor is one large open space, for variety of uses and access to the terrace with an area of over 100 m². The view from the top terrace is really spectacular.

The house was built the most modern techniques and materials, as well as equipped with luxurious modern furniture.



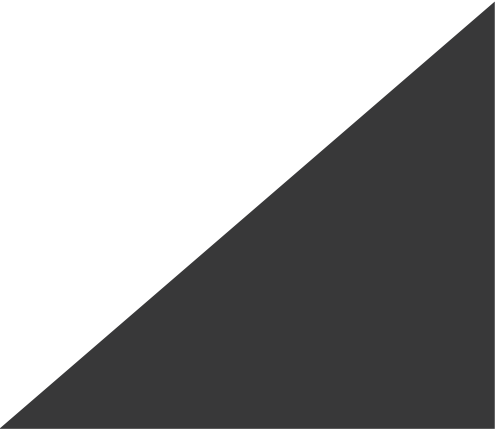
5. ZAGREB - GRADSKA VILA ZA UŽIVANJE

Nova i moderna vila smještena je u jednom od najljepših i najekskluzivnijih kvartova Zagreba, na Pantovčaku. Ova lokacija zavrjeđuje tu titulu zbog neposredne blizine centra grada, zelenila, lijepih luksuznih kuća i prekrasnog pogleda.

Vila je velebno prostrano zdanje površine 900 m², arhitektonski vrlo razigrano i zanimljivo. Sagrađena je na zemljištu površine 920 m². U prizemlju je dnevni boravak kojim dominira veliki dvostrani kamin, kuhinja i blagovaona, popratne prostorije, i izlaz na vrt. Na katu je 5 spavaćih soba i 3 kupaonice, a na zadnjoj etaži je jedna velika 'open space' prostorija za razne namjene i izlaz na terasu površine od preko 100 m². Pogled sa najviše etaže prema centru grada je zaista spektakularan.

Kuća je građena najsvremenijim tehnikama i materijalima, kao i opremljena luksuznim modernim namještajem.





UREĐENJE NEFUNKCIONALNOG



POTKROVLJA

PIŠE: ZVONIMIR KRAJ, DIPL. ING. ARH.

NEUREĐENO POTKROVLJE U OBITELJSKOJ KUĆI U CENTRU ZAGREBA, VLASNICI SU ZAMISLILI KAO VLASTITU OPUŠTAJUĆU OAZU. ZAMIŠLJENO JE DA SE PROSTOR OSTAVI KAO 'OPEN SPACE' U KOJI ĆE SE SMJESTITI KUPAONICA, TERETANA, WALK-IN ORMAR I SPAVAĆA SOBA SA RADNIM KUTKOM.



Vlasnici obiteljske kuće u centru Zagreba, zatražili su našu pomoć oko uređenja potkrovlja koje trenutno nije u funkciji. Kuću koristi četveročlana obitelj, s tim da se u prizemlju nalazi zaseban trosoban stan koji iznajmljuju. Predmetni prostor je dio dvoetažnog stana, odnosno kata i potkrovlja. Na donjoj staži su dnevni prostori i 2 spavaće sobe, a potkrovlje su vlasnici zamisli kao vlastitu oazu.

Površina potkrovlja je 90 m², međutim, iako izgleda veliko, zbog kosog krova je iskoristivo samo oko 70% površine.

U potkrovlju je zamišljeno da se napravi opuštajuća kupaonica, teretana, walk-in ormar i spavaća soba sa radnim kutkom. Da se prostor ne bi zatvarao i gušio pregradnim zidovima, planirano je veći dio prostora ostaviti kao "open space". Jedina soba koju ćemo zatvoriti je ustvari walk-in garderoba, dok će kupaonica biti odvojena staklenim

stjenkama.

Središnji, najviši dio potkrovlja zauzima spavaći dio, kojim dominira veliki slobodnostojeći krevet i lijepi kamin za potpuni romantični ugođaj za hladnih zimskih mjeseci.

Kupaonica će biti odvojena od spavaćeg dijela staklenim ploham, tako da je ustvari dio spavaće sobe. Kupaonicom će dominirati velika masažna kada, dok su wc školjka, perilica i sušilica skrivene zidom od mozaika.



Osim centralne masažne kade, kupaonica će imati tuš (walk in shower).

Garderobni walk in ormar je smješten u najmračniji dio prostora. Radi se o prostranoj sobi sa ugradbenim ormarima, kombinacijom ladica, polica i vješalica. Na ovaj način je soba oslobođena svih ormara i spremištrog prostora. Dispozicijski bi bilo bolje da je garderoba odmah do kupaonice, ali sljeme krova ide točno lijevim rubom kreveta, zato je garderoba niža i ne bi se mogla koristiti kao teretana.

Dakle nasuprot kupaonice nalazi se mini teretana sa trakom za trčanje, sobnom biciklom i kombiniranom spravom.

Zatečeno stanje je samo konstrukcija potkrovlja, drvena obloga stropa i 2 dimnjaka koji prolaze kroz krov od donjih etaža i 4 krovna prozora. Pod nema završnu oblogu, nije dovedena voda ni odvodnja, kao ni grijanje i struja. Na podu je samo cementni estrih, što je dobro jer se po podu mogu voditi sve instalacije. Ipak nivo poda će se morati povisiti za cca. 5-7 cm na cijeloj etaži.

U kupaonici su zamišljene tanke porculanske pločice velikog formata 60x60, a u „suhom“ dijelu potkrovlja je masivni hrastov parket. Obloga stropova već je bila u drvenim letvama, te ih planirano kao takve zadržati, ali lakirati.

Ovim zahvatom cijelo potkrovlje dobiva novu funkciju i doživljaj – potpuni 'make over' u kojem će vlasnici zaista uživati. Procjenjujemo da će trošak za ovaj zahvat, zajedno sa namještajem, iznositi oko 15.000 EUR. 



SPAVAĆOM SOBOM ĆE DOMINIRATI KAMIN KOJI ĆE STVARATI ROMANTIČAN UGOĐAJ ZA ZIMSKIH VEČERI



KUPAONA SE ODVAJA OD SPAVAĆE SOBE STAKLENOM PREGRADOM. TIME SE POSTIŽE OTVORENOST PROSTORA. BATHROOM WILL BE DIVIDED FROM BEDROOM BY GLASS WALL. THAT WAY OPEN SPACE WAS ACCOMPLISHED.

A LOFT IN NEED OF REFURBISHMENT, IN A FAMILY HOUSE IN THE CENTRE OF ZAGREB, ENVISAGED BY ITS OWNERS AS THEIR OWN PRIVATE RELAXING OASIS. THE LOFT IS CONCEIVED AS AN OPEN SPACE WITH A BATHROOM, FITNESS ROOM, WALK-IN CLOSET AND BEDROOM WITH A WORKING CORNER.

RENOVATION OF A NON-FUNCTIONAL

LOFT

TEXT: ZVONIMIR KRAJ, ARCHITECT

Owners of a family house in the centre of Zagreb have asked for our help in the renovation of a currently non-functional loft. The house is occupied by a family of four, and there is a separate 3-room apartment for rent in the ground floor. The space forms part of a split-level apartment, located on the 1st floor and the loft. On the lower floor, there is a living room and 2 bedrooms while the loft is envisaged by the owners as their own

private oasis. The surface area of the loft is 90 m², however though it looks large, only 70% of the surface area is usable due to the sloping roof.

The loft is designed to include a relaxing bathroom, fitness room, walk-in closet and bedroom with a working corner. To avoid closing and suffocating the space with partition walls, most space is planned to be left as open space. The sole room to be closed is the

walk-in wardrobe, while the bathroom will be separated by means of glass walls.

The central, highest part of the loft is the sleeping area, dominated by a large self-standing bed and a beautiful fireplace for complete romantic atmosphere in the cold winter months.

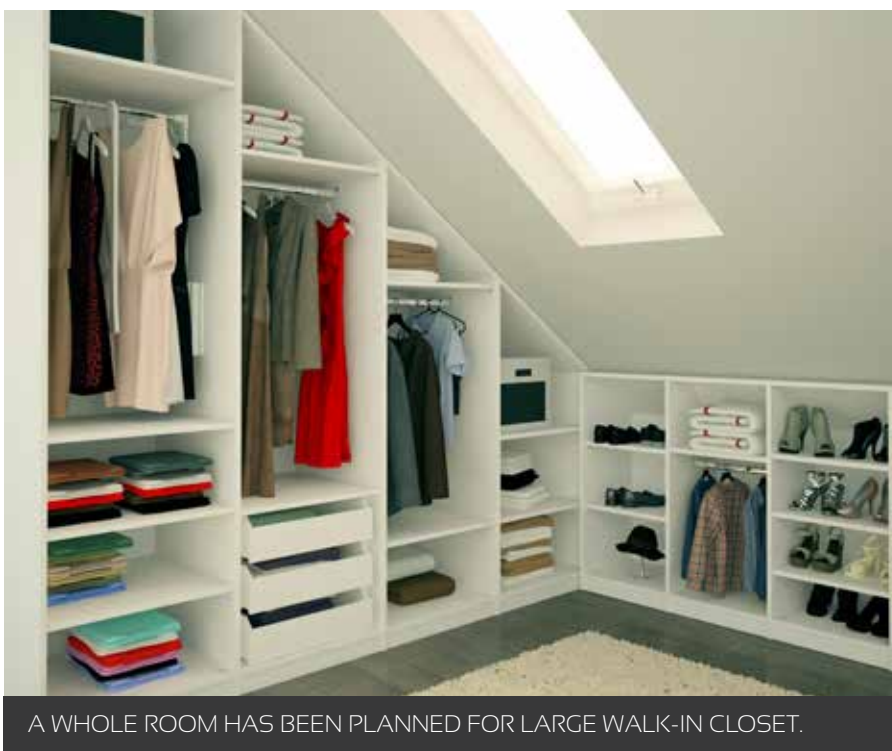
The bathroom will be separated from the sleeping area with glass surfaces, so it actually forms part of the bedroom. The bathroom will be dominated by a

large massage bathtub, while the WC bowl with the washing machine and the dryer are hidden behind a mosaic wall. In addition to the central massage tub, the bathroom will also have a walk-in shower.

The walk-in closet is in the darkest portion of the area. It is a spacious room with in-built closets, a combination of drawers, shelves and hangers. In this way, the room itself is free of closets or other storage furniture. When it comes to layout, it would be better if the wardrobe was next to the bathroom, but the roof ridge is aligned with the left edge of the bed, and so the wardrobe is lower and could not be used as fitness room.

Opposite to the bathroom, there is a mini fitness room with a treadmill, room bicycle and a combined device.

The initial condition of the loft was that of raw structure, wooden ceiling and 2 chimneys passing through the roof from the lower floors, as well as 4 skylights. The floor has no finishing, the space lacks water supply and sewage, and there is no heating or electricity either. The flooring is only cement overlay, which is good, as the



A WHOLE ROOM HAS BEEN PLANNED FOR LARGE WALK-IN CLOSET.

floor is suitable for placement of all installations. However, the floor level will have to be raised by some 5-7 cm throughout the loft.

The bathroom is conceived with thin porcelain tiles, of large format, 60x60, and the flooring of the "dry" part of the loft would be massive oak parquet. The ceilings were already covered with wooden laths and the plan is to keep them but also to have them painted. This would give the loft a new function and experience – a complete makeover the owners will really enjoy.

According to our estimate, the cost of the project including the furniture would be EUR 15,000. 🏠



PIŠU: IQON STUDIO - TONI GUINA, DIPL.DIZ.; ANA ISKRA ANDABAKA, DIPL.ING.ARH.; IVAN MLADINA, DIPL.ING.ARH.

Opuštenost MEDITERAN



Mediterranski stil uređenja predstavlja vrlo široki pojam koji se odnosi na sve stilove na području Sredozemlja - Španjolske, Grčke, Italije, Francuske, kao i Hrvatske. Asocira na opušten i harmoničan stil života koji se prenosi i u sam interijer. Ideja ovog stila je uporaba prirodnih materijala kao što su kamen, drvo, terakota... Podovi u interijerima uređenim u mediteranskom stilu najčešće su svijetli kamen, drveni podovi ili svijetla keramika. Kod drvenih podova najčešće se koristi izbijeljeni hrast većeg formata ili svijetlo bojane borove daske.

Zidovi su većinom kameni, grubo ožbukani u svijetlim nijansama. Kod bojanih zidova koriste se nijanse plave, maslinasto zelena, ljubičasta boja lavande ili pak zlatno žuti tonovi. Često se koriste i posebne tehnike bojanja zidova kojima se dobiva posebna boja i struktura zida.

U ovakvim ambijentima vrlo je bitna rasvjeta koja je često indirektna te postavljena na način da naglašava pojedine detalje u interijeru kao kameni zid, grubu strukturu zida... Stropna rasvjeta je minimalna sa većim naglaskom na

podnu i stolnu dekorativnu koja daje posebni ambijentalni ugođaj i dozu dekorativnosti prostoru. Stropovi su često obloženi drvenim daskama ili drvenim gredama koji daju interijeru dodatnu notu posebnosti.

Namještaj kod mediteranskog stila uređenja može imati dva smjera: jedan je prirodne materijale, boje i strukture protegnuti kroz namještaj, dok je kod drugog ideja da sam prostor odiše mediteranskim stilom dok se namještaj minimizira u koloritu, materijalima i dezenu. U prvom slučaju namještaj je pomalo rustikalnih linija sa mnogo detalja i boja, kovani, drveni dok u prostor nije potrebno ubacivati mnogo detalja. U drugom slučaju gdje je namještaj minimiziran, prostor zahtjeva mnogo detalja, od velikih dekorativnih ogledala, svijećnjaka, keramičkih zdjela, vaza sa mediteranskim biljem do detalja s morskim motivima... Kuhinje su rustikalnog stila sa kamenim radnim pločama i kamenim sudoperom. Kuhinjski aparati su često retro izgleda. Kupaonice su često u kamenu ili mozaik keramici sa kamenim umivaonicima i samostojećim kadama.



SKOOG STILA



Detaljima se unosi duh Mediterana i obogaćuje životni prostor. Slike školjki, koralji ili vaze s mediteranskim biljem upotpuniti će ovaj dizajn. Mirisne svijeće će dati osjećaj kao da ste zaista na mediteranskoj obali. Drveni modeli brodova uvijek su interesantni detalj.

Mediteranski stil se proteže i u eksterijer, terase, lođe i vrtove. Ovi vanjski prostori se direktno stapaju sa interijerom, postoji čvrsta poveznica eksterijera i interijera. Često se koristi namještaj od kovanog željeza, pletene trstike i drva. Neizostavan dio uređenja vanjskog prostora je bilje koje svojom bojom i mirisom pobuđuje osjećaj Mediterana. Biljke koje se najčešće koriste su lavanda, ružmarin, bršljan, maslina te druge aromatične biljke. 

TRANQUILLITY

Mediterranean style is a wide concept which refers to all styles in the Mediterranean – Spain, Greece, Italy, France, and Croatia as well. It evokes the relaxed and harmonious way of living, transposed into the interior. The idea of the style is to use natural materials such as stone, wood, terracotta... Floors of the interiors designed in Mediterranean style are most frequently covered in light coloured stone, wooden flooring or in light coloured tiles. In case of wooden floors, most frequently used is whitened oak of large format or light coloured pine boards.



MEDITERRANEAN



TEXT: IQON STUDIO - TONI GUINA, DESIGNER; ANA ISKRA ANDABAKA, ARCH. ; IVAN MLADINA, ARCH.

The walls are mostly made in stone, roughly plastered in light shades. When painted, the colours are mostly blue, olive green, lavender or gold yellow. Special wall painting techniques are often used to obtain special colour and structure of the wall.

The lighting is very important in such settings, and it is often indirect and arranged in such a way to emphasize specific details in the interior such as stone wall, rough wall structure... The ceiling lighting is minimized, with a greater emphasis on the floor and table top decorative lighting providing special atmosphere and a dose of decorative quality to the space. The ceilings are frequently covered with wooden planks or beams providing a special note to the interior.

Furniture in the Mediterranean style may have two focuses: one is to extend natural materials, colours and structures throughout the furniture and the other is the idea to have the space exuding Mediterranean style while furniture itself is minimized in colours, materials and design. In the first case, the furniture is in slightly rustic lines with plenty of details and colours, made of wrought iron or wood, with no need for many details in the space. In the other case, where the furniture is minimized,

the space requires many details, ranging from large decorative mirrors, chandeliers, ceramic bowls, vases with Mediterranean plants, to details with sea themed ornaments... The kitchens are to some extent rustic with stone working surfaces and stone sink. The kitchen appliances are often in retro style. Bathrooms are frequently in stone or mosaic tiles with stone wash-basins and freestanding bathtubs. Details introduce the spirit of the Mediterranean and enrich the living space. Images of seashells and corals or vases with Mediterranean plants will supplement the design. Aromatic candles will give you the sensation of actually being on a Mediterranean coast. Wooden boat models are always an interesting detail.

Mediterranean style extends into the exterior, including terraces, loggias and gardens. Such exteriors directly blend with the interior, with a strong link between the exterior and the interior. The furniture is often made of wrought iron, wicker and wood. An unavoidable part of the exterior design is plants with their Mediterranean evoking colours and scents. Most frequently used plants are lavender, rosemary, ivy, olive and other aromatic plants. 🏡

PASIVNE KUĆE

PIŠU: JULIA CENKER I ANA MARIJA GRADISKA, ATUM GROUP, AUSTRIJA



Kuća sa toplinskim kolektorima na krovu za zagrijavanje vode, kao i za proizvodnju električne energije

5

načela dizajna

Velika ušteda energije u pasivnim kućama postiže se korištenjem posebno energetski učinkovitih građevinskih dijelova i kvalitetnog ventilacijskog sustava.

01

TOPLINSKA IZOLACIJA

Prema sadašnjim standardima u građevinarstvu koeficijent prolaza topline (u/iz) vanjskih zidova objekta mora biti $u_{max} < 0,45 \text{ w/m}^2\text{k}$. Za pasivne kuće ta je vrijednost snižena na $u_{max} < 0,15 \text{ w/m}^2\text{k}$, što u praksi znači povećanje debljine izolacije s 8 do 10 cm na 25 do 30 cm. Tako vrhunski termoizoliran objekt čuva postojeću stabilnu unutarnju temperaturu, te zimi sprečava gubitke topline, a ljeti pregrijavanje.

02

ENERGETSKI PROZORI

Trostruka low-e stakla punjena inertnim plinom i okviri poboljšani dodatnom izolacijom postižu vrijednosti koje su 2,5 do 3 puta bolje od onih koje su propisane postojećim građevinskim standardima Republike Hrvatske.

Pasivna kuća idealno je stambeno rješenje jer uz velike uštede energije istovremeno osigurava izuzetno zdrav i ugodan boravak stanara. Vlasnici pasivnih kuća ne zabrinjavaju se poskupljenjem energenata.

Pasivna kuća superiorna je građevina sa zdravom mikroklimom, energetski izuzetno štedljiva i visoko komfortna. Ona svojom toplinskom izolacijom, inteligentnom ventilacijom, te korištenjem energije iz obnovljivih izvora smanjuje potrošnju energije u odnosu na uobičajenu gradnju, čak 10-ak puta! S obzirom da se oko 40 posto ukupne svjetske energije troši na grijanje i hlađenje građevinskih objekata, a gotovo sva ta energija se dobiva iskorištavanjem prirodnih resursa, gradnja energetske učinkovite kuće je značajna ne samo s financijskog aspekta zbog uštede energije, nego i za ekologiju, te zdravlje i budućnost nas i naše djece.

Da bi se preciznije objasnio pojam pasivne kuće poslužiti će nam podjela energetske učinkovite kuće. Najjednostavnije rečeno, energetski učinkovita kuća je kuća koja koristi manje energije od „obične“ kuće.

Energetski učinkovite kuće se dijele na dvije kategorije: prema količini potrebne energije i prema korištenim izvorima energije.

PODJELA PREMA KOLIČINI POTROŠNJE ENERGIJE ZA GRIJANJE

• NISKOENERGETSKE KUĆE (LOW ENERGY HOUSE)

Ne postoji globalno prihvaćena definicija niskoenergetske kuće. U Hrvatskoj se prilikom definiranja niskoenergetske kuće uzima vrijednost od 40 kWh/m² godišnje za grijanje prostora. Takve kuće u pravilu imaju dobro izolirane zidove i krov, te kvalitetnu energetski učinkovitu stolariju s višeslojnim izolacijskim prozorima.

• PASIVNE KUĆE (PASSIVE HOUSE, ULTRA LOW ENERGY HOUSE)

Pasivna kuća jest objekt u kojem se zahvaljujući načelima pasivne gradnje i primjeni načela energetske učinkovitosti postiže ugodna atmosfera bez zasebnog sustava grijanja i klimatizacije. Naziv

„pasivna kuća“ došao je iz činjenice da se u takvim objektima glavina toplinske energije dobiva na pasivan način bez sagorijevanja fosilnih goriva (nafta, plin, ugljen) čime se značajno smanjuju troškovi grijanja i izuzetno pozitivno utječe na zaštitu okoliša i općenito održivi razvoj. Maksimalna potrošnja pasivne kuće uz zadovoljenje primarnih energetskih potreba, ne uključujući toplu vodu i struju, ne bi trebala prelaziti 15 kWh/m² godišnje.

PODJELA PREMA KORIŠTENIM IZVORIMA ENERGIJE

• NULTA ENERGETSKA KUĆA (ZERO-ENERGY HOUSE OR NET ZERO ENERGY HOUSE)

Nulta neto energetska potrošnja znači da bi kuća nulte energije mogla biti nezavisna od energetske mreže, ali u praksi to znači da se u nekim periodima energija dobiva iz energetske mreže, a u ostalim periodima se vraća u energetske mrežu (zbog toga jer su obnovljivi izvori energije uglavnom zavise od doba dana ili vremenskih prilika, sunčevi kolektori više energije proizvode za sunčana vremena, vjetroelektrana više energije proizvodi ako vjetar jače puše).

• ENERGETSKI NEOVISNE ILI AUTONOMNE KUĆE (AUTONOMOUS BUILDING, HOUSE WITH NO BILLS)

Autonomna (neovisna) kuća je zamišljena da normalno funkcionira nezavisno od infrastrukturne podrške izvana. Prema tome nema priključka na mrežu za distribuciju električne energije, vodovod,



03

INTELIGENTNA VENTILACIJA

Taj sofisticirani i automatizirani sustav pasivne kuće redovito izmjenjuje zrak unutarnjih prostora, te u njima održava stalno zdravu i ugodnu mikroklimu. Iako se pasivna kuća može provjetravati i otvaranjem prozora, izmjenu zraka ipak je bolje prepustiti sustavu ventilacije, jer zrak koji dovodi izvana po potrebi grije ili hladi, filtrira ga od prašine i peludi, te mu kontrolira vlažnost i brzinu protoka.

04

BESPLATNA ENERGIJA

Kako bi se dodatno smanjila energetska neovisnost, sustav grijanja s dizalicom topline, koji zahvaljujući činjenici da je zemlja na određenoj dubini na konstantnoj temperaturi, neovisno o godišnjem dobu, potpomaže sustav grijanja. Sunčeva energija se pored pasivnog korištenja može koristiti i aktivno: u sunčanim toplinskim kolektorima za zagrijavanje vode, i u fotonaponskim ćelijama za proizvodnju električne energije.

05

ZRAKONEPROPUSNOST

Spojevi građevnih elemenata ili različitih materijala (npr. spoj prozora sa zidom) u pasivnoj kući moraju biti izvedeni „sljubljeno“, odnosno bez mogućnosti otjecanja zraka.

 **90%****MANJE ENERGIJE TROŠI
PASIVNA KUĆA**

Objekt izgrađen prema strogom pasivnom standardu troši samo do 15 kWh/m² energije za grijanje i hlađenje. Klasično sagrađene kuće troše prosječno 120–150 kWh/m², a kod starijih i loše građenih objekata ta se brojka penje i do 200–250 kWh/m²!

 **15-20%****SKUPLJA GRADNJA PASIVNE
KUĆE**

Prema nekim procjenama gradnja pasivne kuće u Hrvatskoj košta 15–20% skuplje od gradnje „obične“ kuće. Prema hrvatskim standardima, investiranje u pasivnu kuću se isplaćuje uštedom na energentima za 8 do 12 godine.

internih i eksternih toplinskih dobitaka i inteligentnom ventilacijom.

Nivo udobnosti stanovanja je visok zbog uvijek ugodne temperature zidova i podova, puno sunčeve svjetlosti, a sustav ventilacije koji konstantno izmjenjuje i filtrira zrak u prostorijama te zrak u prostoru sadrži puno manjih štetnih čestica i CO₂ nego što je slučaj u „običnim“ kućama, što pasivne kuće čini posebno prihvatljivima za ljude s alergijama.

Radi gotovo nulte potrošnje energije za grijanje/hlađenje nema potrebe za sagorijevanjem fosilnih goriva, što direktno utječe na očuvanje okoliša i prirodnih resursa.

KOLIKO KOŠTA I KADA SE ISPLATI?

Prema nekim procjenama gradnja pasivne kuće u Hrvatskoj košta 15–20% skuplje od gradnje „obične“ kuće.

Prema hrvatskim standardima, investiranje u pasivnu kuću se isplaćuje uštedom na energentima za 8 do 12 godine. Različitim poticajima i subvencijama te smanjenjem koštanja opreme i materijala potrebnih za gradnju polako se ali sigurno smanjuje i period povrata investicije. 



kanalizaciju, odvodnju, komunikacijsku mrežu, a u nekim slučajevima nema ni priključka na javne prometnice.

- KUĆE S VIŠKOM ENERGIJE (ENERGY-PLUS HOUSE)

Kuća s viškom energije je kuća koja u prosjeku tokom cijele godine proizvede više energije koristeći obnovljive izvore energije nego što je uzme iz vanjskih sustava.

ZNAČAJKE PASIVNE KUĆE

Standard „passivhaus“ za centralnu Europu zahtjeva ispunjenje sljedećih uvjeta:

- Kuća ne smije koristiti više od 15 kWh/m² za grijanje i hlađenje prostorija.
- Ukupna potrošnja energije (energija za grijanje i hlađenje prostorija, topla voda i struja) ne smije biti veća od 42 kWh/m² godišnje.
- Ukupna potrošnja primarne energija (izvorna energija za električnu energiju i slično) ne smije biti veća od 120 kWh/m² godišnje.

**ZAŠTO ODABRATI PASIVNU
UMJESTO „OBIČNE“ KUĆE**

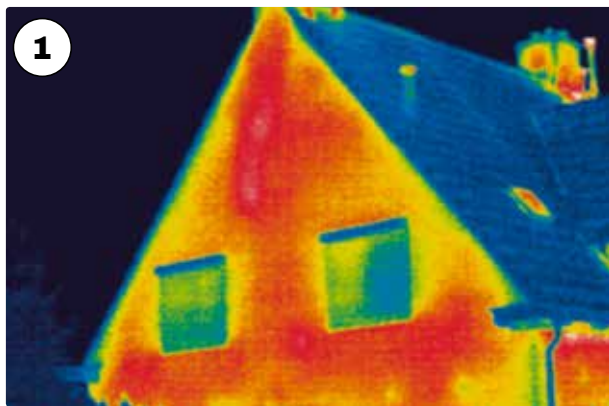
Pasivna kuća idealno je stambeno rješenje jer uz velike uštede energije i istovremeno osigurava izuzetno zdrav i ugodan boravak stanara.

Objekt izgrađen prema strogom pasivnom standardu troši samo do 15 kWh/m² energije za grijanje i hlađenje. Klasično sagrađene kuće troše prosječno 120 – 150 kWh/m², a kod starijih i loše građenih objekata ta se brojka penje i do 200–250 kWh/m²!

Ušteda energije se postiže vrhunskom izolacijom, korištenjem

TERMOKAMERE rade snimke na kojima se jasno vide gubici toplinske energije na kući ili nekom drugom objektu.

Donji dio mjerila, odnosno tamniji tonovi od tamno plave do svjetlo zelene predstavljaju niže gubitke, dok gornji dio tablice od žute do ljubičaste predstavlja veće gubitke toplinske energije.



Slika 1:
Prosječna "obična"
kuća

Slika 2:
Pasivna kuća

PASSIVE HOUSES

TEXT: JULIA CENKER I ANA MARIJA GRADISKA, ATUM GROUP, AUSTRIJA

A passive house is an ideal housing solution providing high energy savings with the simultaneous healthy and comfortable housing. Owners of such houses do not worry about energy costs increasing.

A passive house is a superior structure with healthy micro-climate, outstanding energy efficiency and high comfort. With its thermal insulation, smart ventilation and use of renewable energy sources, it reduces energy consumption compared with a standard building by as many as 10 times! As approximately 40 percent of total world energy is spent on heating and cooling of buildings and almost all such energy is obtained through exploitation of natural resources, construction of energy efficient buildings is significant not only from the financial aspect due to energy savings but also for environment protection, health and future of us and our children.

In order to explain more precisely the passive house concept, a classification of energy efficient houses will be used. To put it in simple words, an energy efficient house is the one using less energy than a "regular" house.

Energy efficient houses are divided into two categories: by amount of required energy and by used sources of energy.

CLASSIFICATION BY AMOUNT OF HEATING ENERGY CONSUMPTION

• LOW ENERGY HOUSE

There is no globally accepted definition of a low energy house. In Croatia,

in definition of a low energy house, the value of 40 kWh/m² per year for heating of space is taken. Such houses as a rule have well insulated walls and roof as well as high quality energy efficient joinery with multiple-layer insulation windows.

• PASSIVE HOUSE, ULTRA LOW ENERGY HOUSE

A passive house is a building in which

due to the passive construction principles and the implementation of energy efficiency principle, comfortable atmosphere is obtained without need for any separate heating and/or air conditioning system. The term "passive house" originates from the fact that most thermal energy in such houses is obtained passively, without burning of fossil fuels (oil,



→ gas, coal), thus significantly reducing the heating expenses and having exceptionally positive impact on the environment protection and sustainable development in general. Maximum consumption of a passive house, fulfilling the primary energy needs, not including hot water and electricity, should not exceed 15 kWh/m² per year.

CLASSIFICATION BY USED ENERGY SOURCES

• ZERO-ENERGY HOUSE OR NET ZERO ENERGY HOUSE

Net zero energy consumption means that a zero-energy house could be independent from the power grid but in practice this means that in some periods, energy is obtained from the grid and in other periods it is returned to the grid (because renewable sources of energy mostly depend on the time of day or weather, solar collectors produce more energy on sunny days, wind power plant produces more

energy when the wind is stronger).

• AUTONOMOUS BUILDING, HOUSE WITH NO BILLS

Autonomous building is designed to function normally independently of the external infrastructural support. It has no connection to the electricity grid, water supply, sewage, communication network, and in some cases it has no connection to public roads.

• ENERGY-PLUS HOUSE

An energy-plus house is a house producing on average more energy throughout the year by the use of renewable energy sources than using from external systems.

PASSIVE HOUSE FEATURES

"Passivhaus" standard for the Central Europe requires that the following requirements are met:

- The house must not use more than 15 kWh/m² for heating and cooling of the space.
- Total energy consumption (energy for heating and cooling of space, hot water

and electricity) should not exceed 42 kWh/m² per year.

- Total primary energy consumption (source energy for electricity and alike) should not exceed 120 kWh/m² per year.

WHY CHOOSE A PASSIVE HOUSE INSTEAD OF A "REGULAR" ONE

A passive house is an ideal housing solution, providing high energy savings with the simultaneous healthy and comfortable housing.

A building made according to the strict passive house standard consumes only up to 15 kWh/m² energy for heating and cooling. Standard houses consume on average 120 – 150 kWh/m², and in case of old and badly built buildings, the figure grows up to 200-250 kWh/m²!

Energy savings are reached through superior insulation with the use of internal and external heat gains and smart ventilation.

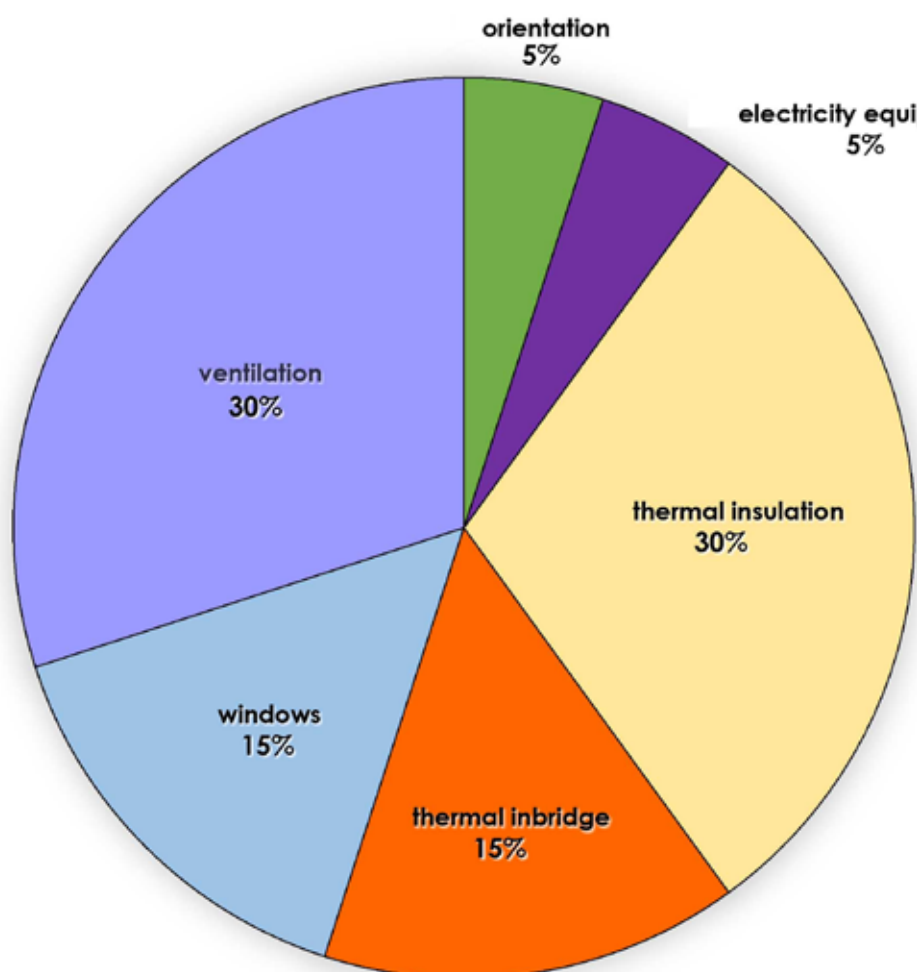
Residential comfort level is high due to constantly comfortable temperature of walls and floors, with plenty of sunlight, and the ventilation system constantly exchanging and filtering the air in the rooms so that the air contains a significantly lower amount of particles and CO₂ than is the case of "regular" houses. This makes passive houses particularly suitable for people with allergies.

Due to almost zero energy consumption for heating/cooling, there is no need to burn fossil fuels, which directly affects the protection of environment and natural resources.

HOW MUCH IT COSTS AND WHEN DOES IT PAY OFF?

According to some estimates, construction of a passive house in Croatia is 15-20% more expensive than the construction of a "regular" house.

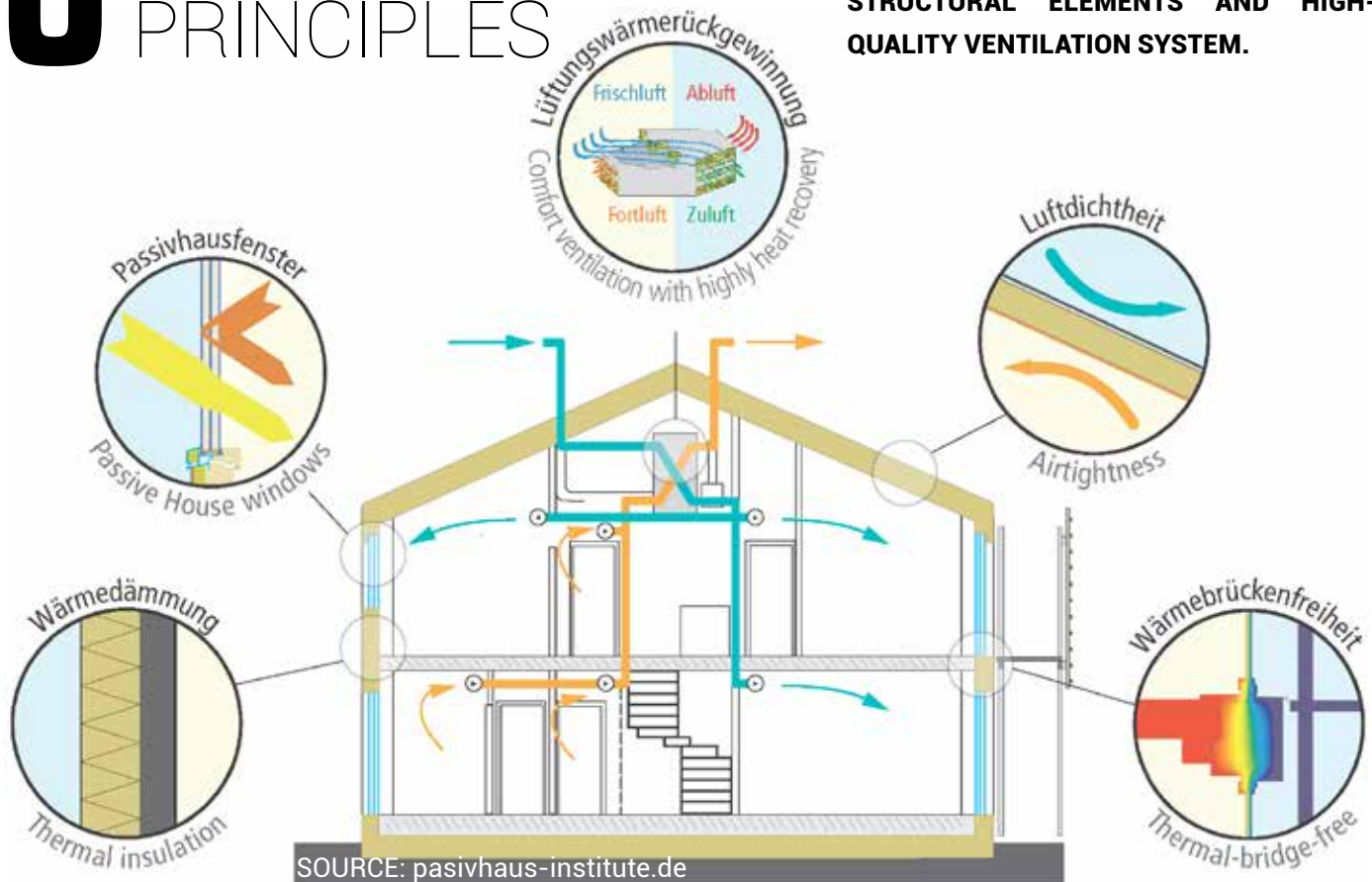
According to the Croatian standards, investment in passive houses is paid off through savings in energy sources in 8 to 12 years. Various incentives and subsidies as well as lower cost of equipment and supplies required for the construction, all that has slowly but definitely reduced the period of return on investment. 



Influence on energy performance of building

5 PASSIVE HOUSE DESIGN PRINCIPLES

HIGH ENERGY SAVINGS IN PASSIVE HOUSES ARE REACHED THROUGH THE USE OF SPECIAL ENERGY EFFICIENT STRUCTURAL ELEMENTS AND HIGH-QUALITY VENTILATION SYSTEM.



1 HEAT INSULATION

According to the current standards in the construction industry, heat transfer coefficient (in/out) of the external walls of the building should be $u_{max} < 0.45 \text{ W/m}^2\text{K}$. In respect of passive houses, the value is reduced to $u_{max} < 0.15 \text{ W/m}^2\text{K}$, which practically means an increase in the insulation layer from 8-10 cm to 25-30 cm. Such high quality heat insulation of the building preserves the existing stable interior temperature, preventing heat losses in winter and preventing overheating in summer.

2 ENERGY EFFICIENT WINDOWS

Inert gas filled triple low-e glass and frameworks with additional insulation reach the values 2.5-3 times better than those set forth in the current building industry standards.

3 SMART VENTILATION

The sophisticated and automated system of a passive house provides for regular air exchange in the interior, maintaining constantly healthy and

pleasant micro-climate. Even though a passive house may be ventilated by opening of windows, the air exchange should be entrusted to the ventilation system, as the air supplied from the outside is heated or cooled as required, filtrated from dust and pollen, and air humidity and flow rate is controlled.

4 FREE-OF-CHARGE ENERGY

In order to additionally reduce energy dependence, the heating system is supported with a heat pump, due to the fact that the soil at certain depth is at constant temperature, notwithstanding the season. In addition to its passive use, solar energy may be used actively as well: in solar heat collectors for water heating and in photovoltaic cells for the production of electricity.

5 AIRTIGHTNESS

Joints of structural elements or various materials (e.g. window to wall joint) in a passive house must be made airtight.



PONUĐA NEKRETNINA
NA MORU

PROPERTY OFFER
ON THE COAST

Jednosobni stanovi One bedroom apartments



Brač, Postira, 46m², 1 soba, loggia, 2.kat, parking, novogradnja, pogled na more, 300 m od mora, **69.000 €**, (524.400 kn), ID: 940brst



Trogir, Čiovo, 75m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, pogled na more, 30m od mora, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 192tgst



Brač, Bol, 45m², 1 soba, balkon, 2.kat, parking, novo i moderno, 100 m od mora, pogled na more, **95.000 €**, (722.000 kn), ID: 1017brst



Split, Bol, 47m², 1 soba, 4.kat, renovirano i uređeno, blizina centra, **90.000 €**, (684.000 kn), ID: 1028stst



Split, Dražanac, 100m², 2 sobe, balkon, 2.kat, luksuzno, pogled na more, **380.000 €**, (2.888.000 kn), ID: 881stst



Split, Lovret, 41m², 1 soba, loggia, 2.kat, lift, parking, novija zgrada, uređeno, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 1020stst



Split, Dujilovo, 53m², 1 soba, loggia, 1.kat, parking, garaža, luksuzno, **129.000 €**, (980.400 kn), ID: 952stst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755

info@biliskov.com



Kaštela, Kaštel Novi, 31m², 1 soba, balkon, prizemlje, parking, useljivo, 2010 god., EC: A, **47.000 €**, (357.000 kn), ID: 328kast



Brač, Bol, 44m², 1 soba, terasa, 1.kat, parking, pogled na more, 50m od plaže Zlatni rat, EC: B, **115.000 €**, (874.000 kn), ID: 825brst



Split, Bačvice, 100m², 2 sobe, terasa, 1.kat, useljivo, otvoren pogled na more, velika terasa, **315.000 €**, (2.394.000 kn), ID: 775stst



Primošten, Centar, 55m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, luksuzna novogradnja, 2014 god., prvi red uz more, EC: B, **198.000 €**, (1.504.800 kn), ID: 212tgst



Trogir, Čiovo, 95m², 2 sobe, loggia, prizemlje, parking, luksuzan stan, 100 m od mora, pogled na more, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 205tgst

Dvosobni stanovi Two bedroom apartments



Split, Poljud, 35m², 2 sobe, visoko prizemlje, renovirano i uređeno, **70.000 €**, (532.000 kn), ID: 1022stst



Kaštela, Kaštel Kambelovac, 105m², 2 sobe, loggia, 2.kat+ptk, parking, novogradnja, 2013 god., pogled na more, EC: C, **98.000 €**, (744.800 kn), ID: 275kast



Kaštela, Kaštel Novi, 73m², 2 sobe, 1. kat, parking, useljivo, 2008 god., EC: B, **88.000 €**, (668.800 kn), ID: 335kast



Kaštela, Kaštel Stari, 60m², 2 sobe, balkon, prizemlje, useljivo, 2006 god., EC: C, **92.000 €**, (699.200 kn), ID: 361kast



Kaštela, Kaštel Stari, 58m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, garaža, useljivo, 2008 god., EC: A, **90.000 €**, (684.000 kn), ID: 371kast



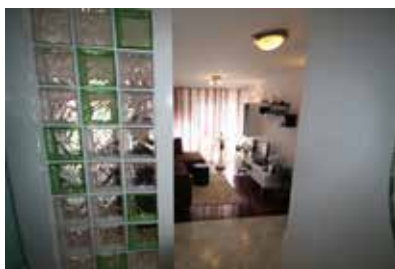
Trogir, Čiovo, 99m², 2 spavaće sobe, loggia, 2.kat, parking, luksuzno uređeno, 50m od mora, južna strana, 250 m od centra, EC: B, **168.000 €**, (1.276.800 kn), ID: 74tgst



Kaštela, Kaštel Gomilica, 86m², 2 sobe, balkon, 2.kat+ptk, parking, useljivo, EC: B, **90.000 €**, (684.000 kn), ID: 372kast



Kaštela, Kaštel Štafilić, 70m², 2 sobe, balkon, prizemlje, parking, useljivo, 300m od mora, EC: B, **90.000 €**, (684.000 kn), ID: 402kast



Kaštela, Kaštel Gomilica, 74m², 2 sobe, balkon, 1.kat, parking, useljivo, 2006 god., EC: B, **98.000 €**, (744.800 kn), ID: 400kast



Trogir, Centar, 58m², 2 sobe, vrt 150m², prizemlje, useljivo, 50 m od mora, EC: B, **145.000 €**, (1.102.000 kn), ID: 211tgst



Trogir, Rimski put, 92m², 2 sobe, loggia, terasa, visoko prizemlje, parking, useljivo, 2011 god., odličan stan, EC: B, **165.000 €**, (1.254.000 kn), ID: 210tgst



Kaštela, Kaštel Kambelovac, 86m², 2 sobe, loggia, 2.kat+ptk, parking, useljivo, 2008 god., pogled na more, EC: B, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 381kast



Kaštela, Kaštel Lukšić, 82m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, useljivo, CE: C, **115.000 €**, (874.000 kn), ID: 383kast



Split, Žnjan, 57 m², 2 sobe, loggia, 1.kat, lift, parking, useljivo, 2006 god., **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 699stst



Split, Bačvice, 88m², 2 sobe, terasa, 1.kat, parking, useljivo, prvi red do mora, top lokacija, **300.000 €**, (2.280.000 kn), ID: 797stst



Split, Centar, 55m², 2 sobe, terasa 60m², 7.kat, lift, garaža, novouređen, pogled na more, EC: B, **310.000 €**, (2.356.000 kn), ID: 816stst



Split, Bačvice, 74m², 2 sobe, balkon, 3.kat, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 922stst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755

info@biliskov.com



Split, Pazdigrad, 150m², 2 sobe, terasa, visoko prizemlje, **397.000 €**, (3.017.200 kn), ID: 960stst



Split, Trstenik, 78m², 2 sobe, loggia, 10. kat, lift, **145.000 €**, (1.102.000 kn), ID: 804stst



Kaštela, Kaštel Štafilić, 84m², 3 sobe, loggia, 2.kat + ptk, parking, useljivo, 2006 god., EC: A, **109.000 €**, (828.400 kn), ID: 347kast



Kaštela, Kaštel Lukšić, 97m², 3 sobe, 2 balkona, 2. kat, parking, ordžavano i useljivo, 2002 god., 100 m od mora, **170.000 €**, (1.292.000 kn), ID: 407kast



Split, Bačvice, 95m², 3 sobe, 3 balkona, 3. kat, novouređen, pogled na more, **485.000 €**, (3.686.000 kn), ID: 806stst



Split, Žnjan, 98m², 3 sobe, terasa, 2.kat, pogled na more, **220.000 €**, (1.672.000 kn), ID: 814stst



Split, Meje, 115m², 3 sobe, balkon, 3.kat, parking, garaža, pogled na more, **470.000 €**, (3.572.000 kn), ID: 848stst

Trosobni stanovi Three bedroom apartments



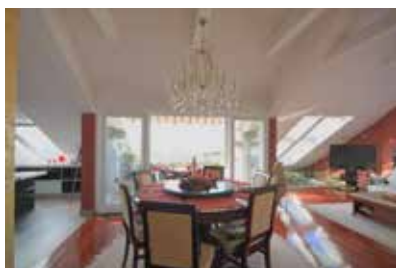
Split, Meje, 126m², 3 sobe, terasa, 3.kat, garaža, parking, uređeno i useljivo, 400 m od mora, pogled, **320.000 €**, (2.432.000 kn), ID: 1009stst



Kaštela, Kaštel Stari, 99m², 3 sobe, terasa, potkrovlje, parking, roh bau, EC: C, **79.000 €**, (600.400 kn), ID: 389kast



Split, Bačvice, 92m², 3 sobe, loggia, 4.kat, lift, parking, renovirano, pogled na more i Rivu, **380.000 €**, (2.888.000 kn), ID: 1003stst



Kaštela, Kaštel Kambelovac, 217m², 3 sobe, terasa, 2.kat, parking, luksuzno, 2010 god., prekrasan pogled na more i otoke, **280.000 €**, (2.128.000 kn), ID: 320kast



Kaštela, Kaštel Lukšić, 75m², 3 sobe, balkon, 3.kat, garaža, uređeno i useljivo, 2002 god., 100 m od plaže, pogled na more, **145.000 €**, (1.102.000 kn), ID: kast



Omiš, Centar, 80m², 3 sobe, loggia, 5.kat, pogled na more, **215.000 €**, (1.634.000 kn), ID: 939omst



Split, Lovret, 130m², 3 sobe, terasa 80m², 5.+6. kat, lift, useljivo, EC: C, **338.000 €**, (2.568.800 kn), ID: 835stst

Četverosobni stanovi Four bedroom apartments



Split, Meje, 120m², 4 sobe, loggia, balkon, 1.kat, garaža, 5 min od plaže, **370.000 €**, (2.812.000 kn), ID: 1001stst



Split, Lučac, 103m², 4 sobe, terasa, 3. i 4. kat, renovirano, 5 min od Rive, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 1000stst



Dubrovnik, Gorica, 200m², komforan luksuzan stan, 4 spavaće sobe, terasa, 3 kupaoane, ljetna kuhinja, zimski vrt sa jacuzziem, prekrasna terasa, 1.kat, garaža, prvi red uz more, jedinstvena nekretnina na tržištu, EC: C, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 1343zgst



Trogir, Okrug Donji, 143m², 4 sobe, loggia, balkon, 3 etaže, 2 parkinga, vrt, luksuzno uređeno, 80m od mora, **240.000 €**, (1.824.000 kn), ID: 170tgst



Split, Centar, 93m², 4 sobe, balkon, 2.kat, renovirano, 200m od mora, **195.000 €**, (1.482.000 kn), ID: 753stst



Split, Žnjan, 140m², 4 sobe, terasa, Prizemlje, parking, luksuzno, bazen, vrt, 150m od mora, EC: A+, **559.000 €**, (4.248.400 kn), ID: 936stst



Omiš, Stanići, 100m², zem. 200m², 3 sobe, vrt, terasa, bazen, 2 etaže, parking, uređeno i održavano, 1. red do mora, **390.000 €**, (2.964.000 kn), ID: 306stku



Trogir, Seget Donji, 240m², zem. 610m², 6 soba, balkon, vrt, 2 etaže, parking, uređeno i održavano, 1. red do mora, turistički potencijal, **600.000 €**, (4.560.000 kn), ID: 938tgku

Obiteljske kuće Family houses



Kaštela, Kaštel Novi, 96m², 2 sobe, 3 etaže, renovirano, 20m od mora, **99.000 €**, (752.400 kn), ID: 618kaku



Kaštela, Kaštel Novi, 66m², 2 sobe, 2 etaže, renovirano, 50m od mora, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 699kaku



Trogir, Centar, 400m², zem. 900m², 4 sobe, terasa, 4 etaže, garaža, useljivo, pogled na more, prekrasan vrt, EC: B, **570.000 €**, (4.332.000 kn), ID: 905tgku



Kaštela, Kaštel Lukšić, 252m², 4 sobe, balkon, loggia, terasa, 3 etaže, renovirano, 20m od mora, EC: D, **250.000 €**, (1.900.000 kn), ID: 624kaku



Kaštela, Kaštel Štafilić, 160m², 4 sobe, 4 etaže, uređeno i održavano, pogled na more, 50m od mora, EC: C, **190.000 €**, (1.444.000 kn), ID: 718kaku



Kaštela, Kaštel Lukšić, 293m², zem. 632m², 4 sobe, terasa, 2 etaže, garaža, parking, useljivo, vrt, kamin, 100m od mora, EC: D, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 736kaku



Kaštela, Kaštel Stari, 84m², 3 sobe, 3 etaže, potrebno uređenje, 100m od mora, **50.000 €**, (380.000 kn), ID: 668kaku



Kaštela, Kaštel Lukšić, 90m², 4 sobe, 4 etaže, potrebno uređenje, **68.000 €**, (516.800 kn), ID: 748kaku



Kaštela, Kaštel Lukšić, 160m², 2 sobe, vrt 30m², 2 etaže, potrebno uređenje, prekrasan pogled, odlična lokacija, **159.000 €**, (1.208.400 kn), ID: 714kaku



Trogir, Centar, 70m², zem. 1.014m², 3 sobe, terasa, prizemnica, parking, vrt, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 923tgku



Rogoznica, Stivašnica, 160m², 4 sobe, balkon, 3 etaže, parking, useljivo, vrt, 70m od mora, EC: C, **270.000 €**, (2.052.000 kn), ID: 921tgku



Rogoznica, Ljolinica, 132m², zem. 282m², 3 sobe, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, 40m od mora, pogled na more, **329.000 €**, (2.500.400 kn), ID: 920tgku



Biograd na Moru, 345m², zem. 872m², 6 soba, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, bazen, vrt, 150m od mora, **550.000 €**, (4.180.000 kn), ID: 903tgku



Kaštela, Kaštel Sućurac, 130m², zem. 1.290m², 2 sobe, terasa, vrt, 3 etaže, 5 parkinga, useljivo, 2008 god., pogled na more, EC: D, **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 653kaku



Šolta, Stomorska, vikendica 65m², zem. 400m², 2 sobe, terasa, vrt, 2 etaže, potrebno uređenje, 1. red uz more u mirnoj uvali sa svega nekoliko objekata, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 300soku



Hvar, Sv. Nedilja, 160m², zem. 2.100m², 2 etaže, nedovršeno, potrebno uređenje, 1. red uz more, pogled, **260.000 €**, (1.976.000 kn), ID: 295hvku



Brač, Milna, 130m², zem. 380m², 3 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, održavano i uređeno, 80 m od mora, **230.000 €**, (1.748.000 kn), ID: 323brku



Kaštela, Kaštel Stari, 180m², zem. 367m², 4 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, **199.900 €**, (1.519.240 kn), ID: 773kaku



Kaštela, Kaštel Novi, 300m², zem. 416m², 7 soba, vrt, 2 etaže, parking, novogradnja, EC: C, **320.000 €**, (2.432.000 kn), ID: 771kaku



Kaštela, Kaštel Štafilić, 230m², 3 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, uređeno i održavano, prvi red uz more, EC: B, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 749kaku



Kaštela, Kaštel Lukšić, 160m², zem. 730m², 4 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, parking, garaža, useljivo, 2008 god., **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 758kaku



Split, Podstrana, 240m², zem. 675m², 6 soba, vrt, terase, 3 etaže, garaža, parking, uređeno i useljivo, EC: C, **320.000 €**, (2.432.000 kn), ID: 141stk



Tisno, 172m², 3 sobe, vrt, terasa, parking, garaža, 200m od mora, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 892zg



Kaštela, Kaštel Štafilić, 200m², zem. 450m², 4 sobe, vrt, balkon, terasa, 2 etaže, parking, garaža, useljivo, 2000 god., 350m od plaže, EC: C, **270.000 €**, (2.052.000 kn), ID: 767kaku



Trogir, Čiovo, 136m², zem. 270m², 4 sobe, vrt, terasa, balkon, 2 etaže, parking, garaža, 50m od mora, pogled na more, EC: E, **195.000 €**, (1.482.000 kn), ID: 810tgku



Seget, Seget Vranjica, 260 m², 4 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, useljivo, 2005 god., 100m od mora, EC: B, **295.000 €**, (2.242.000 kn), ID: 839tgku



Seget, Seget Donji, 400m², zem. 500m², 5 soba, vrt, terasa, 3 etaže, parking, garaža, useljivo, 1996 god., pogled na more, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 853tgku



Korčula, Račišće, 330m², zem. 403m², 5 soba, vrt, terase, 3 etaže, parking, održavano i uređeno, 2. red od mora, pogled, **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 198koku



Trogir, Čiovo, 155m², zem. 378m², 5 soba, vrt, terasa, 2 etaže, garaža, useljivo, pogled na more, **342.000 €**, (2.599.200 kn), ID: 862tgku



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755

info@biliskov.com



Trogir, Čiovo, 150m², zem. 625m², 3 sobe, vrt, balkon, terasa, 2 etaže, parking, useljivo, prvi red do mora, EC: D, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 867tgku



Trogir, Čiovo, 165m², zem. 665m², 2 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, garaža, EC: E, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 881tgku



Trogir, Čiovo, 112m², zem. 320m², 3 sobe, terasa, vrt, 2 etaže, parking, useljivo, 2007 god., pogled na more, EC: E, **230.000 €**, (1.748.000 kn), ID: 884tgku



Podgora, Drašnice, 500m², zem. 439m², 8 soba, vrt, garaža, 3 etaže, 2011 god., prvi red do mora, **700.000 €**, (5.320.000 kn), ID: 913tgku



Rogoznica, Lozica, 150m², zem. 396m², 3 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, useljivo, 2007 god., pogled na more, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 893tgku



Seget, Seget Vranjica, 130m², zem. 334m², 4 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, useljivo, pogled na more, **265.000 €**, (2.014.000 kn), ID: 896tgku



Trogir, Plano, 330m², zem. 1500m², 5 soba, vrt, terasa, bazen, 2 etaže, parking, novo i moderno, 2005 god., pogled na more, EC: B, **298.000 €**, (2.264.800 kn), ID: 777kaku



Šolta, Gornje Selo, 120m², zem. 3000m², 3 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, parking, vikendica na osami, prvi red uz more, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 253šoku



Seget, Seget Vranjica, 185m², zem. 300m², 4 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, pogled na more, EC: D, **365.000 €**, (2.774.000 kn), ID: 914tgku



Split, Podstrana, 300m², zem. 440m², 5 soba, vrt, terase, 4 etaže, parking, uređeno i useljivo, pogled na more, **370.000 €**, (2.812.000 kn), ID: 135stku



Korčula, Račišće, 60m², 2 sobe, terasa 30 m², 2 etaže, parking, renovirano, stara kamena, pogled na more, **107.000 €**, (813.200 kn), ID: 315koku

Ville Luxurious villas



Primošten, Bilo, 250m², 5 soba, terasa, bazen, 3 etaže, parking, useljivo, EC: C, **499.000 €**, (3.792.400 kn), ID: 922tgku



Klek, Duboka, kuća 250m² na zemljištu 630m², 5 soba, bazen, parking, balkon, terase, vrt, luksuzno uređeno, prekrasan pogled na more, **490.000 €**, (3.741.321 kn), ID: 07duku



Rogoznica, Ražanj, 326m², zem. 652m², 4 sobe, terasa, 3 etaže, garaža, parking, luksuzno, 1. red uz more, bazen, **880.000 €**, (6.688.000 kn), ID: 812tgku



Split, Podstrana, 300m², zem. 1.200m², 5 soba, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, parking, luksuzno, 2002 god., pogled na more, **1.300.000 €**, (9.880.000 kn), ID: 87stku



Trogir, Čiovo, 400m², zem. 1600m², 4 sobe, terasa, 3 etaže, parking, balkon, terasa, pogled na more, bazen, **2.750.000 €**, (20.900.000 kn), ID: 805tgku



Rogoznica, Kanica, 382m², zem. 600m², 7 soba, terasa, 3 etaže, parking, garaža, luksuzno, prvi red uz more, **1.499.000 €**, (11.392.400 kn), ID: 811tgku



Omiš, Mimice, novija luksuzna vila površine 250m², zem. 820m², 5 spavaćih soba sa kupaonama, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, garaža, parking, otvoren pogled na more, **850.000 €**, (6.460.000 kn), ID: 328miku



Omiš, 410m², zem. 990m², sobe, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, parking, garaža, luksuzno, novo, moderno, 100 m do plaže, otvoren pogled, **990.000 €**, (7.524.000 kn), ID: 324omku



Brač, Povelja, 760m², zem. 500m², 6 soba, vrt, terasa, 2 etaže, garaža, parking, luksuzno uređeno, prvi red uz more, **900.000 €**, (6.840.000 kn), ID: 197brku



Hvar, Hvar, 120m², zem. 600m², 4 sobe, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, parking, luksuzno, pogled na more, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 245hvku



Šolta, Maslinica, 400m², zem. 542m², 3 sobe, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, garaža, parking, u izgradnji, 2014 god., prvi red uz more, **1.800.000 €**, (13.680.000 kn), ID: 196šoku



Brela, Brela, 490m², zem. 550m², 10 sobe, vrt, terasa, 4 etaže, garaža, parking, luksuzno uređeno, prvi redu uz more, **1.000.000 €**, (7.600.000 kn), ID: 303brku



Brač, Sutivan, 270m², zem. 546m², 4 sobe, terasa, vrt, bazen, parking, luksuzno, pogled na more, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 924tgku



Šibenik, 300m², zem. 2.085m², 4 sobe, terasa, vrt, 2 etaže, garaža, parking, uređeno i useljivo, 1. red uz more, pogled, EC: C, **Na upit**, ID: 327siku



Split, Meje, 300m², zem. 1.300m², 4 sobe, vrt, terasa, 2 etaže, garaža, parking, uređeno i useljivo, pogled na more, blizina Rive i Marjana, **2.200.000 €**, (16.720.000 kn), ID: 158stku



Seget, Seget Vranjica, 500m², zem. 580m², 3 sobe, vrt, bazen, terasa, 4 etaže, parking, luksuzno uređeno, 2011 god., prvi red uz more, **3.600.000 €**, (27.360.000 kn), ID: 815tgku



Trogir, Čiovo, 492m², zem. 830m², 5 soba, terasa, vrt, bazen, 3 etaže, garaža, parking, luksuzno, **1.500.000 €**, (11.400.000 kn), ID: 761tgku



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit
www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755
info@biliskov.com



Brela, autohtona kamena damlmatinska kuća površine 250m², zem. 760m², luksuzno uređena, 3 spavaće sobe, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, parking, prekrasan pogled na more, EC: B, **450.000 €**, (3.420.000 kn), ID: 170maku



Split, Podstrana, 384m², zem. 806m², 4 sobe, vrt, bazen, terasa, 3 etaže, garaža, parking, luksuzno uređeno, 120 m od mora, EC: A, **985.000 €**, (7.486.000 kn), ID: 274stku

Apartmanske kuće Apartment houses



Marina, Sevid, 550m², zem. 1.770m², 9 soba, vrt, terasa, parking, roh bau, pogled na more, EC: B, **1.200.000 €**, (9.120.000 kn), ID: 917tgku



Trogir, Slatine, 390m², zem. 755m², 8 soba, vrt, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, 1986 god., 90m od mora, pogled na more, EC: C, **390.000 €**, (2.964.000 kn), ID: 852tgku



Murter, 300m², zem. 350², 6 soba, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, kuća sa 6 apartmana, prvi red do mora, EC: C, **680.000 €**, (5.168.000 kn), ID: 888tgku



Podgora, Drašnice, 400m², zem. 315m², 10 soba, terasa, 4 etaže, parking, garaža, useljivo, prvi red do mora, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 915tgku



Pula, 1.700m², zem. 2.089m², 24 sobe, bazen, mali obiteljski hotel prvi red do mora, EC: C, **Cijena: na upit**, ID: 10istra



Marina, Sevid, 230m², zem. 619m², 9 soba, vrt, terasa, 4 etaže, parking, useljivo, 2001 god., 100m od mora, EC: E, **348.000 €**, (2.644.800 kn), ID: 830tgku

Građevna zemljišta Building land



Kaštela, Kaštel Štafilić, 3.500m², prvi red uz more, južna orijentacija, pogled na Split i Trogir, **875.000 €**, (6.650.000 kn), ID: 999kaze



Trogir, Čiovo, 564m², prvi red do mora, pravilan oblik, mirno i tiho okruženje, **195.000 €**, (1.482.000 kn), ID: 500tgze



Trogir, Čiovo, 1.206m², 2. red od mora, odlična lokacija, pogled na more, **217.000 €**, (1.649.200 kn), ID: 508tgze



Trogir, 1.380m², odlična lokacija za obiteljsku kuću ili stambenu zgradu, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 517tgze



Kaštela, Kaštel Stari, 500m², pogled na more, **45.000 €**, (342.000 kn), ID: 985kaze



Kaštela, Kaštel Novi, 779m², centar, super lokacija, **124.600 €**, (946.960 kn), ID: 1012kaze



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

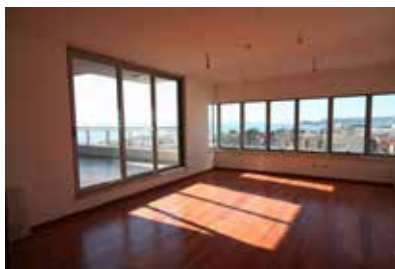
www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755

info@biliskov.com

Poslovni prostori Business premises



Split, Firule, 246m², 6 soba, 8.kat, lift, ured sa prekrasnim pogledom, **690.000 €**, (5.244.000 kn), ID: 130stpp



Split, Kopilica, 820m², zem. 1.100m², 2 etaže, renovirano 2009. god., uređeno i useljivo, proizvodni pogon + uredi, EC: C, **950.000 €**, (7.220.000 kn), ID: 205stpp



Split, Grad, 150m², 4 sobe, prizemlje, odlična lokacija, **Na upit**, ID: 136stpp



Split, Grad, 351m², podrum+suteran, idealno za ugostiteljstvo, super lokacija, **599.000 €**, (4.552.400 kn), ID: 139stpp



Trogir, Centar, 450m², zem. 600m², 3 etaže, vlastiti parking, idealan za različite djelatnosti: malo-prodaja, banka, uredi..., **990.000 €**, (7.524.000 kn), ID: 28tgst



Kaštela, Kaštel Lukšić, 600m², zem.2600m², prodajno skladišni prostor, odlična lokacija, tik uz magistralu, sve novo, **1.200.000 €**, (9.120.000 kn), ID: 97kapp

Poslovni prostori- najam Business premises for lease



Split, Poljud, uredska zgrada sa više prostora površine: 145m², 195m² i 215m², svaki prostor ima sanitarni čvor i mini kuhinju, recepcija i zaštitar u prizemlju, EC: B, **Na upit**, ID: 195stpp



Split, Grad, 25m², prizemlje, u dobrom stanju, prometna pješačka zona, pogodan za trgovinu, **2.000 €**, (15.200 kn), ID: 200stpp

PROJEKTI INVESTMENT PROJECTS

Otoci Islands



Zadarski arhipelag, otok površine 4.500 m², kultiviran i uređen, sa kućom 100 m², dva privezišta za brod, **cijena najma: 3.000 €/tjedan**



Jadran, prodaje se nekoliko manjih otoka u cijelosti, sa starim ruševnim građevinama
Kontakt: jasminka@biliskov.com



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit
www.biliskov.com
or call us at

+385 (0)21 260 792 or +385 (0)21 332 755
info@biliskov.com

Golf teren Golf project



Istra, PROJEKT ZA GOLF TEREN sa svim pripadajućim sadržajima, hotelom i vilama, građevinska dozvola, atraktivna lokacija
Kontakt: jasminka@biliskov.com

Trgovački centri Shopping malls



Hrvatska, prodaju se trgovački centri u velikim gradovima, uhodani, kao i projekti za izgradnju
Kontakt: jasminka@biliskov.com

Stambeno-poslovni projekti Residential-business projects



Hrvatska, prodaju se projekti stambeno-poslovne namjene u velikim gradovima
Kontakt: jasminka@biliskov.com

Turistički projekti Hoteli Tourism projects Hotels



Jadran, prodaju se zemljišta uz more - turističke namjene, s projektima za izgradnju marina i/ili drugih turističkih sadržaja
Kontakt: jasminka@biliskov.com



Jadran, prodajemo više uhodanih hotela i turističkih projekata za izgradnju na atraktivnim lokacijama uz more.
Kontakt: jasminka@biliskov.com



PONUĐA NEKRETNOSTI
U ZAGREBU

PROPERTY OFFER
IN ZAGREB

Jednosobni stanovi One bedroom apartments



Zagreb, Folnegovićevo naselje, 32,27 m², 1 soba, 3.kat, useljivo, EC: E, **29.000 €**, (220.400 kn), ID: 1164zgst



Zagreb, Medveščak, 31m², 1 soba, 1.kat, useljivo, kod parka Ribnjak, **52.000 €**, (395.200 kn), ID: 1209zgst



Zagreb, Maksimir, Trpinjska, 36m², 1 soba, loggia, 4.kat, lift, useljivo, **70.500 €**, (535.800 kn), ID: 1031zgst



Zagreb, Centar, Zaharova, 38m², 1 soba, loggia, lift, novogradnja, 2008, EC:B, **79.800 €**, (606.480 kn), ID: 1395zgst



Zagreb, Jarun, 49m², 1 soba, terasa, vis.prizemlje, useljivo, 2008 god., 100m od jezera Jarun, EC: B, **73.000 €**, (554.800 kn), ID: 1194zgst



Zagreb, Špansko, Krklecova, 40m², 1 soba, 1.kat, lift, useljivo, EC:B, **48.000 €**, (364.800 kn), ID: 755zgst



Zagreb, Prečko, Rongovljeva, 30m², 1 soba, balkon, 2.kat, useljivo, **41.000 €**, (311.600 kn), ID: 1930zgst

Dvosobni stanovi Two bedroom apartments



Zagreb, Novi Zagreb, Horvatova, 65m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, useljivo, EC: C, **60.000 €**, (456.000 kn), ID: 1144zgst



Zagreb, Centar, Fra F. Grabovca, 56m², 2 sobe, loggia, 4.kat, **75.000 €**, (570.000 kn), ID: 456zgst



Zagreb, Medveščak, Nova Ves, 90m², 2 sobe, 1.kat, lift, parking, luksuznouređeno, EC: B, **223.000 €**, (1.694.800 kn), ID: 1125zgst



Zagreb, Jarun, Kružna ul., 60m², 2 sobe, loggia, 3.kat, parking, novogradnja, 2008.god, EC: C, **99.900 €**, (759.240 kn), ID: 1931zgst



Zagreb, Sigecica, Paška, 64m², 2,5 sobe, loggia, visoko prizemlje, potrebno uređenje, ED: D, **64.000 €**, (486.400 kn), ID: 1311zgst



Zagreb, Volovčica, Kriška, 44m², 2 sobe, 1.kat, **58.000 €**, (440.800 kn), ID: 1205zgst



Zagreb, Jarun, Bernarda Vukasa, 57m², 2 sobe, loggia, 3.kat, renoviran, **79.300 €**, (602.680 kn), ID: 1928zgst



Zagreb, Vrbani III, Rudeška, 63m², 2 sobe, loggia, 2.kat, lift, parking, useljivo, 2008 god., **113.000 €**, (858.800 kn), ID: 1934zgst



Zagreb, Šalata, 50m², 2 sobe, 1.kat, parking, luksuzno, EC: C, **110.000 €**, (836.000 kn), ID: 811zgst



Zagreb, Trešnjevka, Nova cesta, 61m², 2 sobe, 13.kat, lift, useljivo, EC:B, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 1936zgst



Zagreb, Trnje, Miramarska, 56m², 2 sobe, loggia, lift, renoviran, **89.900 €**, (683.240 kn), ID: 1187zgst



Zagreb, Centar, Mandaličina, 47m², 2 sobe, balkon, 2.kat, potrebno uređenje, **62.700 €**, (476.520 kn), ID: 1335zgst



Zagreb, Zapruđe, Lojenov prilaz, 62m², 2 sobe, loggia, 8.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **69.900 €**, (531.240 kn), ID: 913zgst



Zagreb, Knežija, 47m², 2 sobe, loggia, 8.kat, lift, useljivo, 2002 god., EC: D, **70.500 €**, (535.800 kn), ID: 1193zgst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Prečko, Jarnovičeva, 59m², 2 sobe, loggia, 4.kat, lift, useljivo, EC: C, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 1059zgst



Zagreb, Gredice, J.Neidhardta, 60m², 2 sobe, loggia, vis.prizemlje, useljivo, mirna lokacija, odličan stan, EC: D, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 1078zgst



Zagreb, Črnomerec, Ilica, 60m², 2 sobe, 2.kat, parking, EC: C, **80.000 €**, (608.000 kn), ID: 1088zgst



Zagreb, Maksimir, Filipovičeva ul., 57m², 2 sobe, prizemlje, uređeno, EC: D, **74.000 €**, (562.400 kn), ID: 1148zgst



Zagreb, Utrina, M. prilaz, 56m², 2 sobe, 2.kat, lift, useljivo, EC: D, **61.000 €**, (463.600 kn), ID: 878zgst



Zagreb, Vrbani, Vrbje, 52m², 2 sobe, loggia, 7.kat, lift, useljivo, 2009 god., EC: B, **87.000 €**, (661.200 kn), ID: 1163zgst



Zagreb, Jarun, Našička, 61m², 2 sobe, loggia, 2.kat, garaža, useljivo, 2000 god., **83.000 €**, (630.800 kn), ID: 739zgst



Zagreb, Gornji Grad, Radičeva, 48m², 2 sobe, 1.kat, useljivo, EC: **138.000 €**, (1.048.800 kn), ID: 300zgst



Zagreb, Jarun, 58m², 2 sobe, loggia, 3.kat, useljivo, EC: D, **65.000 €**, (494.000 kn), ID: 1298zgst



Zagreb, Maksimir, Albrehtova, 56m², 2 sobe, loggia, 3.kat, lift, useljivo, EC:B, **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 1076zgst



Zagreb, Maksimir, Maksimirska, 39m², 2 sobe, balkon, 4.kat, potrebno uređenje, **51.000 €**, (387.600 kn), ID: 385zgst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com

Trosobni stanovi Three bedroom apartments



Zagreb, Špansko, 47m², 3 sobe, lift, useljivo, **55.000 €**, (418.000 kn), ID: 601zgst



Zagreb, Rudeš, Anina ul., 53m², 3 sobe, balkon, prizemlje, parking, useljivo, EC: C, **80.000 €**, (608.000 kn), ID: 395zgst



Zagreb, Centar, Zvonimirova, 107m², 3 sobe, 4.kat, lift, parking, Uređeno i održavano, EC: D, **165.000 €**, (1.254.000 kn), ID: 469zgst



Zagreb, Centar, Preradovićeve, 66m², 3 sobe, 1.kat, parking, Uređeno i održavano, EC: D, **145.000 €**, (1.102.000 kn), ID: 486zgst



Zagreb, Maksimir, 75m², 3 sobe, balkon, **93.500 €**, (710.600 kn), ID: 1020zgst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

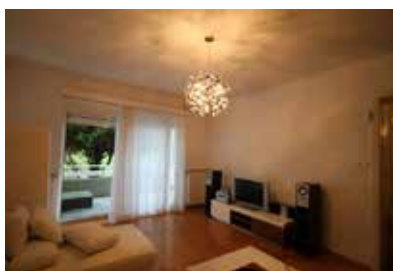
or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Centar, Vlaška, 140m², 3 sobe, balkon, 1.kat, parking, potrebno uređenje, EC: C, **252.000 €**, (1.915.200 kn), ID: 573zgst



Zagreb, Pantovčak, 100m², 3 sobe, vrt, terasa, visoko prizemlje, garaža, uređen, EC: B, **220.000 €**, (1.672.000 kn), ID: 575zgst



Zagreb, Centar, Pierottijeva, 76m², 3 sobe, loggia, potkrovlje, useljivo, EC: D, **99.900 €**, (759.240 kn), ID: 658zgst



Zagreb, Volovčica, Ivanićgradka, 75m², 3 sobe, terasa, 5.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 822zgst



Zagreb, Pantovčak, Istarska, 94m², 3 sobe, loggia, balkon, 1.kat, useljivo, EC: D, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 912zgst



Zagreb, Centar, Britanski trg, 78m², 3 sobe, balkon, 3.kat, useljivo, EC: D, **135.000 €**, (1.026.000 kn), ID: 1029zgst



Zagreb, Podsljeme, Prevoj, 64m², 3 sobe, potkrovlje, parking, useljivo, EC: C, **83.000 €**, (630.800 kn), ID: 1006zgst



Zagreb, Centar, Bleiweisova ul., 98m², 3 sobe, loggia, terasa, 5.kat, lift, parking, useljivo, EC: C, **161.000 €**, (1.223.600 kn), ID: 1067zgst



Zagreb, Šalata, Mikulićeva, 89m², 3 sobe, balkon, prizemlje, useljivo, EC: C, **210.000 €**, (1.596.000 kn), ID: 1073zgst



Zagreb, Vrbik, Kninski trg, 83m², 3 sobe, loggia, 3.kat, useljivo, EC: B, **136.000 €**, (1.033.600 kn), ID: 1140zgst



Zagreb, Zelengaj, 89,00 m², 3 sobe, loggia, prizemlje, useljivo, EC: D, **149.000 €**, (1.132.400 kn), ID: 1141zgst



Zagreb, Šalata, Jurkovićeva, 150m², 3 sobe, vrt, terasa, prizemlje, lift, parking, garaža, luksuzno namješteno, EC: C, **360.000 €**, (2.736.000 kn), ID: 519zgts



Zagreb, Zapruđe, Lojenov prilaz, 83m², 3 sobe, loggia, 10.kat, lift, potrebno uređenje, EC: D, **98.000 €**, (760.000 kn), ID: 1179zgst



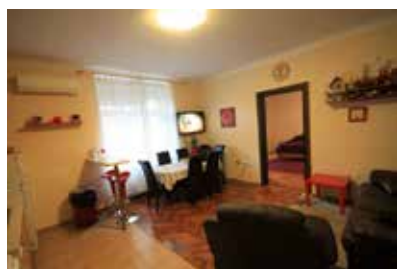
Zagreb, Trnje, Lička, 66m², 3 sobe, loggia, lift, parking, useljivo, odlična lokacija, EC: C, **95.000 €**, (752.400 kn), ID: 951zgst



Zagreb, Rudeš, Zagrebačka cest., 93m², 3 sobe, loggia, balkon, 2.kat, parking, useljivo, EC: C, **117.000 €**, (889.200 kn), ID: 1183zgst



Zagreb, Vrbani, Cirkovljanska, 70m², 3 sobe, loggia, 4.kat, lift, useljivo, mirna lokacija, odličan stan, **105.000 €**, (798.000 kn), ID: 1321zgst



Zagreb, Maksimir, Petrova, 75m², 3 sobe, visoko prizemlje, uređeno, EC: D, **99.900 €**, (759.240 kn), ID: 1184zgst



Zagreb, Lanište, 76m², 3 sobe, loggia, 1.kat, parking, useljivo, EC: B, **86.000 €**, (653.600 kn), ID: 1318zgst



Zagreb, Centar, Prilaz G. Deželića, 98m², 3 sobe, prizemlje, potrebno uređenje, **140.000 €**, (1.064.000 kn), ID: 1313zgst



Zagreb, Vrbani, Cenkovečka, 76m², 3 sobe, loggia, useljivo, odličan stan, EC: C, **95.000 €**, (722.000 kn), ID: 1306zgts



Zagreb, Trešnjevka, Zlatarska, 81m², 3 sobe, loggia, 1.kat, lift, useljivo, odlična lokacija, **99.900 €**, (759.240 kn), ID: 1226zgst



Zagreb, Črnomerec, Vinogradi, 90m², 3 sobe, 3.kat, garaža, parking, luksuzan stan, EC: C, **155.000 €**, (1.178.000 kn), ID: 760zgst



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Malešnica, A.T. Mimare, 67m², 3 sobe, loggia, visoko prizemlje, parking, novogradnja, EC: B, **93.000 €**, (706.800 kn), ID: 1268zgst



Zagreb, Jarun, Hrgovoći, 130m², 3 sobe, vrt, terasa, visoko prizemlje, lift, garaža, luksuzno uređeno, EC: B, **284.000 €**, (2.158.400 kn), ID: 725zgst



Zagreb, Centar, Masarykova, 130m², 3 sobe, balkon, 1.kat, uređeno, EC: B, **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 981zgst



Zagreb, Centar, Nad Lipom, 85m², 3 sobe, loggia, 1.kat, garaž, luksuzno uređeno, lijapa lokacija, **198.000 €**, (1.504.800 kn), ID: 259zgst



Zagreb, Vrbani III, Palinovečka, 177m², 3 sobe, terasa 100m², penthose, lift, garaža *2, luksuzan stan, top lokacija, **330.000 €**, (2.508.000 kn), ID: 787zgst



Zagreb, Gornji Grad, Radićeva, 98m², 3 sobe, Tavanski stan (3.kat), potrebno uređenje, EC: D, **199.900 €**, (1.519.240 kn), ID: 1941zgst



Zagreb, Centar, Tkalčićeva, 135m², 3 sobe, terasa, 1.kat, lift, useljivo, strogi centar, 50m od Trga, EC: D, **360.000 €**, (2.736.000 kn), ID: 1218zgst

Četverosobni stanovi Four bedroom apartments



Zagreb, Šestine, Vince, 117m², 4 sobe, loggia, vrt, visoko prizemlje, lift, parking, novogradnja, EC: B, **135.000 €**, (1.026.000 kn), ID: 577zgst



Zagreb, Centar, Trenkova (kod Strossa), 134m², 4 sobe, 1.kat, luksuzna nekretnina, uređen i useljiv, strogi centar, EC: B, **295.000 €**, (2.242.000 kn), ID: 1940zgst



Zagreb, Centar, Britanski trg, 140m², 4 sobe, 3.kat, uređen, **310.000 €**, (2.356.000 kn), ID: 1939zgst



Zagreb, Centar, Račkog, 130m², 4 sobe, 3.kat, uređen, strogi centar, **360.000 €**, (2.736.000 kn), ID: 1938zgst



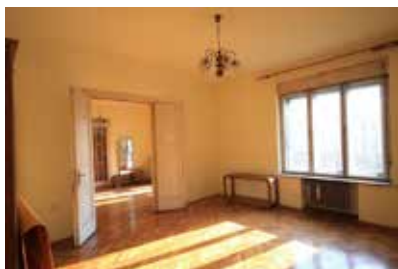
Zagreb, Trnje, V. Preloga, 101m², 4 sobe, loggia, 2.kat, lift, useljivo, EC: B, **164.900 €, (1.253.240 kn), ID: 985zgst**



Zagreb, Podsljeme, I. Serdara, 195m², 4 sobe, loggia, terasa, visoko prizemlje, parking, novogradnja, EC: B, **395.000 €, (3.002.000 kn), ID: 788zgst**



Zagreb, Trnje, Ivana Lucića, 100m², 4 sobe, loggia, 4.kat, lift, useljivo, **199.900 €, (1.519.240 kn), ID: 1296zgst**



Zagreb, Centar, Britanski trg, 130m², 4 sobe, 1.kat, potrebno uređenje, strogi centar, **234.000 €, (1.778.400 kn), ID: 1933zgst**



Zagreb, Centar, Ilica (kod Mesničke), 220m², 4 sobe, 1.kat, luksuzan stan, top lokacija, EC: D, **520.000 €, (3.952.000 kn), ID: 1352zgst**



Zagreb, Centar, Trg bana Josipa Jelačića, 135m², 4 sobe, balkon, 3.kat, lift, uređeno, **750.000 €, (5.700.000 kn), ID: 1294zgst**



Zagreb, Centar, K. Mislava, 150m², 4 sobe, terasa, 1.kat, luksuzno uređeno, strogi centar, EC: C, **265.000 €, (2.014.000 kn), ID: 424zgst**



Zagreb, Centar, Martićeva, 157m², 4 sobe, 3.kat, lift, potrebno uređenje, odlična lokacija, EC: D, **251.000 €, (1.907.600 kn), ID: 843zgst**



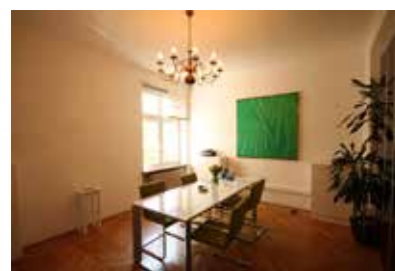
Zagreb, Gredice, 96m², 4 sobe, loggia, visoko prizemlje, parking, novogradnja, mirna lokacija, odličan stan, EC: B, **165.000 €, (1.254.000 kn), ID: 1019zgst**



Zagreb, Centar, Draškovićeva, 118m², 4 sobe, balkon, 4.kat, lift, parking, useljivo, EC: C, **159.000 €, (1.208.400 kn), ID: 622zgst**



Zagreb, Cvjetno naselje, Cvjetna cesta, 107m², 4 sobe, loggia, 1.kat, lift, uređen i useljiv, **189.000 €, (1.436.400 kn), ID: 1327zgst**



Zagreb, Centar, Varšavska, 119m², 4 sobe, balkon, 3.kat, lift, uređen i useljiv, top lokacija, strogi centar, EC: D, **325.000 €, (2.470.000 kn), ID: 1030zgst**



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Centar, Breščenskog, 104m², 4 sobe, loggia, 3.kat, lift, potrebno uređenje, mirna lokacija u centru grada, EC: D, **179.900 €**, (1.367.240 kn), ID: 1118zgst



Zagreb, Kustošija, 114m², 4 sobe, terasa, 2. kat, parking, garaža, prekrasan penthouse, EC: C, **155.000 €**, (1.178.000 kn), ID: 1234zgst



Zagreb, Ravnice, 115,00 m², 4 sobe, loggia, 3.kat, garaža, **210.000 €**, (1.596.000 kn), ID: 1378zgst



Zagreb, Trešnjevka, Kučerina, 115m², 4 sobe, balkon, 3.kat+ptk, useljivo, EC: D, **144.000 €**, (1.094.400 kn), ID: 1137zgst



Zagreb, Centar, Bogoviće, 125m², 4 sobe, balkon, 2.kat, luksuzno uređeno, **520.000 €**, (3.952.000 kn), ID: 379zgst



Zagreb, Centar, Čanićeva, 90m², 4 sobe, 1.kat, useljivo, mirna ulica, EC: D, **122.000 €**, (927.200 kn), ID: 1189zgst



Zagreb, Mlinovi, 164m², 4 sobe, terasa, 2.kat, parking, novogradnja, **270.000 €**, (2.052.000 kn), ID: 550zgst



Zagreb, Trnje, 166m², 4 sobe, zimski vrt, terasa, penthouse, lift, 2 garaže, novogradnja, EC: B, **359.000 €**, (2.728.400 kn), ID: 1403zgst



Zagreb, Jarun, Vrisnička, 106m², 4 sobe, loggia, 1.kat, lift, garaža, novogradnja, EC: B, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 1319zgst



Zagreb, Trnje, Kruga, 110m², 4 sobe, loggia, 1.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 1162zgst



Zagreb, Srebrnjak, Srebrnjak, 164m², 4 sobe, terasa, 2.kat, 2 garaže, luksuzna novogradnja, top lokacija, EC: B, **527.000 €**, (4.005.200 kn), ID: 955zgst



Zagreb, Zelengaj, 166m², 4 sobe, terasa, 2 garaže, 2 parkinga, luksuzan penthouse, EC: C, **359.000 €**, (2.728.400 kn), ID: 1369zgst



Zagreb, Gornji Bukavac, Bukovačka cesta, 135m², 4 sobe, loggia, 2.kat+ptk, garaža i 2 parkinga, useljivo, EC: C, **168.000 €**, (1.276.800 kn), ID: 1044zgst



Zagreb, Gračani, Gračanski Mihaljevac, 134m², 4 sobe, vrt 250m², prizemlje, garaža, useljivo, mirna ulica, EC: C, **148.000 €**, (1.124.800 kn), ID: 733zgst



Zagreb, Centar, Branimirova, 190m², 4 sobe, 2.i3.kat, potrebno uređenje, EC: B, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 1058zgst



Zagreb, Trešnjevka, Žajina, 150m², 4 sobe, terasa, penthouse, garaža, luksuzan penthouse, EC: B, **299.000 €**, (2.272.400 kn), ID: 1376zgst



Zagreb, Srebrnjak, Dobri Dol, 106 m², 4 sobe, loggia, 2 garaže, EC: B, **199.000 €**, (1.512.400 kn), ID: 1361zgst



Zagreb, Centar, Zrinjevac, 118m², 4 sobe, 2.kat, lift, luksuzno uređeno, EC: B, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 998zgst



Zagreb, Centar, Zrinjevac, 150m², 4 sobe, 2.kat, lift, uređen i useljiv, **735.000 €**, (5.586.000 kn), ID: 996zgst



Zagreb, Maksimir, 124m², 5 soba, terasa, lift, 2 garaže, luksuzan penthouse, top lokacija, EC: B, **490.000 €**, (3.724.000 kn), ID: 1400zgst



Zagreb, Šalata, Mikulićeva, 90m², 4 sobe, visoko prizemlje, uređen i useljiv, EC: C, **210.000 €**, (1.596.000 kn), ID: 1073zgst



Zagreb, Centar, Fra F. Grabovca, 100m², 4 sobe, loggia, 3.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **199.000 €**, (1.512.400 kn), ID: 1094zgst



Zagreb, Vrhovec, 150m², 4 sobe, terasa, 2.kat, lift, garaža, parking, luksuzan penthouse, EC: B, **312.000 €**, (2.371.200 kn), ID: 1103zgst



Zagreb, Vrbani, 74m², 4 sobe, loggia, 1.kat, EC: D, **99.000 €**, (752.400 kn)

Peterosobni stanovi Five bedroom apartments



Zagreb, Trešnjevka, 170m², 5 soba, vrt, terasa, 1.kat, garaža, parking, useljivo, EC: E, **169.000 €**, (1.284.400 kn), ID: 776zgst



Zagreb, Centar, Medulićeva, 112m², 5 soba, terasa, visoko prizemlje, potrebno uređenje, **150.000 €**, (1.140.000 kn), ID: 1207zgst



Zagreb, Šalata, Babonićeva, 240m², 5 soba, 1.kat, garaža, parking, vrt, bazen, top lokacija, EC: C, **1.050.000 €**, (7.980.000 kn), ID: 917zgst



Zagreb, Gračani, 200m², 5 soba, loggia, parking, luksuzan stan, **280.000 €**, (2.128.000 kn), ID: 1935zgst



Zagreb, Centar, Vojnovićeva, 210m², 6 soba, terasa, balkon, 2.kat, useljivo, EC: D, **470.000 €**, (3.572.000 kn), ID: 796zgst



Zagreb, Srebrnjak, 200m², 5 soba, terasa, balkon, 2.kat, lift, garaža, parking, luksuzan penthouse, bazen, EC: B, **610.000 €**, (4.636.000 kn), ID: 915zgst

Kuće Houses



Zagreb, Šestinski Vrh, 350m², zem. 600m², 5 soba, vrt, 3 etaže, garaža, parking, 1980 god., **415.000 €**, (3.154.000 kn), ID: 273zgku



Zagreb, Pantovčak, 500m², zem. 674m², 8 soba, vrt, bazen, 3 etaže, lift, garaža, parking, luksuzna villa, EC: C, **2.000.000 €**, (15.200.000 kn), ID: 258zgku



Zagreb, Dedići, 240m², zem. 400m², 4 sobe, vrt, 2 etaže, garaža, parking, prekrasna kuća, 2000 god., EC: C, **490.000 €**, (3.724.000 kn), ID: 248zgku



Zagreb, Podsljeme, 220m², zem. 480m², 5 soba, vrt, 3 etaže, garaža, parking, odlična obiteljska kuća, EC: C, **380.000 €**, (2.888.000 kn), ID: 251zgku



Zagreb, Šestine, 400m², zem. 700m², 7 soba, vrt, 3 etaže, parking, agencijska preporuka, 2008 god., EC: C, **po dogovoru-HITNO**, ID: 282zgku



Zagreb, Gornji Grad, Jurjevska, 493m², zem. 500m², 10 soba, roh bau, top lokacija, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 274zgku



Zagreb, Novi Zagreb, Sortina, 261m², zem. 300², 8 soba, vrt, 3.etaže, garaža, parking, useljivo, mirna lokacija, EC: C, **355.000 €**, (2.698.000 kn), ID: 268zgku



Zagreb, Trešnjevka, Kaptolska, 67m², 67m², 3 sobe, parking, useljivo, **89.900 €**, (683.240 kn), ID: 271zgku



There is more than 2000 properties in our portfolio. Here is listed only small part.

For more offers, please visit
www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Trešnjevka, Novotnjevica, 136m², zem. 236m², 4 sobe, vrt, prizemnica, garaža, za adaptaciju, EC: E, **120.000 €**, (912.000 kn), ID: 249zgku



Zagreb, Centar, Jelenovac, 80m², zem. 790m², lijepa lokacija za obiteljsku kuću, **94.900 €**, (721.240 kn), ID: 1zgku



Zagreb, Trešnjevka, Remiza, 375m², zem. 288m², 6 soba, vrt, 4 etaže, 2 garaže i parking, adaptirano, mirna lokacija, EC: B, **360.000 €**, (2.736.000 kn), ID: 230zgku



Zagreb, Maksimir, Kozjak, 250m², zem. 490m², 4 sobe, vrt, bazen, 3 etaže, garaža i parking, spoj moderne arhitekture i luksuzne opreme, EC: C, **420.000 €**, (3.192.000 kn), ID: 178zgku



Zagreb, Podsljeme, Marku. Trnava, 340m², zem. 1800m², 4 sobe, vrt, 2 etaže, garaža, parking, luksuzno, 2006 god., EC: C, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 55zgku



Zagreb, Šalata, 250m², zem. 800m², 5 soba, vrt, 2 etaže, garaža, za adaptaciju, EC: D, **450.000 €**, (3.420.000 kn), ID: 163zgku



Sveta Nedjelja, Svetonedeljski Breg, 360m², zem. 2400m², 6 soba, vrt, bazen, 2 etaže, parking, vinski podrum, prekrasan pogled, mir i tišina, EC: C, **220.000 €**, (1.672.000 kn), ID: 247zgku



Zagreb, Maksimir, Remete, 160m², zem. 400m², 5 soba, vrt, 4 etaže, 2 parkinga, luksuzno, 2008 god., mirna lokacija, **380.000 €**, (2.888.000 kn), ID: 254zgku

Građevinska zemljišta Building land



Zagreb, Ruđeš, Anina ul., 1.466m², M1 zona, **365.000 €**, (2.774.000 kn), ID: 179zgze



Zagreb, Ruđeš, Zagrebačka cest., 2400m², 60m fronte uz Zagrebačku c., idealno za poslovnu namjenu, **730.000 €**, (5.548.000 kn), ID: 1zgze



Zagreb, Trešnjevka, Selska cesta, 3400m², idealno za trgovinu, **1.800.000 €**, (13.680.000 kn), ID: 204zgze



Zagreb, Šestine, 1.081m², pristup sa glavne ceste, moguće graditi 400BRP-a, **80.000 €**, (608.000 kn), ID: 201zgze



Zagreb, Ruđeš, blizina Medarske, 407m², M1 zona, **70.000 €**, (532.000 kn), ID: 198zgze



Zagreb, Šestine, Šestinski vrh, 650m², zemljište sa lokacijskom dozvolom, pogled na cijeli grad, **310.000 €**, (2.356.000 kn), ID: 173zgze



Biliskov
REAL ESTATE Ltd.

Your reliable property partner in Croatia

Posredovanje - Savjetovanje - Tržišne procjene - Analiza zemljišta - Energetski certifikat

- * Kuće
- * Stanovi
- * Poslovni prostori
- * Hoteli i turistički projekti
- * Dvorci
- * Otoci
- * Zemljišta u stambenim i poslovnim zonama

ZAGREB

t. +385 (0)1 301 1383
f. +385 (0)1 304 2038
zagreb@biliskov.com

SPLIT

t. +385 (0)21 332 755
f. +385 (0)21 332 756
split@biliskov.com

KAŠTEL STARI

t. +385 (0)21 260 792
f. +385 (0)21 260 793
info@biliskov.com

www.biliskov.com



My FAMILY

PAKET OSIGURANJA KUĆANSTVA - FAMILY

FAMILY PAKETI - BASIC, TREND I PRESTIGE jedinstveni su paketi osiguranja kućanstva koji Vam uz zaštitu imovine donose i brojne pogodnosti uz ugovaranje dodatne osigurateljne zaštite.

ODABERITE SVOJU KOMBINACIJU

Basic od 4,87 kn/m ²	Trend od 7,30 kn/m ²	Prestige od 21,92 kn/m ²
miniBasic od 3,24 kn/m ²	miniTrend od 4,87 kn/m ²	miniPrestige od 14,62 kn/m ²

Odaberite svoju FAMILY kombinaciju, na vrijeme zaštitite svoj dom i budite sigurni uz JADRANSKO!



info telefon 0800 0606
www.jadransko.hr



JADRANSKO
OSIGURANJE d.d.