

NEKRETNINE & DIZAJN

Br.4 • Pro.'15/Velj.'16 • BESPLATNO IZDANJE

REAL ESTATE, ARCHITECTURE AND INTERIOR DESIGN MAGAZINE



**Što je obilježilo 2015.,
a što očekivati u 2016.?**

**Iz druge perspektive:
Kuala Lumpur**

Poticaji u turizmu

**Ponuda nekretnina
na moru i u Zagrebu**



Biliškov
REAL ESTATE

Your reliable property partner in Croatia!

uni rent

**car
rental**

Yes, I can !



FREE CALL
0800 400 404

reservation@uni-rent.net

www.uni-rent.net

VP CARS

www.vip-cars.hr





Specijalizirani časopis i
internetski portal
za tržište robe široke potrošnje
i ugostiteljstva



professional.hr

PROFESSIONAL

*Čestit Bužić!
sretna Nova 2016 godina!*



Biliškov
NEKRETNINE



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

**Naš tim stoji
Vam na usluzi!**

**Our team is at
your service!**

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



Irena 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

SADRŽAJ

Što je obilježilo 2015., a što očekivati u 2016.?	08	10	What marked 2015., and what to expect in 2016.?
Svijet: Druga perspektiva - Kuala Lumpur, Malezija	12	15	World: From a different angle - Kuala Lumpur, Malaysia
Stil uređenja: Moderna klasika	18	20	Modern classic interior style
Razigran dizajn za dobro raspoloženje	22	24	Playful design that lifts your mood
Poticaji FZOEU u turizmu	26	27	Get incentives in tourism
Razdjelnici topline totalni su promašaj	28	29	Heat cost allocators are a total flop
Intervju: Una Barač, Scott Browrigg, Hrvatska	30	34	Interview: Una Barac, Scott Brownrigg, Croatia
Ponuda nekretnina na moru	37	37	Properties for sale on the Adriatic coast
Investicijski projekti	48	48	Investment opportunities
Ponuda nekretnina u Zagrebu	49	49	Properties for sale in Zagreb



PRATITE NAS NA:



NEKRETNINE & DIZAJN Br. 4 · Prosinac '15 - Veljača '16 · Godina 2
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

2016 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. Nije dopušteno umnožavanje sadržaja ove tiskovine bez prethodnog pismenog dopuštenja.

Poštovane čitateljice i čitatelji,

Zadovoljstvo nam je predstaviti Vam četvrto izdanje časopisa Nekretnine & Dizajn. S obzirom na jako dobar odaziv stranih predstavništava, ambasada i konzulata nastavljamo s dvojezičnim izdanjem.

Naša tema broja je prigodna s obzirom na kraj godine: Što je obilježilo 2015., a kakva su očekivanja u 2016. godini na tržištu nekretnina u Hrvatskoj? Mnogi će se možda iznenaditi pozitivnim aktivnostima na tržištu, kao i očekivanjima u nadolazećoj godini. Vodimo vas i u nadasve egzotičnu destinaciju: Kuala Lumpur u Maleziji, gdje živi i radi mlada obitelj iz Splita.

U ovom izdanju o najpoznatijem stilu uređenja interijera - modernoj klasici - piše profesorica talijanske škole dizajna Callegari, dok o veselom dizajnu uređenja

svog stana piše koreografkinja i modna dizajnerica Katija Šunjić Kudin.

U rubrici Energija & Ušteda saznali smo sve o poticajima Fonda za zaštitu okoliša i energetske učinkovitost kod obnove i izgradnje turističkih projekata. Osim toga otkrivamo i zašto su razdjelnici topline koje stanari u višestambenim zgradama zakonski moraju ugraditi ustvari u najviše slučajeva neučinkoviti, umjesto da smanje troškove grijanja nerijetko ih povećavaju.

Pričali smo s Unom Barac, arhitekticom i izvršnom direktoricom zagrebačkog ureda internacionalne tvrtke Scott Brownrigg sa sjedištem u Londonu, te uredima u New Yorku, Singapuru, Moskvi i Zagrebu. Saznajte više u interesantnom intervjuu.



Jasna Biliškov Barun
Glavni urednik

Dear readers,

It is our pleasure to present you the fourth edition of the Real Estate & Design magazine (Nekretnine & Dizajn). Due to a very good response from foreign missions, embassies and consulates in Croatia, we will continue with a bilingual edition.

This magazine's commemorative issue, due to the end of year, is: What marked the year 2015, and what are the expectations in 2016 at the real estate market in Croatia? Many might be surprised by positive development at the market, as well as expectations for the coming year.

We take you at, above all, exotic destination: Kuala Lumpur in Malaysia, where young family from Split lives and works.

In this edition we have covered the most popular style of an interior design - modern classic, which was

written by the professor of the Italian school of design - Callegari. The cheerful design in decorating her apartment was written by choreographer and fashion designer Katija Šunjić Kuda.

In the section Energy & Saving we have learned all about the incentives of the Environmental Protection and Energy Efficiency Fond in the refurbishment and construction of the tourist projects. Besides that we have discovered why heat allocators, which are legally required to be incorporated, are in fact ineffective and instead of reducing heating costs, they were increased.

We have interviewed Una Barac, architect and Zagreb office executive director of the international company Scott Brownrigg, with headquarters in London and offices in Guildford, Cardiff, Edinburgh, New York, Singapore, Moscow and Zagreb.



STABILIZACIJA TRŽIŠTA

2015. godina donijela je stabilnost glede cijena i blagi rast prometa nekretninama. U 2016. očekujemo nastavak ovog pozitivnog trenda i moguć blagi porast cijena



UREDSKI PROSTORI

Tržište uredskih prostora bilježi porast potražnje za kvalitetnim uredima. Najavljeni projekti trebali bi donijeti cca. 13.500 m² novih prostora A klase

ŠTO JE OBILJEŽILO 2015., A KAKVA SU OČEKIVANJA U 2016.?

PIŠE: BILIŠKOV NEKRETNINE

Mnogi investitori okreću se izgradnji na atraktivnijim, a time i skupljim lokacijama, jer čak i ako veći troškovi znače nižu dobit, za takvim lokacijama uvijek postoji potražnja



STAMBENE NEKRETNINE

Stambeno tržište nekretnina u Hrvatskoj u 2015. godini bilo je solidno i stabilno, svakako osjetno bolje nego je to bilo prijašnjih nekoliko godina. Ovaj blagi pozitivan pomak može se protumačiti kroz stabilnije gospodarstvo na globalnoj razini, dostupnijim kreditima po nižim kamatnim stopama, malu količinu novih stanova, te stabilnim cijenama nekretnina čiji daljnji pad nije realno za očekivati.

Aktivnosti kod stambenih nekretnina i cijene koje se postižu, regionalno su jako podijeljene. Dok u Slavoniji i Lici, tržište gotovo da i ne postoji, unatoč niskim cijenama, na drugu stranu cijene nekretnina u Dalmaciji i Istri i dalje su jako visoke u odnosu na uređena konkurentna mediteranska tržišta, kao što su Španjolska, Grčka, Turska... Tržište nekretnina u Zagrebu je svakako najaktivnije u državi. Cijene nekretnina su stabilne posljednjih 2 godine, te ne očekujemo pad, ali ni rast.

Zagreb i priobalna središta kao

što su Split i Rijeka, ponovno postaju interesantni investitorima u rezidencijalnu izgradnju, ali razmišljanje i pristup investiciji potpuno je drugačiji nego je to bilo u zlatnim godinama prije svjetske gospodarske krize. Mnogi investitori okreću se izgradnji na atraktivnijim, a time i skupljim lokacijama, jer čak i ako veći troškovi znače nižu dobit, za takvim lokacijama uvijek postoji potražnja. Osim pomnog biranja lokacije, investitori mnogo više vremena i novca ulažu u planiranje projekta i dobre tlocrte, odnosno dobru iskoristivost prostora. Nadalje, mnogi se okreću i skupljoj gradnji, pa se koriste visokokvalitetni materijali, kao što su kamen kod interijera i eksterijera, podna grijanja, niskoenergetske pametne kuće, egzotični parketi... Atraktivan eksterijer i interijer vrlo su bitni. Naime, investitori se prepoznali da je sve veći broj kupaca vrlo zahtjevan i za svoje novce ne žele kompromise. U našoj tvrtci svjedoci smo da se kvalitetno planirane i sagrađene stambene nekretnine

na dobrim lokacijama prodaju po iznimno dobrim cijenama, gdje investitor brzo vrati uloženo i ostvari dobit 13 - 18 %.

Hrvati kao kupci uglavnom kupuju nekretnine kojima rješavaju vlastito stambeno pitanje. Ipak možemo primijetiti da se povećao broj domaćih kupaca koji potražuju nekretnine u turističkim mjestima na obali, a čija je mahom svrha komercijalizacije u turističke namjene. Inozemnih kupaca je svakako više nego je to bilo posljednjih nekoliko godina, ali broj realiziranih kupoprodaja strancima i dalje je daleko od onog prije 2009. godine. Razlog tome su svakako nerealno visoke cijene nekretnina na moru.

U 2016. godini očekujemo daljnji blagi rast u broju ostvarenih kupoprodaja stambenih nekretnina, kao stabilne cijene. Također smatramo da će doći do većeg priljeva kvalitetnih novogradnji na atraktivnim lokacijama.



U Splitu se počeo graditi dugo najavljivani poslovni kompleks Zapadna vrata na zapadnom ulazu u grad u Ulici Domovinskog rata, a uskoro će biti otvoren i dugo očekivani shopping centar Mall of Split

KOMERCIJALNE NEKRETNINE

Možemo reći da je 2015. godina i kod komercijalnih nekretnina bila nešto plodnija i stabilnija. Početkom godine završen je toranj u Strojarskoj ulici u Zagrebu. U Splitu se počeo graditi dugo najavljivani poslovni kompleks Zapadna vrata na zapadnom ulazu u grad u Ulici Domovinskog rata, a pri samom kraju je izgradnja dugo očekivanog centra Mall of Split.

Za detaljnu "insajdersku" informaciju o stanju na tržištu poslovnih nekretnina u Zagrebu zatražili smo savjet naše **suradnice i stručnjaka za komercijalne nekretnine - gđe. Tatjane Božić.**

Tržište uredskih prostora bilježi porast potražnje za kvalitetnim uredskim prostorima u 2015. godini. Projekti koji su u najavi za 2016. godinu na tržište bi trebali donijeti otprilike 13.500 m² novih uredskih prostora A klase.

Porast potražnje i pad stope nepopunjenosti ukazuju na blage znakove

oporavka tržišta uredskog prostora. Trenutno je stopa nepopunjenosti oko 14% ako se uzmu u obzir objekti A i B kategorije. Ako se osvrnemo na objekte A kategorije, vidljivo je da je stopa popunjenosti vrlo visoka te da u 2016. godini neće biti dovoljno raspoloživih prostora A klase, prvenstveno za korisnike koji traže veće uredske jedinice od 1000 m² i više.

Tijekom posljednjih godina tržište maloprodajnih prostora u Zagrebu zabilježilo je dolazak značajne količine prostora u modernim shopping centrima i sada se smatra da je ponuda na tržištu prevelika. Posljednje značajno dovršenje na maloprodajnom tržištu dogodilo se u blizini Buzina gdje je otvoren Supernova Retail Park površine preko 30.000 m². Ipak, retail tržište nije zaustavljeno - tijekom 2015. godine bilježili smo ekspanzije lanaca supermarketa kao što su Lidl, Spar, Billa i Kaufland.

Važno je napomenuti da u 2016.

godini očekujemo fokus prema lokalima koji se nalaze u centru grada Zagreba s obzirom da su nekretnine u državnom i gradskom vlasništvu napokon krenule u komercijalizaciju.

Potražnja za modernim skladišnim prostorima i dalje je veća od ponude i nadamo se da će se u slijedećem razdoblju pokrenuti i taj sektor. Pokretač razvoja mogla bi biti činjenica da je cijena logističkih zemljišta osjetno pala.

Možemo zaključiti da će se tržište komercijalnih nekretnina sve više oporavljati tijekom 2016. godine, te da će se cijene stabilizirati, a potražnja blago rasti. Na vlasnicima nekretnina je da iskoriste ovakvu situaciju i da razumnim postavljanjem zakupnina što prije privuku nove korisnike prostora. 🏠

WHAT MARKED THE RE MARKET IN 2015 & WHAT TO EXPECT IN 2016?

Many investors resort to building in more attractive, thus more expensive locations, because even if larger costs mean smaller profit, there is always demand on such locations

TEXT: BILIŠKOV REAL ESTATE.

The housing market in Croatia in 2015 was solid and stable, surely much better than in the previous years. This slight positive shift can be attributed to a more stable economy on a global level, loans that are more accessible and offered at lower interest rates, and stable real estate prices whose further decrease is not probable.

Activities related to residential real estate and the prices achieved vary greatly from region to region. Whereas, despite low prices, there is almost no market in Slavonia and Lika, the prices of real estate in Dalmatia and Istria are still very high in relation to the regulated competitive Mediterranean markets,

such as Spain, Greece, Turkey... The real estate market in Zagreb is surely the most attractive in the country. Real estate prices have stabilized during the last 2 years, and they are not expected to decrease, or to increase.

Zagreb and the coastal cities, such as Split and Rijeka, are regaining attention of those investing in residential construction, but how they think about and approach an investment is completely different than it was during the golden years before the global financial crisis. Many investors resort to building in more attractive, thus also more expensive, locations, because, even if larger costs





OFFICE MARKET

Office space market has increased demand for high quality offices. Announced projects for the year 2016 in Zagreb should make approx. 13,500 m² of the new A class space

mean smaller profit, there is always demand on such locations. Apart from meticulously selecting the location, investors invest much more time and money in project planning and good layouts, that is, high space efficiency. Furthermore, many resort to more expensive construction, so they use high-quality material, such as stone in the interior and the exterior, floor heating, low-energy smart houses, exotic packages... Attractive interiors and exteriors are very important. Actually, investors have realized that an increasing number of people are very demanding customers who accept nothing less than the best they can get for their money. In our company, we see that quality planned and built residential buildings on good locations sell at very good prices, allowing the investor a return on his investment and a profit of 13 - 18%.

Croatian people, as buyers, mostly buy real estate by which they solve their own housing problem. However, there is evident increase in the number of domestic buyers looking for real estate in tourist places on the coast, mostly for the purpose of commercialization for tourism purposes. Foreign buyers have certainly increased in relation to the last few years, but the number of realized sales to foreigners is still far below the level achieved in 2009. This is certainly due to the high prices of real estate at the seaside.

In 2016, we are expecting a further mild increase in the number of realized sales of residential real estate, as well as stability of the prices. We also believe that there will be a greater influx of quality new constructions on attractive locations.

We can say that 2015 was somewhat more fruitful and stable in view of commercial real estate, too. At the beginning of the year, tower in Strojarska Street in Zagreb was finished. In Split, construction began of the long awaited Zapadna vrata complex at the western entrance into the city, in the Domovinskog rata Street, and the long expected Mall of Split shopping centre will soon be opened.

For a detailed insider information on the situation on the commercial real estate market in Zagreb we

consulted our **associate and an expert for commercial real estate - Mrs. Tatjana Božić.**

The demand for quality office premises on the office premises market has been on the rise in 2015. Projects announced for 2016 should bring about 13,500 m² of new class A office premises on the market.

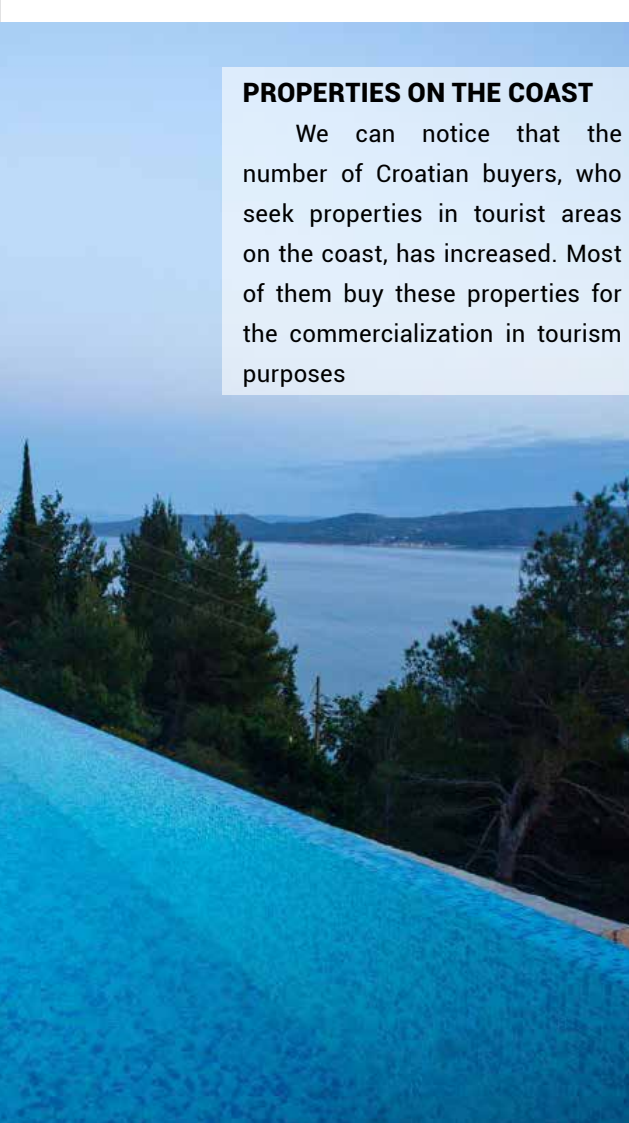
The increase in the demand and a decrease in the vacancy rates are signs mild recovery of the office premises market. At the moment, the vacancy rate is about 14% in view of A and B category facilities. If we take a look at A category facilities, we can see that the occupancy rate is very high, and that in 2016 there will be a lack of available class A premises, primarily for the users looking for office units with a surface of 1,000 m² or more.

During the last years, the retail premises market in Zagreb recorded an arrival of a significant volume of premises in modern shopping centres, and now there seems to be excessive demand on the market. The most recently finished significant project on the retail market occurred near Buzin where the Supernova Retail Park, on a surface of over 30,000 m², was opened. However, the retail market has not stopped - during 2015, we have seen expansions of supermarket chains such as Lidl, Spar, Billa and Kaufland.

It must be pointed out that, in 2016, we are expecting a focus on spaces located in the Zagreb centre, since the process of commercialization of real estate in state and city ownership has finally been launched.

Demand for modern storage areas still exceeds the offer, and we hope that this sector will also be activated in the following period. Development could be driven by the fact that the price of land suitable for logistic purposes has greatly decreased.

In conclusion, we can say that in 2016, the commercial real estate market will continue its recovery process, the prices will stabilize, and the demand will increase mildly. It is up to property owners to make use of this situation and, by offering reasonable rents, attract new users as soon as possible. 



PROPERTIES ON THE COAST

We can notice that the number of Croatian buyers, who seek properties in tourist areas on the coast, has increased. Most of them buy these properties for the commercialization in tourism purposes

KUALA LUMPUR MALEZIJA

Kuala Lumpur glavni je i najveći grad Malezije, države smještene u srcu jugoistočne Azije. Grad je to visokih nebodera, razgranatih modernih prometnica, te mnogo zelenila. Grad u kojem svakodnevno fascinira savršen balans novog i starog

Svatko ima neku stranu svijetu i kontinent koji ga privlači više od ostalih, mjesto o kojem sanja i na kojem se vidi na svom godišnjem odmoru. Mene je uvijek privlačila Azija, još od srednjoškolske dobi. Bila mi je zanimljiva, kaotična i jednostavno drugačija.

Kako smo u Aziji bili više puta prije nego što je suprugu došla ponuda da se preselimo u Vijetnam, odluka i nije bila toliko teška s obzirom da moj posao freelancer dizajnera nije vezan za mjesto stanovanja. Misao koja nas je vodila bila je – uvijek se imamo gdje vratiti.

Nakon godine dana provedene u Vung Tau-u, malom priobalnom gradiću na samom jugu Vijetnama, preseljenje u malezijsku metropolu dočekali smo kao veliko olakšanje i veselje. Vijetnam je lijepa država (svima bih je preporučila za putovanje i godišnji odmor), ali život s malim djetetom u jednoj tako nerazvijenoj sredini svaki dan bio je novi izazov.

Kuala Lumpur je grad koji brzo zavoliš i u kojem je strancima (tzv. expats) jako lako živjeti. Lokalno stanovništvo priča jako dobar engleski, hrana je ukusna i raznolika, grad je čist, ceste su odlične, a životni standard jako visok.

Kuala Lumpur glavni je i najveći grad Malezije, države smještene u srcu jugoistočne Azije. Grad je to visokih nebodera, razgranatim modernih prometnica te mnogo zelenila. Grad u kojem se miješaju moderna arhitektura sa starim stilovima građenja i to je ono što me svakodnevno fascinira, taj savršen balans novog i starog.

Jedan je to od najposjećenijih gradova na svijetu (10.8 milijuna posjetitelja u 2014. godini) u kojem su smješteni Petronas Twin Towers –trenutno najviši neboderi blizanci na svijetu. Ova arhitektonska ljepotica ujedno je najprepoznatljiviji landmark grada.

Kuala Lumpur relativno je mladi grad, njegova povijest počinje 1887. godine, kada je 87 kineskih rudara krenulo uzvodno po rijeci Klang u potragu za kositrom. Grad i njegova okolica obogatili su se na nafti, kositru i palminom ulju, a Malezija je ujedno i najveći svjetski proizvođač palme uljarice. Prvo što ćete primijetiti pri slijetanju u Kuala Lumpur upravo su nepregledna polja palmi. Ona će vas pratiti kojim god smjerom krenete autoputom iz grada.



PIŠE: ANA PERIŠIN STIPOLJEV

Kuala Lumpur je raj za shoppingholičare, tu ćete naći neke od najvećih shopping centara u jugoistočnoj Aziji. Malajci (kao i ostali Azijati) obožavaju shopping centre. Muzeji, restorani, kafići, liječničke ordinacije, beauty saloni... svi se oni najčešće nalaze u sklopu pretjerano klimatiziranih shopping centara. Gotovo je nemoguće u centru grada pronaći kafić koji ima terasu ili koji ima terasu na kojoj netko sjedi. Jedan od razloga je i ne baš ugodna vlažna klima i vječnih tridesetak stupnjeva, a poznato je kako Azijati ne vole izlaganje suncu.

Najveće iznenađenje pri preseljenju u Maleziju bio mi je njihov odnos prema hrani. Ona se poslužuje svugdje, čak i na poslovnim sastancima. Ako vas pozovu na intervju za posao, na pozivnici će naznačiti da će se služiti hrana. Riža je, naravno, osnovni sastojak većine jela, iako Malajci jako vole jesti brzu i nezdravu hranu. Fascinirani su McDonaldsom, KFC-om i



JAMEK MOSQUE - JEDNA OD
NAJSTARIJIH DŽAMIJA U KL



Starbucksom. Ambalaža i lijepo pakiranje su im jako bitni.

Malezija je poznata kao jako tolerantna država, na čijem teritoriju u relativnoj slozi žive tri naroda različite vjere – Malajci koji su muslimani, Kinezi – budisti te Indijci hindusi. Tu se na državnoj razini slave glavni blagdani svih triju religija pa je tako Malezija poznata i kao jedna od država s najviše državnih blagdana na svijetu. Zanimljivo je to što ako državni praznik pada na vikend, nerijetko neradni dan bude petak ili ponedjeljak.

Stranci uživaju u svim blagodatima ove metropole pa često žive u više kvadrata nego im je potrebno (uključujući i nas), u modernim zgradama s bazenima. Zbog velike konkurencije i ponude vrhunskih nekretnina, pri samom projektiranju posebna pažnja se posvećuje dodatnim sadržajima pa tako zgrada u samom centru grada u kojoj smo mi smješteni na drugom katu ima veliki bazen, teretanu, dječju igraonicu i knjižnicu, a u prizemlju kemijsku čistionicu, trgovinu i sportsku dvoranu te recepciju.

Nije rijedak slučaj da se za projektiranje zgrade angažiraju i svjetski priznati arhitekti (kao npr. Norman Foster koji je projektirao jako atraktivnu zgradu Troika u centru Kuala Lumpura), ali tada cijena kvadrata za kupnju i najam bude

jako visoka.

Ipak, cijena kvadrata u Kuala Lumpuru je i dalje jedna od najnižih u ovom dijelu Azije, u usporedbi s drugim azijskim megalopolisima kao što su Hong Kong, Singapur i Tokyo. Gradi se puno, visoko i gradi se svugdje. Građevinski sektor, a samim time i tržište nekretnina, jako su razvijeni.

Većina doseljenika (uključujući i nas) živi u iznajmljenim stanovima, iako nije rijedak slučaj da stranci nekretnine kupuju kao investiciju za iznajmljivanje. Najskuplji je centar grada i nekretnine u okolici Petronasovih blizanaca, a na cijeni su i „expat” kvartovi izvan centra, kao npr. Mont Kiara, zbog blizine internacionalnih škola.

Prosječna cijena najma stana od nekih 75 m² (u boljim kvartovima) kreće se oko 700 USD na mjesec, onog od 120 m² oko 1.000 USD, dok je cijena najma stana od oko 200 m² 2.000 USD.

Prosječna cijena kvadrata stana u Kuala Lumpuru kreće se od 1.500-3.000 USD, dok se cijena kvadrata luksuzne nekretnine kreće se od nekih 4.000 do 8.000 USD. Cijena samostojećih kuća kreće se od 1,5 miliona USD na više, ovisno o lokaciji, kvadraturi te kvaliteti same gradnje.

Cijene stambenih nekretnina

u Maleziji, u posljednjih 15 godina, su izrazito stabilne (s padom ili rastom od 2-3 posto kroz godine) tako da većih šokova zbog boom-a ili kolapsa cijena nije bilo.

Postoje neka ograničenja za strance koji žele kupiti nekretninu u Maleziji. Minimalna vrijednost nekretnine mora biti 1 milijun ringita (oko 240.000 USD), no postoje razlike u minimalnom iznosu, ovisno o pokrajini u kojoj je nekretnina smještena.

Stranci također trebaju odobrenje vlade za kupnju nekretnine, ali je to uglavnom formalnost.

Neki inozemni kupci koriste program vlade pod nazivom „Malezija - Moj drugi dom”, kojim dobivaju dozvolu za ostanak u državi te mnoge druge povlastice kao što su npr. smanjeni porez prilikom kupnje automobila.

Kupnja nekretnine podliježe plaćanju taksi koje se obračunavaju prema skali vrijednosti nekretnine, ali najčešće je to oko 2 do 3 posto vrijednosti nekretnine.

Nekretnine su trguju uglavnom putem posrednika čija provizija kod kupnje iznosi 2 posto od vrijednosti nekretnine koju plaća vlasnik nekretnine. Ukoliko kupac angažira agenciju da za njega traži nekretnine tada također i kupac plaća 2 posto provizije. 



POGLED NA GRAD SA JEZERA TITIWANGSA

KUALA LUMPUR

MALAYSIA

TEXT: ANA PERIŠIN STIPOLJEV

Kuala Lumpur is the capital and the largest city of Malaysia, a country located in the heart of the south-eastern Asia. It is a city of skyscrapers, diversified modern roads and a lot of greenery. The city is a mixture of modern architecture with traditional styles and this perfect balance of the new and the old is what fascinates on daily basis

Everyone has their favourite point of compass and a continent attracting them more than the others, a place of their dreams, where they imagine themselves spending their holidays. I was always fascinated by Asia, since my adolescence. I found it interesting, chaotic and simply different.

As we paid several visits to Asia before my husband received an offer for transfer to Vietnam, the decision was not very difficult. Due to my freelance designer job I was not tied to a specific place of residence. Our guiding principle at the time was – if something goes wrong

we can always go back home.

After a year spent in Wung Tau, a coastal town in the southernmost part of Vietnam, the moving to the Malaysian capital was a huge relief and joy for us. Vietnam is a beautiful country (I would recommend it to everyone for a voyage and holidays) but living with a small child in such underdeveloped environment was a new challenge every day.

Kuala Lumpur is a city you grow fond of very quickly and the living in it is easy for expats. Local population speaks very good English, the food is tasty and varied, the city is clean, the roads are

excellent and the standard of living is very high.

Kuala Lumpur is the capital and the largest city of Malaysia, a country located in the heart of the south-eastern Asia. It is a city of skyscrapers, diversified modern roads and a lot of greenery. The city is a mixture of modern architecture with traditional styles of building and this perfect balance of the new and the old is what fascinates me on daily basis.

It is one of the most visited cities in the world (10.8 million visitors in 2014) featuring Petronas Twin Towers –currently the tallest twin skyscrapers in





the world. This architectural beauty is the city landmark.

Kuala Lumpur is a relatively young city. Its history started in 1887, when 87 Chinese mine workers started up the river Klang in search of tin deposits.

The city and its surroundings amassed wealth due to deposits of oil, tin and palm oil. Malaysia is also the largest producer of oil palm in the world. The first thing you will notice when landing in Kuala Lumpur is the vast palm fields. They will follow you in whichever direction you head along the motorway from the city.

Kuala Lumpur is a heaven for shopping addicts; here you will find some of the major shopping malls in the south-eastern Asia. Malaysians (just as other Asians) adore shopping malls. Museums, restaurants, bars, doctor's offices, beauty parlours... all these are most frequently located within the excessively air conditioned shopping malls. It is almost impossible to find a coffee bar in the city centre with a terrace or a terrace with anyone sitting on it. One of the reasons is quite unpleasant humid climate and the perpetual 30 or so degrees Centigrade and the Asians are known as not prone to sun exposure.

The greatest surprise for me upon moving to Malaysia was their attitude to food. The food is served everywhere, even on business meetings. If you are invited for a job interview, the invitation will include a remark that food will be served. Rice is of course the basic ingredient of most meals, but Malaysians also like unhealthy fast food. They are fascinated with McDonalds, KFC and Starbucks. The packaging and beautiful design are very important to them.

Malaysia is known as a very tolerant country, on whose territory three nations of different religions live in relative harmony – Malaysians (Muslims), Chinese (Buddhists) and Indians (Hindus). Religious holidays of all the three religions are celebrated on the national level and Malaysia is famous as one of the countries with the largest number of national holidays in the world. An interesting thing is that if a national holiday falls on a weekend, it is quite often celebrated on Friday or Monday instead.

Expats enjoy all the benefits of this metropolis, frequently living on a surface area larger than needed (including us), in modern villas with swimming pools.

Due to high competition and supply of top quality real property, in design of buildings special attention is paid to additional facilities so that a building in the very city centre, in which we reside, has a large swimming pool, gym, children's playing ground and library on the second floor, while the ground floor features a dry cleaner's, shop and gym as well as reception area.

World famous architects are often hired for design of buildings (e.g. Norman Foster, who designed the Troika, a very attractive building in the centre of Kuala Lumpur). However, that also means high square meter fee for purchase and lease.

Notwithstanding this, the square meter fee in Kuala Lumpur remains among the lowest in this region of Asia compared





ON PHOTO:

LEFT: ASEAN PARK

BOTTOM LEFT:

KTM BUILDING

BOTTOM RIGHT:

BATU CAVES HINDU
SHRINE



with other Asian megalopolises such as Hong Kong, Singapore and Tokyo.

There are many projects under construction, high-rise buildings, and works in progress everywhere. The construction sector and the real property market are very developed.

Majority of expats (including us) live in rented apartments, but it is not infrequently the case that they purchase property as investment for rent. The most expensive area is the city centre and the property in the surroundings of Petronas Twin Towers. "Expat" boroughs out of the centre are also quite valued, such as Mont Kiara, because of vicinity of international schools.

The average monthly lease fee for a 75-square-meter apartment (in a good neighbourhood) is approximately USD 700; an apartment of 120 m² is leased at some USD 1000 per month, while monthly lease of a 200 m² apartment is USD 2000.

The average purchase cost per square meter of an apartment in Kuala Lumpur ranges from USD 1500-3000, while the price of a luxury property is between USD 4000-8000. The price of a detached home ranges from USD 1.4 million to USD 6.2 million, depending on location, surface area and quality of construction.

In the last 15 years, the prices of residential property in Malaysia have been quite stable (with annual 2-3 % growth or fall) so there were no major shocks due to price boom or price collapse.

There are certain restrictions for expats intending to purchase property in Malaysia. Minimum property value must be 1 million Malaysian Ringgit (approximately \$ 240,000), but there are differences in the minimum amount, depending on the region in which the property is located. Expats also need government approval in order to purchase property but this is just a formality.

Some international customers benefit from the government program named "Malaysia – My Second Home" providing them with the residence permit and many other benefits such as reduced tax at car purchase. Property purchase is subject to duties charged according to the property value scale. Most frequently that is approximately 2-3% of the property value.

Property is in trade mostly through the real estate agents whose commission amounts to 2% of the value and is payable by the property owner. Where the agency is hired by the purchaser, 2% commission is payable by the purchaser. 



stil uređenja: moderna klasika

PIŠE: NEVENKA KRŠILOVIC, DIPL. ING. ARH., PROF. NA CALLEGARI, ŠKOLA MODE I DIZAJNA



Kreativnost je najvažniji čimbenik za budući uspjeh, osobni ili poslovni. Razvijanje kreativnosti, bez obzira na vrstu posla kojim se bavimo, formula je koja vodi uspješnom poslovanju u dvadeset i prvom stoljeću.

Uređivanje vlastitog doma za većinu je ljudi izvanredno i kreativno, osobno iskustvo u stvaranju vlastite oaze za obiteljski život i druženje. Dizajniranje interijera iznimno je atraktivna djelatnost koja se sastoji od niza kreativnih aktivnosti, znanja i vještina koje uključuju mnoštvo elemenata o kojima moramo voditi računa prilikom uređenja interijera.

MODERNA KLASIKA - Najpopularniji stil opremanja interijera

Očaravajuće razdoblje u povijesti dizajna, na globalnoj razini razvio se iz trenda prema urbanom životu, odbacivanju tradicije, u vrijeme novih znanstvenih i tehnoloških otkrića i postao novim modernim stilom koji danas nazivamo MODERNA KLASIKA. Sredinom dvadesetog stoljeća u Europi i Americi nastala su izvanredna dizajnerska ostvarenja koja su i danas na listi

najpoželjnijih za opremanje kako stambenih tako i poslovnih prostora. To je period kontrasta i raznih izama, elegancije i sjaja, od 1930-ih godina do sredine 1960-ih godina u kojem je dizajn razvijen iz strogo geometrijskog, uglavnom jednobojnog dizajna ranih dvadesetih godina preko blagog, istančanog dizajna tridesetih do kasnije prihvaćenih uglađenih, povijenih linija, često asimetričnih i organskih oblika, živahnih boja i uzoraka koji podrazumijevaju nove materijale i tehnologije tadašnjeg vremena. Moderna klasika uključuje vrijeme od zlatnog doba Hollywood-a kada se pojavljuju glumačke zvijezde-idoli Greta Garbo, Marlene Dietrich, Katharine Hepburn, Henry Fonda, Douglas Fairbanks i kada film, kazalište, likovne i druge umjetnosti (Picasso, Stravinsky, Joyce) stvaraju trendove koji šire područje dizajna dajući mu sve veću ulogu u kreiranju čovjekove okoline, posebice stambene i radne.

Organski dizajn dominira 1950-tih godina kada se svaki komad namještaja dizajnira kao skulptura za prostor koja se odlično ističe ispred neutralne pozadine. Dizajneri oblikuju namještaj različitih namjena za najpoznatije i najutjecajnije tvrtke kao što je

Callegari

TALIJANSKA ŠKOLA MODE I DIZAJNA

Škola u Zagrebu, Rijeci i Splitu dugi niz godina izvodi programe osposobljavanja i usavršavanja za: *STILISTA UNUTARNJEG UREĐENJA PROSTORA* nakon kojeg se polaznici mogu usavršavati za poslove *DIZAJNERA INTERIJERA*. Otvaraju se mogućnosti samozapošljavanja, zapošljavanja u sektoru proizvodnje namještaja, arhitektonskim uredima i tvrtkama koje se bave uređenjem i opremanjem interijera.

www.callegari.hr

Knoll International, Herman Miller i Vitra, a naslonjači postaju hit na tržištu namještaja sve do današnjih dana.

Poslijeratna obnova, optimizam i entuzijizam prema bojama, blagim, novim i senzualnim oblicima iznjedrili su bezvremenski dizajn inspiriran prirodom i naprednom tehnologijom, kompleksan i fascinantno namještaj elegantnih linija, chic minimalizma uz čestu upotrebu savijanog drva i šperploče, kromiranog čelika, lijevanih polimera (injekcijsko prešanje fiberglas-a). Na tekstilima, keramici i staklu prevladavaju apstraktni, i znanstveni prikazi opuštenosti i raspršene estetike, stilizirane mrtve prirode i stiliziranih biljnih motiva.

Razvoj znanosti i svemirska istraživanja inspiriraju oblikovanje rasvjete SF oblika i futurističkog namještaja od pleksi-stakla i drugih sintetičkih vlakana, a pod utjecajem pop arta i hippy pokreta proizvodi se blow-up namještaj od prozirne plastike.

Bernardo Bernardi - klasik hrvatskog modernizma

Arhitekt i dizajner Bernardo Bernardi klasik je hrvatskog modernizma koji aktivno sudjeluje u svim umjetničkim, dizajnerskim i kulturnim, te društvenim i institucionalnim kretanjima toga vremena. Utemeljitelj je principa industrijske proizvodnje i dizajna, u skladu s potrebama korisnika, pojedinca i društva, iznimnog doprinosa u etabliranju dizajnerske struke na našem području. Bernardi dizajnira namještaj prema najboljim postulatima moderne, modularnim i fleksibilnim principima pod utjecajem modernog, skandinavskog i japanskog dizajna. Osim Bernardija ističu se Vjenceslav Richter, Niko Kralj te nešto kasnije Mladen i Marijan Orešić koji također integriraju dizajn u proizvodni proces.

Utopija, optimizam, fascinacija novim tehnologijama i znanstvenim otkrićima za koje se vjerovalo da mogu promijeniti svijet iznjedrili su bezvremenske komade namještaja koji se i danas mogu odlično uklopiti u suvremene interijere različitih stilova prožimanjem funkcionalnosti, oblikovnosti, arhitekture, okoliša te osobnosti i potreba korisnika prostora. 



modern classic STYLE



TEXT: NEVENKA KRSILOVIC, ARCH., PROF. AT CALLEGARI SCHOOL OF DESIGN

Creativity is the most important factor of future success, both in view of personal life and business achievements. Developing creativity, regardless of the type of work we do, is the formula leading to managing a successful business in the twenty-first century.

Fitting out one's home for most people is an exceptional and creative personal experience in the creation of a personal oasis for family life and socialization. Interior design is a very attractive activity consisting of a number of creative tasks, knowledges and skills including a number of elements requiring attention in the interior design process.

MODERN CLASSIC - The most popular interior design style

A fascinating period in the history of design which, on the global level, developed from the focus on urban life, rejecting of the tradition, at the time of new scientific and technological discoveries and became a new modern style now called MODERN CLASSIC. Mid 20th century in Europe and the USA witnessed outstanding designing achievements which are still enlisted as the most desirable for the fitting out of both residential and business areas. It is a period of contrasts and -isms, elegance and glow, from the 1930s until mid-1960s when design developed from the strictly geometrical, mostly single-coloured design of the early twenties, through the mild,

exquisite design of the thirties to the subsequently accepted smooth, curving lines of often asymmetric and organic forms, lively colours and patterns which implied new materials and technologies of that time. The modern classic includes the time since Hollywood's golden ages, when film stars/idols such as Greta Garbo, Marlene Dietrich, Katharine Hepburn, Henry Fonda, Douglas Fairbanks appeared, and when the cinema, theatre, fine and other arts (Picasso, Stravinsky, Joyce) created trends which expanded the wider domain of design making it increasingly important in creating the human environment, especially the residential and work space.

Organic design dominated in the 1950s when each piece of furniture was designed as a sculpture for space which excellently stood out from the neutral background. Designers shaped furniture of various purposes for the most famous and influential companies, such as Knoll International, Herman Miller and Vitra, and armchairs conquered the market and remained a hit until today.

Post-war reconstruction, optimism and enthusiasm for colour, and mild, new and sensual shapes yielded a timeless design inspired by nature and advanced technology, complex and fascinating furniture of elegant lines, chic minimalism with frequent application of bent wood and plywood, chrome steel, cast polymers (injection moulded fiberglass). Textiles, ceramics and glass were mostly portrayed abstract and scientific presentations of relaxed and dispersed aesthetics, stylized still nature and stylized plant motifs.

The development of science and space research inspired SF-shaped lighting and futuristic furniture made of plexiglass and other synthetic fibres, and pop art and the hippy movement influenced the production of blow up furniture made of transparent plastic.

Bernardo Bernardi - a classic of the Croatian Modernism

The architect and designer, Bernardo Bernardi, is a classic of the Croatian Modernism who actively participated in every art, designing and cultural, as well as social and institutional movement of his time. He was the founder of the industrial production and design principle, in accordance with the needs of the users, individuals and the society, and he greatly contributed to the establishment of the designer profession in our area. Bernardi designed furniture according to the best practices of the Modern Age, modular and flexible principles under the influence of modern, Scandinavian and Japanese design. Other important designers of the time were Bernardi, Vjenceslav Rihter, Niko Kralj and, a bit later, Mladen and Marijan Orešić who also integrated design into the production process.

Utopia, optimism, fascination with new technologies and scientific discoveries, for which it was believed that they could change the world, brought to life timeless pieces of furniture which can still excellently fit into contemporary interiors of various styles by intertwining functionality, malleability, architecture, the environment as well as the space user's personality and needs. 🏠







RAZIGRAN DIZAJN ZA DOBRO RASPOLOŽENJE

PIŠE: KATJA ŠUNJIĆ KUDIN, KOSTIMOGRAF I MODNI DIZAJNER
FOTOGRAFIJA: DAMIR KUDIN, AKADEMSKI SNIMATELJ

Pronalazak mjesta za život u kojem ćemo stvoriti dom, nije lagan posao. Vođeni idejom da se dom stvara, u malom trosobnom stanu na zagrebačkom Vrapču, vidjeli smo potencijal. Uvijek postoji nešto što nam baš ne odgovara, ali ako postoji vizija i volja, to nije smije biti prepreka.

Bio je to dvosobni stan, neiskorištenog potencijala i rasporeda, potpuno prazan i hladan, no čim smo ušli u njega, znali smo, uz malo rada to će biti naš idealan dom! Osvojio nas je svjetlinom i osunčanošću. Raspored stana nije odgovarao našim željama i potrebama, te smo uz pomoć arhitekta g. Branka Šunjića jednostavnim zahvatom u prostoru dobili funkcionalan trosobni stan koji se sastoji od dnevnog boravka, blagovaone i kuhinje sa izlazom na balkon, spavaće sobe i još jedne sobe koju koristimo kao radni prostor.

Dnevni boravak i blagovaona su dovoljno veliki da ugostimo prijatelje i obitelj, a privatni dio sa spavaćom sobom je odvojen. U svega 50-ak kvadrata smještene su sve naše potrebe i želje. Interijer stana je svijetao, s puno šarenih i veselih detalja.

Pri uređenju spavaćeg i kupaonskog prostora imali smo istu inspiraciju – more. Stoga je upotrijebljena bijela baza, te plava i modra boja, sa šarmom prugica i detalja koji podsjećaju na "nonine sobe". Ipak, prostoru je dana i nit modernog i to brojnim umjetničkim detaljima s razigranim dječjim pomakom.

"Pomaknuti" detalj u kupaonici je modri strop, a prostor smo popunili šarmantnim bijelim retro namještajem i brojnim detaljima kao što su oblutci sa viških plaža, drveni brodič, itd.

Krevet i noćni ormarići u spavaćoj sobi rađeni su prema našim vlastitim nacrtima od slavonskog hrasta, potom su obrađeni u "Shabby Chic" stilu kako bi se dodala nota topline i romantike. Bjelinu sobe i njenog namještaja dodatno ističe zid obojan bogatom plavom bojom, kojeg krasi razigrana umjetnička djela prijatelja: veliko apstraktno platno akademskog slikara Dina Šunjića, popularni "Glavatori" Ane Grzunov, Anđeli Elle Svilan-Svaline, šarmantni brod Nede Šegović Radić, itd.

Rasvjetna tijela su nam jako bitna i volimo imati više izvora svjetla, pa i u sobi





često mijenjamo različite lampe na noćnim ormarićima, a umjesto uobičajenih lusterâ odlučili smo se na "pahuljasti" bijeli Ikea luster od papira koji dodatno daje šarm sobi.

Dnevni boravak, kuhinja i blagovaona čine jedinstvenu cjelinu. U uređenju dnevnog prostora bijela i crna boja su baza i njih smo nadograđivali veselim detaljima u bojama po želji. Vrlo često samo promjenom detalja u boji imamo osjećaj da smo promijenili prostor. U malim prostorima bijela boja je najbolje rješenje jer ga vizualno povećava.

Odlučili smo se za jednostavnu bijelu kuhinju modernog dizajna, na crnoj podlozi i s dizajnerskim crnim aparatima. Kuhinja i blagovaona podignute su svježinom jarko zelenih detalja poput lampe, posuđa koje je izloženo u kuhinji, velikih uokvirenih plakata iznad stola, itd.

U stanu ima puno staklenih površina koje ne zagušuju prostor već ga vizualno otvaraju. Okrugli stakleni stol i vrlo moderne crne pvc stolice, replike popularnih "Ghost" stolica, dobro su rješenje za malen blagovaonički prostor.

Dnevni boravak produžetak je istog stila - crni trosjed s jastučićima u boji, stakleni stolić, bijela fotelja i biblioteka. Kako smo suprug i ja umjetničke struke imamo i puno prijatelja koji su umjetnici, stoga njihove rukotvorine i djela krase stan i daju mu šarm. Veliki smo ljubitelji plakata pa ih strastveno skupljamo i čuvamo već godinama, a neki su i uokvireni i krase zidove dnevnog i blagovaoničkog prostora. 

Playful DESIGN

TEXT: KATJA ŠUNJIĆ KUDIN, COSTUME AND FASHION DESIGNER
PHOTO: DAMIR KUDIN, ACADEMIC CAMERAMAN

Finding a place to live and make it our home is not an easy thing to do. Guided by the idea that a home is a result of a creation process, we saw potential in a small three-room apartment in a Zagreb borough of Vrapče. There is always something we don't quite like but if there is vision and will, it should not be a barrier.

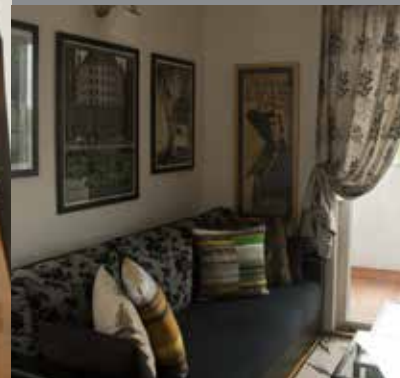
It was a two-room apartment of under-utilized potentials and layout, completely empty and cold, but as we entered, we knew that with some effort it would become our ideal home!

We were charmed by the light and insolation, as the orientation of the apartment is southeast-southwest. The layout did not suit our desires and needs so with the assistance from our architect, Mr. Branko Šunjić, with a simple intervention in the space we ended up with a functional three-room apartment consisting of the living room, dining room and kitchen with a balcony, a bedroom and another room used as a study.

The living room and the dining room are spacious enough to entertain friends and family while the private area with the bedroom is separated. In only 50 square meters, there is enough space for all our needs and desires.

The interior is bright, with plenty colourful and cheerful details. In the anteroom, there is a fitted closet with the mirror doors for visual space enlargement.

While working on the bedroom and bathroom, we followed the same guiding principle - the sea. For that reason, the white



that **lifts** *Your* MOOD

base with blue and azure was used, with some charming stripes and details reminiscent of a 'granny's room'. On the other hand, the space was also given a modern thread with numerous artistic details brining exuberated childish offbeat.

The 'offbeat' detail in the bathroom is the azure ceiling and the space is filled with charming white retro furniture and numerous details such as beach pebbles from the island of Vis, small wooden boats, etc.

The bed and the bedside cabinets in the bedroom were made according to the owners' drawings, with handwork made of high-quality oak from Slavonia, processed in Shabby Chic style to add a note of warmth and romance.

The whiteness of the room and its furniture is additionally highlighted with the wall painted in rich blue, adorned with exuberant works of art by our friends: a large abstract canvas by Dino Šunjić, academic painter, popular Zoo Wall decorations by Ana Grzunov, Angels by Ella Svilan-Svalina, a charming boat by Neda Šegović Radić, etc.

The lighting fixtures are very important to us and we love to have several light sources so we often change various lamps on the bedside cabinets. Instead of the customary chandeliers, we opted for a 'fluffy' white Ikea paper hanging lamp providing additional charm to the room.

The living room, kitchen and dining room form a single unit,

with exit to the balcony. In the furnishing of the living room, white and black colours form the basis, upgraded with some cheerful details in colours at wish. Very often only a change in details gives us a feeling that we have changed the space completely. In small rooms, white colour is the best solution as it provides visual enlargement.

We chose a simple white kitchen of modern design, on a black background, with designer kitchen appliances in black.

The kitchen and the dining room are lifted up with the freshness of vivid green details such as the lamp, tableware displayed in the kitchen, large framed posters above the table, etc.

There are many glass surfaces in the apartment, which do not clog the area but instead open it visually. The round glass table and very modern black PVC chairs, replicas of the popular Ghost chairs, are a great solution for small dining area.

The living room is the extension of the same style – a black three-seater sofa with coloured cushions, glass coffee table, white armchair and library. As both my husband and I have carriers in art and have many artist friends, their artefacts and works adorn the apartment and bestow additional charm upon it. We are great lovers of posters, which we collect with passion and keep for years. Some of them are framed and adorn the walls of the living room and the dining room. 



Poticaji FZOEU u turizmu

U prijašnjem članku za rubriku Energija & Ušteda pisali smo o dodjeli bespovratnih sredstava koje je Fond za zaštitu okoliša i energetska učinkovitost (FZOEU) iz fondova Europske Unije, zajedno s vlasnicima nekretnina, uložio u energetska obnova obiteljskih kuća i stambenih zgrada (fasade, prozori, grijanje, priprema tople vode).

Taj natječaj imao je veliki odaziv i bio prilično uspješan, te je velik broj kuća i zgrada osigurao poticaje, dok su neki već i "povukli" odobrena sredstva.

U međuvremenu je 30.09.2015. godine FZOEU ponovio natječaj ENU 18/2015 i dozvolio ponovnu prijavu upraviteljima za energetska obnova višestambenih zgrada. Sve u svemu, građevinski sektor polako, ali sigurno kreće na bolje, a vlasnicima nekretnina je dozvoljeno da uz pomoć sredstava FZOEU dodatno uložite u svoje nekretnine i povećaju im tržišnu vrijednost.

Veliki je broj starih kuća po dalmatinskim otocima koji uz poticaj od 60% sada itekako imaju mogućnosti rekonstruirati obiteljska domaćinstva, te se konkurentnije i ozbiljnije baviti turizmom u ljetnim mjesecima. Velik broj interesenata nam se javio sa zahtjevom za ugradnju kolektora za pripremu tople vode na otocima Braču i Hvaru te su ostvarili poticaj od 18.000 kn uz besplatan energetska certifikat.

Energetska certifikat je obavezan od 01.01.2016. godine za sve pojedinačne samostalne uporabne cjeline koje se iznajmljuju, daju na leasing ili u zakup prije sklapanja ugovora o najmu ili leasingu, stoga nemojte propustiti rok.

Interesantni su natječaji koje je za turističke objekte pripremila FZOEU. Naime, vlasnicima objekata je dozvoljeno postavljanje sustava za korištenje obnovljivih izvora energije za proizvodnju električne, toplinske, rashladne te toplinske i rashladne energije na postojećim građevinama u kojima je više od 50% bruto površine namijenjeno poslovnoj i/ili uslužnoj djelatnosti. Sredstva se dodjeljuju: trgovačkim društvima, zadrugama, trgovcima pojedincima, fizičkim osobama (obrtnicima), obiteljskim poljoprivrednim gospodarstvima (OPG) i fizičkim osobama (građanima) koji su vlasnici hotela, kampova i drugih vrsta ugostiteljskih i turističkih objekata namijenjenih smještaju. Maksimalan iznos bespovratnih sredstava je 15.000 KN - 24.750 KN.

Još je jedan bitan natječaj otvoren za "povlačenje" financijskih sredstava u turizmu pod nazivom "Podrška razvoju poduzeća u

turizmu povećanjem kvalitete i dodatne ponude hotela". Namjena natječaja je poticanje početnih ulaganja povezanih s izgradnjom i opremanjem novih ili rekonstrukcijom i opremanjem postojećih građevina koje će po završetku investicije ispuniti minimalne uvjete za kategoriju 3, 4 ili 5 zvjezdica jedne od sljedećih vrsta ugostiteljskih objekata iz skupine hotela: hotel, aparthotel, turističko naselje, hotel baština ili difuzni hotel, uz obveznu izgradnju i/ili realizaciju dodatnih sadržaja koji nisu propisani kao obvezni sukladno važećim propisima iz ugostiteljstva i turizma, a koji će doprinijeti produljenju turističke sezone i atraktivnosti ponude na destinaciji.

Prihvatljivi prijavitelji su pravne ili fizičke osobe koje su mikro, malo ili srednje poduzeće sukladno definiciji malih i srednjih poduzeća. Ukupni iznos bespovratnih sredstava je 304.000.000 KN. Najniža vrijednost potpore odnosno najniži iznos bespovratnih sredstava koji se može dodijeliti pojedinom projektu iznosi 1.000.000 KN. Ukupna državna potpora ne može prijeći prag od 10.000.000 HRK.

Rok za prijave na natječaj počinje teći od 16. studenog 2015. i traje do 31. prosinca 2016.

Ukoliko ste zainteresirani za povlačenje sredstava iz programa Fonda Biliškov Nekretnine d.o.o. u suradnji sa partnerskom tvrtkom Megnetron d.o.o. stoje Vam na raspolaganju sa svojim stručnim timom energetskih certifikatora i projekatara koji će Vam u najkraćem mogućem roku pripremiti dokumentaciju i odraditi sve radnje potrebne za povlačenje dostupnih sredstava. 

Natječaj za poticaje u turizmu i ugostiteljstvu doprinijeti će produljenju turističke sezone i atraktivnosti ponude na destinaciji. Ukupni iznos bespovratnih sredstava je 304 milijuna KN

TEXT: HRVOJE JELIC, MAGNETRON



Get incentives in tourism

In our previous article for the Energy & Savings column, we wrote about the awarding of grants from EU funds invested by the Environmental Protection and Energy Efficiency Fund (EPEEF), together with property owners, into energy renovation of family houses and residential buildings (façade, windows, heating, hot water preparation). As the tender had a great response and excellent results, incentives have been ensured for a large number of houses and buildings. Some have already withdrawn the approved funds.

Meanwhile, on 30th September 2015, EPEEF repeated the ENU 18/2015 tender and allowed building managers to reapply for energy renovation of apartment buildings. All in all, the construction sector is slowly, but safely, improving, and property owners are allowed to use EPEEF funds to additionally invest in their properties and increase their market price.

There is a large number of old houses on Dalmatian islands which, having been granted 60% incentives, are now surely able to reconstruct family households and offer services in tourism during the summer months at a more competitive and professional level. A large number of interested parties contacted us with a request for installation of hot water preparation systems on the islands of Brač and Hvar, and they obtained incentives amounting to HRK 18,000, as well as an energy certificate free of charge.

When it comes to energy certificates, these will be mandatory as of 1 January 2016 for all individual independent usage units being rented or leased, before the conclusion of the lease or leasing contract.

The tenders prepared by EPEEF for tourist facilities are of particular interest. Actually, property owners are allowed to install systems which use renewable energy sources for generating electric, thermal and cooling power in the existing buildings whose gross surface, by more than 50%, is intended for a commercial activity and/or service industry. Funds are allocated to: companies, cooperatives, sole traders, natural entities (trade owners), family farms and natural entities (citizens) who own hotels, camps and other types of catering and tourist facilities intended for accommodation.

Another important tender for "withdrawing" financial resources in tourism is open: "Supporting the development of companies in tourism by increasing hotel quality and offering additional features".

The purpose of the tender is to stimulate initial investments associated with the construction or equipping of new buildings or with the reconstruction and equipping of existing ones which, after the finalization of the investment, will meet the minimum conditions for the 3-, 4- or 5-star category of one of the following types of catering facilities from the group "hotels": hotel, aparthotel, tourist settlement, heritage hotel or diffuse hotel, with mandatory construction and/or realization of additional features which are not prescribed as mandatory pursuant to the valid regulations related to catering and tourism, and which will contribute to the extension of the tourist season and attractiveness of the destination's offer.

Eligible applicants are legal or natural entities who are micro-, small- or medium-sized enterprises pursuant to the definition of SMEs. The grants amount to a total of HRK 304,000,000. The lowest amount of support, i.e. the lowest amount of the grant allocable to a particular project amounts to HRK 1,000,000. Total state support may not exceed the limit of HRK 10,000,000.

The deadline for applying to the tender starts on 16 November 2015 and expires on 31 December 2016.

If you are interested in withdrawing funds from the Fund's programme, Biliškov nekretnine d.o.o., in cooperation with the partner company Megatron d.o.o., are at your service with their team of experts of energy certifiers and designers who will prepare your documentation and carry out all other activities necessary for withdrawing available funds in the shortest possible time. 

Incentives in the tourism industry will contribute to the extension of the tourist season and the attractiveness of the destination offers. The total amount of the grant is EUR 304 million

RAZDJELJNICI TOPLINE TOTALNI SU PROMAŠAJ

Razdjelnici ili kalorimetri dosad su ugrađeni samo u 31 posto stanova za koje postoji zakonska obveza ugradnje uređaja za mjerenje potrošene toplinske energije. Prema podacima Hrvatske energetske regulatorne agencije (HERA), razdjelnici i kalorimetri ugrađeni su u 48.100 od ukupno 154.000 stanova koji se nalaze u zgradama s više od 70 stambenih i poslovnih prostora

PIŠE: GORDEN KNEZOVIĆ, NOVINAR

Tzv. centralno grijanje je zastarjeli i vrlo skupi način grijanja, naslijeđen iz prošlog vremena kada je energija bila relativno jeftina. Ako se tome pridoda da su naše stambene zgrade uglavnom iz vremena kada se uopće nije vodilo računa o uštedama energije onda dobijemo situaciju kakvu imamo sada, naime, računi za grijanje mnoge potrošače u našim gradovima bacaju u očaj i svrstavaju u kategoriju siromaštva, priopćili su iz Regionalne organizacije za zaštitu potrošača (ROZP).

Nepromišljena odluka

Iz ROZP-a upozoravaju kako većina potrošača ne može prijeći na drugi oblik grijanja, ali da unatoč tomu nije rješenje ništa ne poduzimati, već da si građani sukladno hrvatskom zakonodavstvu moraju osigurati pravo na izbor, ali i poduzeti mjere štednje. Njihov je savjet da se sustanari, odnosno suvlasnici u zgradama kolektivnog stanovanja okupe i porazgovaraju o tome isplati li im se kupovati toplinsku energiju od toplane, koja se najčešće nalazi na drugom kraju manjih gradova, ili je poprilično udaljena u većim gradovima jer tako plaćaju gubitke topline prilikom transporta vrelvodima, a koji je često čini preko 60 posto potrošnje.

U sklopu europskog trenda uštede energenata kod nas se u zadnje vrijeme u stambenim zgradama koje se toplinskom energijom opskrbljuju iz toplana krenulo u ugradnju tzv. razdjelnika topline. Njihova je osnovna namjena bila kontrola potrošnje, odnosno mogućnost određivanja temperature u radijatorima u stanovima, a time se očekivalo i smanjenje potrošnje odnosno manji računi za grijanje.

No, kod takvih planova zanemarilo se nekoliko ključnih stvari, tako da su oni

koji su ugradili razdjelnike topline za svoje stanove u najvećoj mjeri razočarani.

Ugradnja razdjelnika topline za cilj je imala uštedu energije, a korisnicima se objašnjavala prije svega kroz smanjenje računa za grijanje.

Jedna od ključnih stvari koja se zanemarila u tom planu je da su gradske toplane monopolisti, a o njima ovise 154.000 kućanstava. No, tržištu se moraju prilagođavati građani koje zakon primorava da ugrade mjerač potrošnje energije ili razdjelnike, po odluci Vlade ali i prema obvezi iz EU direktive, koji bi trebali na pravedniji način raspodijeliti troškove grijanja. Ta investicija nije mala, a nezadovoljnih i sumnjičavih građana sve je više.

Jedna od tehničkih stvari koja se u najvećoj mjeri zanemarila kod ugradnje razdjelnika topline je da je razdjelnik jeftinija zamjena za precizniji kalorimetar, čija je ugradnja kompliciranija. Stoga se većina odlučuje za razdjelnik, na zadovoljstvo specijaliziranih tvrtki koje ih ugrađuju i očitavaju. Ti i drugi faktori na kraju su utjecali na činjenicu da je ostvarena određena ušteda energije, ali da ona ne znači i manje račune za potrošače.

Nužna je promjena zakona, ali i navika građana

Krajnji cilj je ušteda energije, ali kad se ona i postigne, to ne znači i niže iznose na računima. Profesor Građevinskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, dr. Ivica Džeba, poslao je otvoreno pismo Vladi Republike Hrvatske s upitom da li je odrađena analiza isplativosti ugradnje razdjelnika topline na sve radijatore u državi, na koju je dobio odgovor kako nikakva analiza nije provedena, jer ju prema direktivi EU treba provesti "jedino u slučaju da država želi dokazati

neisplativost" takve ugradnje.

Kao jedan od hrvatskih stručnjaka na tom području, dr. Džeba se odlučio obratiti medijima i upozoriti na neke od glavnih problema i nelogičnosti vezanih uz uvođenje Zakona o tržištu toplinske energije i Pravilnika o načinu raspodjele i obračunu troškova za isporučenu toplinsku energiju.

Dr. Džeba upozorava kako je formula za raspodjelu troškova takva da bi Pravilnik smjesta trebalo staviti van snage, te upozorava da je Vlada donijela novi Zakon i Pravilnik bez ikakvog proračuna o njegovoj isplativosti.

S obzirom na očiti promašaj s ugradnjom razdjelnika topline u stambenim zgradama na financijsku štetu građana, pitanje je koje je rješenje, odnosno kako uštedjeti energiju i imati manje račune za grijanje?

"Praksa pokazuje da je kombinacija korištenja sunčeve energije, plina ili peleta za grijanje prostorija i sanitarne vode, najjeftiniji i najisplativiji način, a usput podiže energetske certifikat za nekoliko razreda", ističu u ROZP-u kao opciju o kojoj bi svakako trebali razmisliti vlasnici stanova i kuća. Tvrde da su ta ulaganja isplativija od postavljanja termofasada na već energetske izolirane zidove. Navode i kako je zabluda da toplinsku energiju štede mjerni instrumenti poput razdjelnika topline, te da rješenje nije "ni smrzavanje s oboljevanjima", pa predlažu primjenu niza savjeta o štednji. Prije svega, kažu, sustav centralnog grijanja potrebno je servisirati jednom godišnje, a ako su neki radijatori hladni a drugi vrući, sustav sigurno nije dobro uravnotežen i treba pozvati stručnu osobu da pregleda cijeli sistem.

HEAT COST ALLOCATORS ARE A TOTAL FLOP

Heat cost allocators or heating meters have so far been installed in only 31 % of the apartments legally obligated to install heating energy consumption meters. According to Croatian Energy Regulatory Agency (HERA) data, heat cost allocators and heating meters have been installed in 48,100 out of the total 154,000 apartments in Croatia located in buildings with more than 70 residential and commercial premises

TEXT: GORDEN KNEZOVIĆ, JOURNALIST

Standard central heating is a quite obsolete and very expensive way of heating, inherited from the past, when the energy was relatively cheap. If we add to this that many of our residential buildings date back from the times when energy savings were not taken care of, the result is what we have now. According to the Regional Consumer Protection Organisation, the heating bills have driven many consumers in our cities to despair and reduced them to poverty.

An unwise decision

The Regional Consumer Protection Organisation warns that most consumers are unable to switch to a different form of heating, but nevertheless not doing anything is no solution. According to Croatian laws, citizens must have choice but also they need to make savings. Their advice is that tenants in the condominiums should gather and discuss whether it pays off for them to purchase heat energy from the heating plant, which is most frequently at the other end of small towns or is quite distant in large cities as they pay heat losses in heating line transport, which frequently accounts for more than 60 percent of consumption.

Within the scope of European trends of energy savings, residential buildings supplied from heating plants started the installation of heat cost allocators. Their fundamental purpose was to control the spending, and the possibility to determine the temperature of the radiators in the apartments, expecting lower consumption and lower heating bills.

However in making such plans, several key matters were disregarded and those who installed heat cost allocators in their apartments were for the most part disappointed. Cynics would say it was an attempt to stop fire with a water gun. Installation of heat cost allocators was

aimed to energy savings and the consumers were mostly told that their heating bills would get lower.

One of the key matters disregarded in the plan was that the municipal heating plants were monopolists and that 154,000 households depend on them. However, citizens must adapt to the market as they are legally bound to install heating meters or heat cost allocators, based on the Government decision and on their duty from the EU Directive, which would serve for fair allocation of the heating costs. The investment is not negligible and the number of doubting citizens grows.

One of the technical issues disregarded to a large extent when heat cost allocators were installed was that a heat cost allocator is a cheaper version of the more precise heating meter but with more complicated installation. For that reason most people opted for heat cost allocators to the satisfaction of specialized companies installing and reading them. These and other factors have finally led to the result that some energy savings were made but it did not mean lower bills for consumers.

Change of law but also of consumer habits required

The final goal is energy saving but when it is reached it does not mean lower bills. Dr. Ivica Džeba, professor at the Faculty of Civil Engineering of the University of Zagreb, sent an open letter to the Croatian Government with the inquiry whether cost-efficiency analysis had been made with regard to installation of heat cost allocators on all radiators in the country, and the answer was that no such analysis was made as according to the EU Directive, the analysis was needed only in the case where the government wants to prove that such installation is not cost-efficient.

As one of Croatian experts in the field, Dr. Džeba decided to turn to media and warn about some of the major problems and the lack of logic regarding the introduction of the Act on Heat Energy Market and the Ordinance on the manner of allocation and calculation of costs for supplied heating energy.

According to Dr. Džeba, the cost allocation formula is such that the Ordinance should be immediately placed out of effect and he said the new Act and the Ordinance have been adopted by the Government without any calculation of cost-efficiency. Considering the obvious failure of the installation of heat cost allocators in residential buildings and the financial damages incurred by consumers, the question is what would be the solution, i.e. how to save energy and have lower heating costs?

"The practice shows that a combination of solar energy, gas or pellets for heating of premises and sanitary water is the cheapest and the most cost-efficient way which also raises the energy certificate of a building by several classes" claims the Regional Consumer Protection Organisation and declares it is an option to be considered by owners of apartments and houses. They claim such investments are more cost-efficient than thermal facades on walls which already have heat insulation.

They also claim that it is misbelieve that heat energy is saved by measuring instruments such as heat cost allocators but it is no solution to "freeze and get ill" and they propose a number of advices on savings. Primarily, the central heating system should be serviced on annual basis because if some radiators are cold and the others are hot, the system is not well balanced and the entire system should be inspected by a professional.



SHERATON DUBROVNIK RIVIERA
Interijer spavaće sobe kojeg
potpisuje Scott Brownrigg



Stvaramo jedinstvene i uzbudljive prostore

Pričali smo s Unom Barac, arhitekticom i izvršnom direktoricom zagrebačkog ureda internacionalne tvrtke Scott Brownrigg sa sjedištem u Londonu, te uredima Guildfordu, Cardiffu, Edinburghu, New Yorku, Singapuru, Moskvi i Zagrebu

Molimo Vas da kratko predstavite sebe i tvrtku Scott Brownrigg

Scott Brownrigg je britanska međunarodna projektantska kuća koja nudi usluge arhitektonskog projektiranja, prostornog uređenja, urbanističkih planova, unutaršnjeg uređenja i planiranja gradova. Njezino je sjedište u Londonu, dok u Ujedinjenom Kraljevstvu imaju još tri ureda u Guildfordu, Cardiffu i Edinburghu, a oni međunarodni su u New Yorku, Singapuru, Moskvi i Zagrebu.

Odrasla sam i školovala se u Ujedinjenom Kraljevstvu, no zbog svog podrijetla oduvijek me privlačilo raditi u Hrvatskoj. Radim za Scott Brownrigg od 2003., a 2012. otvorili smo ured u

Zagrebu, gdje sam član Partnerskog odbora i izvršna direktorica. Tim tvrtke Scott Brownrigg radio je na nekoliko turističko-ugostiteljskih projekata u Hrvatskoj: Hotel Sheraton u Dubrovniku, Hotel Mlini, Adriatic Karisma Beach Resort u Živogošću, Hotel Park Plaza Histria i Park Plaza Arena u Puli, kao i Marriott Residence Inn, te Courtyard by Marriott u Sarajevu.

Park Plaza Histria Pula bio je finalist za europsku nagradu za dizajn, European Design Award, 2013., u kategoriji najboljeg spa hotela, što je bilo veliko priznanje za naš hrvatski tim.

Turistički i povezani projekti vruća su tema u Hrvatskoj. Možete li nam reći više

o projektima u turizmu i ugostiteljstvu?

Izgradnja kvalitetnih odmarališta i hotela višeslojan je proces koji zahtijeva viziju, spoj smislene i vješte kreativnosti, operativnu jednostavnost, poštivanje klijentovih očekivanja, kao i poznavanje tržišnih uvjeta, želja i životnog stila gostiju.

Naš tim pokazuje inovativno razmišljanje, kreativnu energiju i dinamičnost kod svakog projekta na kojem radi, bilo gdje u svijetu. Na taj način osiguravamo da naši projekti budu na jedinstven način prilagođeni svojem okruženju i svrsi. Naša je misija poticati i primjenjivati fleksibilan pristup projektiranju radi osiguravanja individualnosti, snažnog identiteta i originalnosti.





STAMBENI PROJEKT
250 CITY ROAD
LONDON, UK



Kako izgledaju počeci rada na turističko-ugostiteljskim projektima? Koji su prvi koraci koje treba poduzeti dok je cijela zamisao tek u začecima? Kojim se glavnim smjernicama vodite u projektu?

Turističko-ugostiteljski projekti zasnivaju se na identitetu, jasnoći, brendiranju i funkcionalnosti. Prvi korak koji poduzimamo u postupku projektiranja jest jasna komunikacija i dogovor s klijentom o načelnom konceptualnom pristupu.

To čini temelj za sav daljnji rad na projektu. Svaki novi projekt počinje kao prazna ploča. Ne okrećemo se unatrag niti pratimo trendove. Gledamo naprijed i postavljamo ih. Vrlo je bitno koristiti lokalne boje, teksturu, oblike, krajobraz i kulturu kao referentne točke koje pomažu u informiranju i razvijanju plana prostora, kao i njihovoj primjeni kao izvor

nadahnuća za odabir paleta boje, teksture i materijala. Kvaliteta je izvrsnost u smislu originalnosti, značaja, funkcionalnosti, strogoće i brige o detaljima. Vrijednost proizlazi iz sinteze između ulaganja, povrata ulaganja, održivosti, podobnosti za svrhu, krajnjeg proizvoda i utjecaja.

Poštivanjem i kombiniranjem tih

načela, naši arhitekti i dizajneri interijera isporučuju jedinstveni krajnji proizvod koji iskače iz gomile.

Ljudi se osjećaju udobno u lijepom hotelu, no životni se prostor razlikuje od hotelskog apartmana ili



HOTEL PARK PLAZA HISTRIA, PULA
SPA & WELLNESS ZONA



sobe? Koja je glavna razlika u projektiranju između ugostiteljskog i stambenog objekta?

U današnjem društvu tražimo puno više od naših domova. Moraju biti sve: hotel, restoran, radno mjesto, igraonica, sigurno utočište i škola. Fleksibilnost je ključna jer omogućuje da se ograničena količina prostora primjeni na niz načina uz zadržavanje udobnosti i praktičnosti.

Prostori u kojima odlučujemo živjeti uvelike se razlikuju i rezultat su niza čimbenika: trenutka u našem životu, našeg zanimanja ili načina na koji ih koristimo, sad i u budućnosti.

Kad se radi o rezidencijalnom projektu, prvi je korak određivanje i shvaćanje jedinstvenih zahtjeva naših klijenata. Želimo izgraditi životno okruženje najviše kvalitete bez obzira na ograničenja prostora i njegove iskorištenosti. To nas je navelo na razvijanje inovativnih rješenja za niz novih vrsta stambenih prostora, koji su



RESTAURACIJA VILLE
IZ 17. ST. U CAVTATU

svi izvedivi u stambenom sektoru.

Rezultat su realistični, izvedivi koncepti koji su usmjereni na prostor, svjetlo i suvremene stilove života. Spomenuta inovativna rješenja projektiranja u kombinaciji s tehničkim sposobnostima Scott Brownrigg tima, kvalitetnim upravljanjem izvođača gradnje, našim internim stručnjacima na području upravljanja prostorom i unutarnjeg uređenja, kreiraju uzbudljive i jedinstvene životne prostore.

Iako uglavnom radimo u turističko-ugostiteljskom sektoru u Hrvatskoj, drago nam je što smo u studenome 2014. izvršili restauraciju vile iz 17. stoljeća u Cavtatu, u Hrvatskoj. To je bio projekt za privatnog kupca iz Londona koji tu luksuznu vilu vrlo uspješno iznajmljuje tijekom cijele godine, čak i izvan sezone.

Najnoviji veliki stambeni projekt tvrtke Scott Brownrigg koji je nedavno pokrenut na londonskom tržištu jest 250 City Road od Berkeley Homes.

Dvosobni stan koji služi za prezentaciju organiziran je tako da maksimizira životni prostor, s gotovo 50 m² otvorenog prostora dnevnog boravka koji je u središtu zbivanja, a pored kojeg se nalaze dvije prostrane spavaće sobe s privatnom kupaonicom. Ostakljeni zimski vrt pored prozora koji sežu od poda do stropa preplavljuje prostran unutarnji prostor prirodnim svjetlom i omogućuje izniman pogled prema okolini. Sivi podovi od ispranog drva i precizno usmjerena stropna

rasvjeta dodatno naglašavaju estetiku vodeći pogled kroz prostor.

Ovakav raspored stana stvara dom koji predviđa svaku potrebu modernog života. Smjestivši spavaće sobe sa kupaonicama sa svake strane prostora dnevnog boravka, projektanti su osigurali zvučnu odvojenost spavaćih soba. Iako je glavna spavaća soba spojena s kupaonicom, inovativna uporaba kliznih vrata stanarima omogućuje da kupaonicu spoje s drugom spavaćom sobom ili, po potrebi, da imaju zasebnu obiteljsku kupaonicu.

Kupaonice su također sličnog inovativnog dizajna. Glavna kupaonica, koja odražava cjelokupni stan, ima samostojeću kadu s blue-toothom (koji može funkcionirati kao zvučnik) smještenu ispred prozora s dvostranim pogledom koji seže od stropa do poda i kupaču pruža vizualni užitak bez straha od vanjskih pogleda. Dvostruki umivaonik i velika tuš-kabina obloženi su porculanskim pločicama mekih boja i mramornog izgleda koje odražavaju vodoravne plohe prostorije i, opet, usmjeravaju pogled prema vanjskom prostoru.

Kuhinja također odiše elegancijom i luksuzom. Stil prikriva funkciju: šank za doručak obrubljen aluminijem skriva sudoper, dok su ugrađeni uređaji marke Siemens skriveni i izvan pogleda. Viseća rasvjeta odiše visokim luksuzom, a kupci mogu birati između tri palete boja prema svojem ukusu. 

Creating a unique and exciting spaces

We have talked to Una Barac, architect and Zagreb office executive director of the international company Scott Brownrigg, with headquarters in London and offices in Guildford, Cardiff, Edinburgh, New York, Singapore, Moscow and Zagreb



Please give us a short introduction about company Scott Brownrigg and yourself.

Scott Brownrigg is British international design practice providing architecture, master planning, urban design, interior design and town planning services. It has its global headquarters in London, with UK offices in Guildford, Cardiff and Edinburgh and international offices in New York, Singapore, Moscow and Zagreb.

I have been raised and educated in United Kingdom, but due to my roots I have always been attracted to work in Croatia. I have been working for Scott Brownrigg since 2003, and in 2012 we opened an office in Zagreb, Croatia, where I sit on the Partnership Board and head up the practice. Scott Brownrigg team have worked on several hospitality projects in Croatia: Hotel Sheraton in Dubrovnik, Hotel Mlini, Adriatic Karisma Beach Resort in Živogošće, Hotel Park Plaza Histria and Park Plaza Arena in Pula, as well as Marriott Residence Inn and Courtyard by Marriott in Sarajevo.

Park Plaza Histria Pula was a finalist at the 2013 European

Design Award, for Best Hotel Spa, which was great recognition for our Croatian team.

Tourism and related projects are a hot topic in Croatia, so can you please tell us more about tourism and hospitality projects?

The creation of quality resorts and hotels is a multi-faceted process which requires the vision, fusion of meaningful and skilful creativity, operational simplicity, appreciation of client expectations, understanding of market conditions, guest aspirations and lifestyle.

Our team imparts fresh thinking, creative energy and dynamism for each project it works on wherever it may be across the world. This guarantees that our designs are uniquely suited to their environment and purpose. Our mission is to encourage and adopt a flexible design approach to ensure individuality, a strong identity and originality.

How do you start working on a hospitality



**HOTEL MARRIOTT RESIDENCE INN
SARAJEVO, BIH**

project? What are the first steps when everything is still just a blank idea? What are the main guidelines that lead you in the project?

Identity, clarity, branding and functionality are the bedrock of hospitality design. Our first step in every design process is to clearly communicate and agree with the client an overriding conceptual approach.

This forms the basis of all subsequent design work. Every new project starts with a blank canvas. We don't look backwards and follow trends. We look forward and set them. It is very important to use local colour, texture, shapes, landscape and culture as reference points to help inform and develop the planning of space, as well as using these as the inspiration for the selection of colour, textural and material palettes. Quality is excellence, in terms of originality, significance, functionality, rigour and attention to detail. Value comes from a synthesis between investment, return, sustainability, fitness for purpose, end product and impact.

By adhering to and combining these principles our

architects and interior designers will deliver a unique end product which stands out from the crowd.

People feel comfortable in a nice hotel, but still living space differs a lot from a hotel apartment or bedroom? What is the main difference between hospitality and residential design?

In today's society we demand far more from our homes. They must be all things; hotel, restaurant, workplace, playground, a safe haven and a school. Flexibility is key, as it achieves the maximum number of uses from a limited amount of space whilst offering comfort and convenience.

The spaces in which we choose to live are incredibly varied and result from many factors; of our time in life, our occupation or how we use them, now and in the future.

As in hospitality project, the first step is to determine and understand unique requirements of our clients. We look to deliver the highest quality living environment regardless of space restrictions and density requirements. This has led us



→ to developing innovative solutions for a number of new types of dwelling all of which are deliverable across the residential sector.

The result is realistic, deliverable concepts that focus on space, light and contemporary lifestyles. This combined with our technical ability, an innovative design approach and construction team management as well as our in-house planning and interior design expertise ensure schemes are exciting, distinctive places to live.

Q: Did you have an opportunity to work on any residential project in Croatia?

Whilst we mostly work in the hospitality sector in Croatia we are proud to say that in November 2014 we completed restoration of a 17th Century Villa in Cavtat, Croatia. This was a project for a private client from London and they rent this luxury villa very successfully, throughout the year, even in the low season. More details of this villa can be found on: www.residenceluna.com.

Scott Brownrigg's newest residential large-scale project, recently launched on the London market, is 250 City Road by Berkeley Homes.

The two-bedroom show apartment is arranged to maximise living space, with almost 50 m² open-plan living area taking centre stage, flanked by two commodious bedroom suites. A glazed winter garden adjacent to floor-to-ceiling windows floods the expansive interior space with natural light and maximises the exceptional views. Grey wash timber floors and precision-appointed ceiling lights further enhance the aesthetic by leading the eye through the space.

This layout contributes to a home that anticipates every need of modern living. By positioning the bedroom-suites either side of the living area, the designers have ensured acoustic separation between the bedrooms. While the master bedroom is en-suite, the innovative use of sliding doors gives residents the option of an en-suite bathroom for the second bedroom or, as and when suits, a separate family bathroom.

The bathrooms themselves offer similarly exceptional design. Mirroring the apartment as a whole, the master bath is stunningly configured with a free-standing, blue-tooth enabled tub – which can act as a speaker – is positioned before double-aspect, floor-to-ceiling window, offering a visual treat without the bather being overlooked. A double-vanity and large, walk-in shower are finished in soft-hued, marble-effect porcelain tiles, which express the room's horizontal planes and, once again, lead the eye to the outside view.

This sleek, luxe look is also expressed in the kitchen. Style conceals function: a raised breakfast bar with edgy aluminium trim hides the sink, while the integrated Siemens appliances are concealed and out of sight. Pendant lighting engenders a sense of height and luxury, while a choice of three colour palettes allows buyers a bespoke look. 🏠



LINGUA
BOX
TRANSLATION SERVICES



Usluge prijevoda i sudskog tumača za
sve europske jezike



Specijalizacija u području prava,
građevine, prometa i povezanih domena

www.linguabox.hr
prijevodi@linguabox.hr
mob: 095 907 8772

Čitateljima magazina Nekretnine & Dizajn
odobravamo **20% popusta**
na sve usluge vezane uz engleski jezik

PONUĐA NEKRETNOSTI
NA MORU

PROPERTY OFFER
ON THE COAST



Jednosobni stanovi One bedroom apartments



Trogir, Čiovo, 35m², 1 soba, balkon, 1.kat, parking, novogradnja, pogled na more, 150 m od mora, EC:B, **62.000 €**, (471.000 kn), ID: 5927



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: 6277



Split, Lovret, 41m², 1 soba, loggia, 2.kat, lift, garaža, novija zgrada, uređeno, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 6314



Kaštela, Kaštel Novi, 31m², 1 soba, balkon, prizemlje, parking, useljivo, 2010 god., EC: A, **47.000 €**, (357.000 kn), ID: 3121



Brač, Postira, 46m², 1 soba, loggia, 2.kat, parking, novogradnja, pogled na more, 300 m od mora, **69.000 €**, (524.400 kn), ID: 5765



Split, Dujilovo, 53m², 1 soba, loggia, 1.kat, parking, garaža, luksuzno, **129.000 €**, (980.400 kn), ID: 5822

Dvosobni stanovi Two bedroom apartments



Split, Velebitska, 75m², 2 sobe, 1. kat, lift, garaža, 28 m², novija gradnja, namješteno, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 6632



Split, Skalice, 63m², 2 sobe, 1.kat, održavano i uređeno, **130.000 €**, (988.000 kn), ID: 6547



Split, Brda, 55 m², 2 sobe, terasa, 3.kat, uređeno i useljivo, novija gradnja, EC: B, **118.000 €**, (896.800 kn), ID: 6517



Split, Radoševac, 73m², 2 sobe, terasa, 3.kat, parking, luksuzno uređeno, pogled na more, 150 m od mora, **260.000 €**, (1.976.000 kn), ID: 6761



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

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



Split, Firule, 68m², 2 sobe, zatvorena terasa, vrt, 1.kat, parking, luksuzno uređeno, novija gradnja, EC:A, **295.000 €**, (2.242.000 kn), ID: 6653



Split, Žnjan, 96m², 2 sobe, terasa površine 27 m², 1. kat, garaža, uređeno, EC: B, **270.000 €**, (2.052.000 kn), ID: 6502



Omiš, Centar, 75m², 2 sobe, loggia, 2.kat, uređeno i useljivo, pogled na rijeku, 50-ak m od mora, **220.000 €**, (1.672.000 kn), ID: 6716



Trogir, Čiovo, 75m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, pogled na more, 30m od mora, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 4530



Kašela, Kaštel Stari, 46m², 2 sobe, balkon, prizemlje, parking, uređeno i useljivo, novija gradnja, 200 m od centra i mora, **87.000 €**, (661.200 kn), ID: 6642



Trogir, Čiovo, 99m², 2 sobe, loggia, 2.kat, parking, luksuzno uređeno, 50m od mora, EC: B, **168.000 €**, (1.276.800 kn), ID: 76



Kašela, Kaštel Kambelovac, 105m², 2 sobe, loggia, 2.kat+ptk, parking, novogradnja, 2013 god., pogled na more, EC: C, **98.000 €**, (744.800 kn), ID: 3604



Kašela, Kaštel Gomilica, 74m², 2 sobe, balkon, 1.kat, parking, useljivo, 2006 god., EC: B, **98.000 €**, (744.800 kn), ID: 5964



Split, Dražanac, 100m², 2 sobe, balkon, 2.kat, luksuzno uređeno i opremljeno, blizina mora i pogled na more, **380.000 €**, (2.888.000 kn), ID: 5443



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: 6142



Trogir, Centar, 58m², 2 sobe, vrt 150m², prizemlje, useljivo, 50 m od mora, EC: B, **145.000 €**, (1.102.000 kn), ID: 5975



Trogir, Čiovo, 95m², 2 sobe, loggia, prizemlje, parking, luksuzan stan, 100 m od mora, pogled na more, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 5577



Split, Poljud, 35m², 2 sobe, visoko prizemlje, renovirano i uređeno, **70.000 €**, (532.000 kn), ID: 6331



Kašela, Kaštel Kambelovac, 86m², 2 sobe, loggia, 2.kat+ptk, parking, useljivo, 2008 god., pogled na more, EC: B, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 4873



Kaštela, Kaštel Lukšić, 82m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, useljivo, CE: C, **115.000 €**, (874.000 kn), ID: 4901



Split, Pazdigrad, 145m², 2 sobe, terasa, visoko prizemlje, garaža, parking, uređeno, vrt, roštilj, **397.000 €**, (3.017.200 kn), ID: 5872

Trosobni stanovi Three bedroom apartments



Split, Sukošan, 86m², 3 sobe, loggia, terasa, 8.kat, lift, uređeno i održavano, **189.000 €**, (1.436.400 kn), ID: 6542



Split, Žnjan, 98m², 3 sobe, velika terasa, 2.kat, pogled na more, **220.000 €**, (1.672.000 kn), ID: 4934



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

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

info@biliskov.com



Split, Žnjan, 80m², 3 sobe, loggia, 4.kat, lift, parking, pogled na more, **222.000 €**, (1.687.200 kn), ID: 6757



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: 6233



Kaštela, Kaštel Štafilić, 84m², 3 sobe, loggia, 2.kat + ptk, parking, useljivo, 2006 god., EC: A, **109.000 €**, (828.400 kn), ID: 3135



Kaštela, Kaštel Lukšić, 100m², 3 sobe, 2 balkona, 2. kat, parking, održavano i useljivo, 2002 god., 100 m od mora, **170.000 €**, (1.292.000 kn), ID: 6267



Split, Bačvice, 95m², 3 sobe, 3 balkona, 3. kat, renovirano i luksuzno uređeno, blizina mora i plaže, prekrasan pogled, **485.000 €**, (3.686.000 kn), ID: 4856



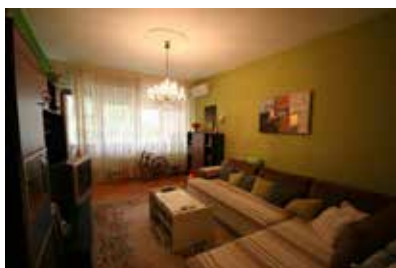
Kaštela, Kaštel Kambelovac, 217m², 3 sobe, terasa, 3.kat, 2 parking mjesta, luksuzno opremljeno, 2010 god., prekrasan pogled na centar, more i otoke, **280.000 €**, (2.128.000 kn), ID: 3027



Split, Meje, 115m², 3 sobe, balkon, 3.kat, parking, garaža, pogled na more, **470.000 €**, (3.572.000 kn), ID: 5254



Split, Bačvice, 76m², 3 sobe, loggia, terasa, 5.kat, lift, renovirano i lijepo - uređeno, prekrasan pogled na rivu i luku, **320.000 €**, (2.432.000 kn), ID: 6673



Split, Spinut, 80m², 3 sobe, 1.kat, lift, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 6750



Omiš, Centar, 89m², 3 sobe, loggia, 5.kat, lift, parking, luksuzno, pogled na more i centar, **215.000 €**, (1.634.000 kn), ID: 5759



Split, Lovret, 130m², 3 sobe, terasa 80m², 5.+6. kat, lift, urđeno, lijepa lokacija, pogled na grad, EC: C, **338.000 €**, (2.568.800 kn), ID: 5120

Četverosobni stanovi Four bedroom apartments



Split, Meje, 155m², 4 sobe, terasa, vrt, visoko prizemlje, uređeno, U naravi dva stana 120 m² i 35 m², **495.000 €**, (3.762.000 kn), ID: 6715



Split, Žnjan, 140m², 4 sobe, terasa, prizemlje, parking, luksuzno uređeno i opremljeno, bazen, vrt, 150m od mora, EC: A+, **559.000 €**, (4.248.400 kn), ID: 5744



Split, Meje, 120m², 4 sobe, loggia, balkon, 1.kat, garaža, 5 min od plaže, **370.000 €**, (2.812.000 kn), ID: 6151



Split, Lučac, 103m², 4 sobe, terasa, 3. i 4. kat, renovirano, 5 min od Rive, pogled na more, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 6130



Dubrovnik, Gorica, 200m², 4 sobe, terasa, 1.kat, garaža, luksuzno, prvi red uz more, jedinstvena nekretnina na tržištu!, EC: C, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 6227



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

For more offer, please visit
www.biliskov.com

or call us at

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

Obiteljske kuće i vikendice Family houses and weeked houses



Baška Voda, 215m², zem. 700m², 6 soba, terasa, vrt, 2 etaže, parking, uređeno i useljivo, 150 m od centra, EC:C, **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 6624



Korčula, Račišće, 200m², zem. 451m², 4 sobe, terasa, vrt, roštilj, 2 etaže, parking, uređeno i održavano, pogled na more i Pelješac, **320.000 €**, (2.432.000 kn), ID: 6758



Korčula, Lumbarda, 150m², zem. 400m², 4 apartmana, terasa, vrt, roštilj, 2 etaže, parking, privezište za brod, uređeno i održavano, 1. red do mora, EC: D, **495.000 €**, (3.762.000 kn), ID: 6675



Hvar, 150m², zem. 350m², 4 sobe, terasa, vrt, roštilj, 2 etaže, parking, uređeno i održavano, 30 m od mora, pogled, **500.000 €**, (3.800.000 kn), ID: 6744



Kaštela, Kaštel Novi, 96m², 2 sobe, 3 etaže, renovirano, 20m od mora, **99.000 €**, (752.400 kn), ID: 2147



Kaštela, Kaštel Lukšić, 252m², 4 sobe, balkon, loggia, terasa, 3 etaže, renovirano, 20m od mora, EC: D, **250.000 €**, (1.900.000 kn), ID: 3005



Kaštela, Kaštel Stari, 84m², 3 sobe, 3 etaže, potrebno uređenje, 100m od mora, **50.000 €**, (380.000 kn), ID: 3175



Šolta, Stomorska, 65m², zem. 400m², 2 sobe, terasa, vrt, 2 etaže, potrebno uređenje, 1. red uz more u mirnoj uvali, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 5821



Kaštela, Kaštel Novi, 66m², 2 sobe, 2 etaže, renovirano, 50m od mora, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 3218



Kaštela, Kaštel Stari, 430m², zem. 417m², 9 soba, balkon, 3 etaže, parking, potrebno uređenje, EC: F, **230.000 €**, (1.748.000 kn), ID: 1827



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: 4805



Kaštela, Kaštel Lukšić, 160m², 2 sobe, vrt 30m², 2 etaže, potrebno uređenje, prekrasan pogled, odlična lokacija na rivi uz more, **159.000 €**, (1.208.400 kn), ID: 4128



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: 6097



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: 5811



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: 2912



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: 5937



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: 5729



Makarska, 180m², zem. 490m², 3 sobe, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, parking, luksuzno, moderno, novo, pogled na more, 400 m od mora, EC:C, **450.000 €**, (3.420.000 kn), ID: 6575



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: 4192



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: 4640



Hvar, Sv. Nedilja, 160m², zem. 2.100m², 2 etaže, nedovršeno, potrebno uređenje, 1. red uz more, pogled, **260.000 €**, (1.976.000 kn), ID: 5746



Kaštela, Kaštel Lukšić, 160m², zem. 730m², 4 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, parking, garaža, useljivo, 2008 god., **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 5522



Korčula, Račišće, 330m², zem. 403m², 5 soba, vrt, terasa, 3 etaže, parking, održavano i uređeno, 2. red od mora, pogled, **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 3870



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: 6286



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: 6288



Trogir, Čiovo, 155m², zem. 378m², 5 soba, vrt, terasa, 2 etaže, garaža, useljivo, pogled na more, **342.000 €**, (2.599.200 kn), ID: 5807



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: 4888



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: 5519



Kaštel, 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: 5146



Rogoznica, Lozica, 150m², zem. 396m², 3 sobe, vrt, terasa, 3 etaže, parking, useljivo, 2007 god., pogled na more, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 5668



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: 5847



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: 5688



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

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

info@biliskov.com



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: 2330



Korčula, Račišće, 60m², 2 sobe, terasa 30 m², 2 etaže, parking, renovirano, stara kamena, pogled na more, **107.000 €**, (813.200 kn), ID: 6161



Hvar, Hvar, 120m², zem. 600m², 4 sobe, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, parking, luksuzno, pogled na more, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 4697



Podgora, Dražnice, 500m², zem. 439m², 8 soba, vrt, garaža, 3 etaže, 2011 god., prvi red do mora, **700.000 €**, (5.320.000 kn), ID: 5845



Primošten, Bilo, 250m², 5 soba, terasa, bazen, 3 etaže, parking, uređeno i useljivo, EC: C, **499.000 €**, (3.792.400 kn), ID: 6147



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: 3591



Mimice, 250m², zem. 820m², 5 sobe, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, garaža, parking, luksuzno, moderno, novo, otvoren pogled na more, **850.000 €**, (6.460.000 kn), ID: 6408



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: 5914



Split, Meje, 300m², zem. 1.300m², 4 sobe, vrt, terase, 2 etaže, garaža, parking, uređeno i useljivo, pogled na more, blizina Rive i Marjana, **2.200.000 €**, (16.720.000 kn), ID: 3034



Brač, Pučišća, 760m², zem. 500m², 6 soba, vrt, terase, 2 etaže, garaža, parking, luksuzno uređeno, prvi red uz more, **900.000 €**, (6.840.000 kn), ID: 3865



Šlivno, Klek, 2 x 120m², zem. 600m², 4 sobe, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, parking, dvije renovirane kamene kuće, pogled na more, **490.000 €**, ID: 2781



Brač, Sutivan, 270m², zem. 546m², 4 sobe, terasa, vrt, bazen, parking, luksuzno, pogled na more, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 6184



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: 6383



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

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

info@biliskov.com



Seget, Seget Vranjica, 500m², zem. 580m², 3 sobe, vrt, bazen, terasa, 4 etaže, parking, luksuzno uređeno, 2011 god., prvi red uz more, **Cijena: Na upit**, (27.360.000 kn), ID: 3664



Trogir, Čiovo, 492m², zem. 830m², 5 soba, terasa, vrt, bazen, 3 etaže, garaža, parking, luksuzno, **1.500.000 €**, (11.400.000 kn), ID: 2829



Omiška rivijera, 410m², zem. 990m², sobe, terasa, vrt, bazen, 2 etaže, parking, garaža, luksuzno, novo, moderno, 100 m do plaže, otoren pogled, **990.000 €**, (7.524.000 kn), ID: 6333



Brela, Brela, 250m², zem. 760m², 3 sobe, vrt, bazen, terasa, 2 etaže, parking, luksuzno, pogled na more, EC: B, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 3514



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: 5380



Trogir, Čiovo, 400m², zem. 1.060m², 4 sobe, vrt, terasa, balkon, bazen, 2 etaže, parking, luksuzno uređeno, prvi red do mora, **2.750.000 €**, (20.900.000 kn), ID: 5914

Apartment houses



Šolta, Nečujam, 530m², zem. 1000m², 3-sobni stan + dva 2-sobna apartmana + 4 sobe s kupatila, vrt, terasa, 3 etaže, uređeno i useljivo, prvi red do mora, **799.000 €**, (6.072.400 kn), ID: 2511



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: 3952



Trogir, Slatine, 390m², zem. 755m², 4 apartmana, 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: 4641



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: 5707



Podgora, Drašnice, 400m², zem. 315m², 10 soba, terasa, 4 etaže, parking, garaža, useljivo, prvi red do mora, **650.000 €**, (4.940.000 kn), ID: 5844

Stanovi za najam

Apartments for rent



Split, Žnjan, 105m², 3 sobe, loggia, 2.kat, lijepo uređeno, **950 €/mesečno**, (7.220 kn)



Split, Bačvice, 100m², 2 sobe, 1.kat, namješten i useljiv, **800 €/mesečno**, (6.080 kn)



Split, Meje, 50m², 1 sobe, terasa, 3.kat, namješteno, pogled na more, **400 €/mesečno**, (3.040 kn)



Split, Pazdigrad, 160m², 3 sobe, 1. kat, namješten i useljiv, **1.300 €/mesečno**, (9.880 kn)



Split, Žnjan, 75m², 2 sobe, 2. kat, parking, loggia, namješten i useljiv, **650 €/mesečno**, (4.940 kn)



Split, Žnjan, 58m², 2 sobe, garaža, terasa, namješten i useljiv, **600 €/mesečno**, (4.560 kn)



Split, Pazdigrad, 65m², 2 sobe, terasa, 2. kat, garaža, namješteno, pogled na more, **700 €/mesečno**, (5.320 kn), ID: 6654



Split, Zenta, 112m², 3 sobe, terasa, 2 i 3 kat, parking, namješteno, pogled na more, **1.000 €/mesečno**, (7.600 kn), ID: 6656



Split, Bačvice, 60m², 1 soba, 1. kat, namješten i useljiv, **550 €/mesečno**, (4.180 kn)



Split, Firule, 100m², 3 sobe, terasa, roštilj, 1.kat, parking, luksuzno namješteno i opremljeno, prvi red uz plažu, **1.000 €/mesečno**, (7.600 kn), ID: 6574

Građevna zemljišta Building land



Kaštela, Kaštel Štafilić, 3.500m², prvi red uz more, južna orijentacija, pogled na Split i Trogir, **250 €/m²**, (1.900 kn/m²), ID: 5686



Trogir, Čiovo, 564m², prvi red do more, pravilan oblik, mirno i tiho okruženje, na zemljištu montažna kućica, **195.000 €**, (1.482.000 kn), ID: 5371



Trogir, Čiovo, 1.206m², 2. red od mora, odlična lokacija, pogled na more, **180 €/m²**, (1.368 kn/m²), ID: 5828



Split, Marjan, zem. pov. 320 m², odlična lokacija, pravomoćna građ. dozvola za obiteljsku kuću pov. 200 m², **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 6722



Kaštela, Kaštel Stari, 500m², mirna lokacija, pogled na more, Trogir i Split, **45.000 €**, (342.000 kn), ID: 5351



Kaštela, Kaštel Novi, 780m², centar, super lokacija, **124.600 €**, (946.960 kn), ID: 5907

Poslovni prostori Business premises



Kaštela, Kaštel Lukšić, 600m², zem. 2600m², prodajno skladišni prostor, odlična lokacija uz magistralu, sve novo, **1.200.000 €**, (9.120.000 kn), ID: 4575



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: 6165



Split, Grad, 150m², 4 sobe, prizemlje, odlična lokacija, **375.000 €**, (2.812.500 kn), ID: 4296



Split, Grad, 351m², podrum+suteran, idealno za ugostiteljstvo, super lokacija, **599.000 €**, (4.552.400 kn), ID: 4445

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 offer, 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 Studio apartments



Zagreb, Knežija, 27m², 1 soba, 5.kat, useljivo, blizina svih sadržaja i studentskog doma na Savi, **40.000 €**, (372.400 kn), ID: 3866



Zagreb, Jarun, 49m², 1 soba, terasa, vis.prizemlje, useljivo, 2008 god., 100m od jezera Jarun, EC: B, **73.000 €**, (554.800 kn), ID: 5802



Zagreb, Maksimir, Trpinjska, 36m², 1 soba, loggia, 4.kat, lift, useljivo, **70.200 €**, (533.520 kn), ID: 5361

Dvosobni stanovi One bedroom apartments



Zagreb, Trešnjevka, Valjavčeva, 62m², 2 sobe, loggia, 1.kat, kompletno renovirano, EC:D, **105.000 €**, (798.000 kn), ID: 6794



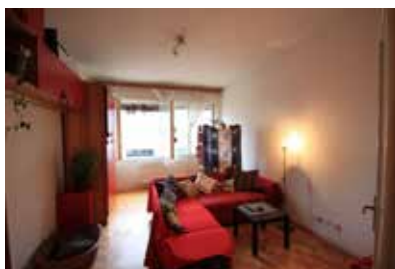
Zagreb, Trnje, Bednjanska, 46m², 2 sobe, loggia, 4.kat, lift, novija gradnja, useljivo, lijepa lokacija u blizini svih sadržaja, **85.000 €**, (646.000 kn), ID: 6787



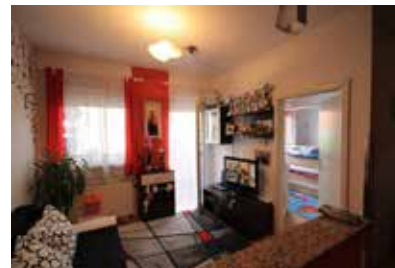
Zagreb, Jarun, Jarunska, 70m², 2 sobe, loggia, 2.kat, parking, novija gradnja, useljivo, EC:C, **115.000 €**, (874.000 kn), ID: 6762



Zagreb, Vrbani III, prvi red uz jezero, 70m², 2 sobe, loggia, 3.kat, lift, novija gradnja, useljivo, luksuzan komforan stan sa pogledom, EC:B, **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 6633



Zagreb, Trešnjevka, Tratinska, 53m², 2 sobe, loggia, 3.kat, lift, parking, useljivo i uređeno, EC:D, **63.000 €**, (478.800 kn), ID: 6599



Zagreb, Jarun, Dugoratska, 46m², 2 sobe, loggia, 1.kat, parking, novija gradnja, useljivo, EC:B, **78.000 €**, (592.800 kn), ID: 6416



Zagreb, Maksimir, Kvaternikov trg, 53m², 2 sobe, loggia, 4.kat, lift, parking, luksuzno uređeno, 2002 god., **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 5718



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Centar, Bleiweisova ul., 64m², 2 sobe, loggia, 3.kat, lift, garaža, luksuzan komforan, 2004 god., EC:C, **105.000 €**, (798.000 kn), ID: 4986



Zagreb, Maksimir, Albrehtova, 56m², 2 sobe, loggia, 3.kat, lift, useljivo, EC:B, **125.000 €**, (950.000 kn), ID: 5463



Zagreb, Sigečica, Paška, 64m², 2,5 sobe, loggia, visoko prizemlje, potrebno uređenje, ED: D, **64.000 €**, (486.400 kn), ID: 6125



Zagreb, Centar, Mandaličina, 47m², 2 sobe, balkon, 2.kat, potrebno uređenje, **62.700 €**, (476.520 kn), ID: 6211



Zagreb, Gredice, J.Neidhardta, 60m², 2 sobe, loggia, vis.prizemlje, useljivo, mirna lokacija, odličan stan, EC: D, **78.000 €**, (592.800 kn), ID: 5465



Zagreb, Maksimir, Filipovićeve ul., 57m², 2 sobe, prizemlje, uređeno, EC: D, **69.900 €**, (531.240 kn), ID: 5643



Zagreb, Gornji Grad, Radićeva, 48m², 2 sobe, 1.kat, renoviran i prekrasno uređen stan, turistički potencijal, **Cijena: na upit**, ID: 3334

Trosobni stanovi Two bedroom apartments



Zagreb, Vrbani, Vrbje, 52m², 2 sobe, loggia, 7.kat, lift, lijepo ure, 2009 god., EC: B, **87.000 €**, (661.200 kn), ID: 5706



Zagreb, Trešnjevka, Garićgradska, 74m², 3 sobe, 1.kat, parking, useljivo i održavano, 2004 god., EC:C, **120.000 €**, (912.000 kn), ID: 6583



Zagreb, Trešnjevka, Trakošćanska, 111m², 3 sobe, loggia, 4.kat, lift, garaža, useljivo i namješteno, 2000 god., EC:B, **1600 €/m²**, ID: 6478



Zagreb, Medveščak, Horvatovac, 50m², 2 sobe, 1.kat, parking, luksuzno, EC: C, **110.000 €**, (836.000 kn), ID: 4766



Zagreb, Utrina, M. prilaz, 56m², 2 sobe, 2.kat, lift, useljivo, EC: D, **57.000 €**, (433.200 kn), ID: 4990



Zagreb, Centar, Britanski trg, 78m², 3 sobe, balkon, 3.kat, useljivo, EC: D, **135.000 €**, (1.026.000 kn), ID: 5360



Zagreb, Kvaternikov trg, 78m², 3 sobe, balkon, 3.kat, renovirano i useljivo, može se dobiti još jedna soba, EC: C, **132.500 €**, (1.007.000 kn), ID: 6731



Zagreb, Maksimir, Ravnice, 44m², 3 sobe, loggia, 2.kat, parking, održavano i useljivo, 2000 god., EC:D, **77.000 €**, (585.200 kn), ID: 6736



Zagreb, Cənatr, Trg bana Josipa Jelačića, 70m², 3 sobe, 2.kat, za adaptaciju, idelno za apartman ili ured, **120.000 €**, (912.000 kn), ID: 3396



Zagreb, Jarun, Vršnička, 60m², 3 sobe, 3.kat, lift, garaža, lijepo uređeno, 2009 god., EC:B, **105.000 €**, (798.000 kn), ID: 6648



Zagreb, Jarun, 2. red od jezera, 58m², 3 sobe, loggia, 2.kat, lift, parking, luksuzno uređeno, 2008 god., **120.000 €**, (912.000 kn), ID: 6660



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Gajnice, Stjepana Ladiše, 76m², 3 sobe, 4.kat, lift, renovirano i uređeno, EC:C, **89.900 €**, (683.240 kn), ID: 6354



Zagreb, Trešnjevka, Selska cesta, 62m², 3 sobe, loggia, 12.kat, lift, održavano i useljivo, EC:D, **75.000 €**, (570.000 kn), ID: 6717



Zagreb, Centar, Vojnovićeva, 67m², 3 sobe, visoko prizemlje, renovirano i lijepo namješteno, EC: C, **120.000 €**, (912.000 kn), ID: 6793



Zagreb, Centar, Iblerov trg, 147m², 3 sobe, dvije terase, lift, luksuzan i komforan, EC:B, **415.000 €**, (3.154.000 kn), ID: 6747



Zagreb, Centar, Pierottijeva, 76m², 3 sobe, loggia, visoko potkrovlje, useljivo, EC: D, **99.900 €**, (759.240 kn), ID: 4102



Zagreb, Pantovčak, Istarska, 94m², 3 sobe, loggia, balkon, 1.kat, useljivo, EC: D, **160.000 €**, (1.216.000 kn), ID: 5063



Zagreb, Podsljeme, Prevoj, 64m², 3 sobe, potkrovlje, parking, useljivo, EC: C, **83.000 €**, (630.800 kn), ID: 5299



Zagreb, Rudeš, Zagrebačka cesta, 93m², 3 sobe, loggia, balkon, 2.kat, parking, useljivo, EC: C, **111.000 €**, (843.600 kn), ID: 5779



Zagreb, Centar, Nad Lipom, 85m², 3 sobe, loggia, 1.kat, garaža, luksuzno uređeno, lijepa lokacija, **198.000 €**, (1.504.800 kn), ID: 3048



Zagreb, Šalata, Mikulićeva, 89m², 3 sobe, balkon, prizemlje, useljivo, EC: C, **200.000 €**, (1.520.000 kn), ID: 5451



Zagreb, Vrbik, Kninski trg, 83m², 3 sobe, loggia, 3.kat, useljivo, EC: B, **130.000 €**, (988.000 kn), ID: 5616



Zagreb, Vrbani III, Palinovečka, 177m², 3 sobe, terasa 100m², penthose, lift, garaža x 2, luksuzan stan, top lokacija, **300.000 €**, (2.280.000 kn), ID: 4651



Zagreb, Zelengaj, 89m², 3 sobe, loggia, prizemlje, useljivo, EC: D, **149.000 €**, (1.132.400 kn), ID: 5618



Zagreb, Centar, Prilaz G. Deželića, 98m², 3 sobe, prizemlje, potrebno uređenje, **140.000 €**, (1.064.000 kn), ID: 6134



Zagreb, Gornji Grad, Radićeva, 98m², 3 sobe, tavanški stan (3.kat), potrebno uređenje, EC: D, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 6077



Zagreb, Zapruđe, Lojenov prilaz, 83m², 3 sobe, loggia, 10.kat, lift, potrebno uređenje, EC: D, **100.000 €**, (760.000 kn), ID: 5753



Zagreb, Vrbani, Cenkovečka, 76m², 3 sobe, loggia, useljivo, odličan stan, EC: C, **95.000 €**, (722.000 kn), ID: 6104



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

For more offer, please visit

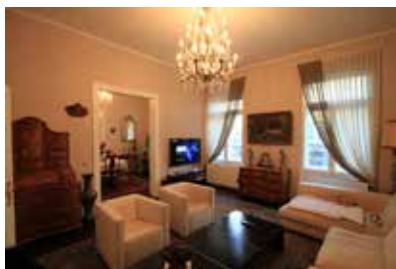
www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com

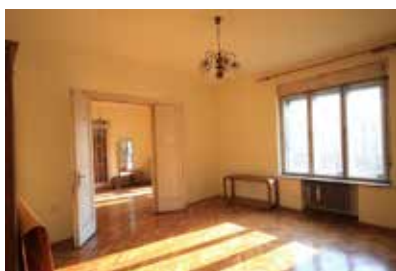
Četverosobni stanovi Three bedroom apartments



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: 6076



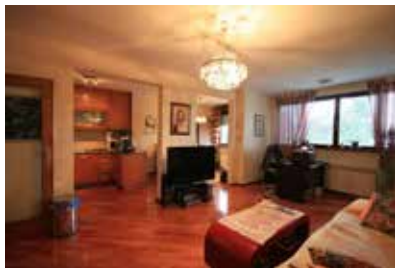
Zagreb, Centar, Račkog, 130m, 4 sobe, 3.kat, uređen, strogi centar, **360.000 €**, (2.736.000 kn), ID: 6073



Zagreb, Centar, Britanski trg, 130m², 4 sobe, 1.kat, potrebno uređenje, strogi centar, **234.000 €**, (1.778.400 kn), ID: 6056



Zagreb, Medveščak, Nemetova, 90m², 4 sobe, 3.kat, lijepo uređeno, garaža, 2007 god., EC:C, **189.000 €**, (1.436.400 kn), ID: 6768



Zagreb, Jarun, Predovačka, 90m², 4 sobe, 1.kat, lift, parking, uređeno i useljivo, 1995 god., **133.000 €**, (1.010.800 kn), ID: 6721



Zagreb, Jarun, 110m², 4 sobe, loggia, 2.kat, lift, parking, uređeno i useljivo, 2007 god., EC:B, **210.000 €**, (1.596.000 kn), ID:



Zagreb, Trnje, Bednjanska, 145m², 4 sobe, loggia, terasa, luksuzan penthouse, lift, garaža, 2006 god., **Cijena: po dogovoru**, ID: 6785



Zagreb, Centar, Draškovićeva, 118m², 4 sobe, balkon, 4.kat, lift, parking, useljivo, EC: C, **159.000 €**, (1.208.400 kn), ID: 3914



Zagreb, Podsljeme, I. Serdara, 195m², 4 sobe, loggia, terasa, visoko prizemlje, parking, novogradnja, EC: B, **395.000 €**, (3.002.000 kn), ID: 4652



Zagreb, Centar, Ilica (kod Mesničke), 275m², 4 sobe, 1.kat, luksuzan stan, top lokacija, EC: D, **520.000 €**, (3.952.000 kn), ID: 6186



Zagreb, Trnje, V. Preloga, 101m², 4 sobe, loggia, 2.kat, lift, održavano, uređeno i useljivo, EC: B, **164.900 €**, (1.253.240 kn), ID: 5234



Zagreb, Trnje, Ivana Lucića, 100m², 4 sobe, loggia, 4.kat, lift, useljivo, **198.000 €**, (1.504.800 kn), ID: 6033



Zagreb, Centar, Trg bana Josipa Jelačića, 135m², 4 sobe, balkon, 3.kat, lift, uređeno, **750.000 €**, (5.700.000 kn), ID: 6030



Zagreb, Centar, Varšavska, 119m², 4 sobe, balkon, 3.kat, lift, uređen i useljiv, top lokacija, strogi centar, EC: D, **300.000 €**, (2.280.000 kn), ID: 5363



Zagreb, Centar, Breščanskog, 104m², 4 sobe, loggia, 3.kat, lift, potrebno uređenje, mirna lokacija u centru grada, EC: D, **173.000 €**, (1.314.800 kn), ID: 5551



Zagreb, Kustošija, 114m², 4 sobe, terasa, 2. kat, parking, garaža, prekrasan penthouse, EC: C, **155.000 €**, (1.178.000 kn), ID: 5935



Zagreb, Ravnice, 115,00 m², 4 sobe, loggia, 3.kat, garaža, **210.000 €**, (1.596.000 kn), ID: 6325



Zagreb, Trešnjevka, Kučerina, 115m², 4 sobe, balkon, 3.kat+ptk, useljivo, EC: D, **133.000 €**, (1.010.800 kn), ID: 5600



Zagreb, Centar, Bogovićeva, 125m², 4 sobe, balkon, 2.kat, luksuzno uređeno, **490.000 €**, (3.724.000 kn), ID: 3418



Zagreb, Centar, Čanićeva, 90m², 4 sobe, 1.kat, useljivo, mirna ulica, EC: D, **122.000 €**, (927.200 kn), ID: 5788



Zagreb, Mlinovi, 164m², 4 sobe, terasa, 2.kat, parking, novogradnja, **270.000 €**, (2.052.000 kn), ID: 3666



Zagreb, Trnje, 166m², 4 sobe, zimski vrt, terasa, penthouse, lift, 2 garaže, novogradnja, EC: B, **359.000 €**, (2.728.400 kn), ID: 6422



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Jarun, Vrisnička, 106m², 4 sobe, loggia, 1.kat, lift, garaža, novogradnja, EC: B, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 6156



Zagreb, Trnje, Kruge, 110m², 4 sobe, loggia, 1.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **175.000 €**, (1.330.000 kn), ID: 5703



Zagreb, Srebrnjak, Srebrnjak, 164m², 4 sobe, terasa, 2.kat, 2 garaže, luksuzna novogradnja, top lokacija, EC: B, **527.000 €**, (4.005.200 kn), ID: 5137



Zagreb, Maksimir, 124m², 5 soba, terasa, lift, 2 garaže, luksuzan penthouse, top lokacija, EC: B, **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 6417



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: 5388



Zagreb, Centar, Branimirova, 190m², 4 sobe, 2.i.3.kat, potrebno uređenje, EC: B, **180.000 €**, (1.368.000 kn), ID: 5416



Zagreb, Trešnjevka, Žajina, 150², 4 sobe, terasa, penthouse, garaža, luksuzan penthouse, EC: B, **299.000 €**, (2.272.400 kn), ID: 6319



Zagreb, Centar, Zrinjevac, 118m², 4 sobe, 2.kat, lift, luksuzno uređeno, EC: B, **575.000 €**, (4.370.000 kn), ID: 5283



Zagreb, Šalata, Mikulićeva, 90m², 4 sobe, visoko prizemlje, uređen i useljiv, EC: C, **200.000 €**, (1.520.000 kn), ID: 5451



Zagreb, Centar, Fra F. Grabovca, 100m², 4 sobe, loggia, 3.kat, lift, garaža, useljivo, EC: C, **195.000 €**, (1.482.000 kn), ID: 5495



Zagreb, Zelengaj, 166m², 4 sobe, terasa, 2 garaže, 2 parkinga, luksuzan penthouse, EC: C, **349.000 €**, (2.652.400 kn), ID: 6306

Peterosobni i višesobni stanovi Four bedrooms or more



Zagreb, Trešnjevka, 170m², 5 soba, vrt, terasa, 1.kat, garaža, parking, useljivo, EC: E, **164.000 €**, (1.246.400 kn), ID: 4616



Zagreb, Centar, Medulićeva, 112m², 5 soba, terasa, visoko prizemlje, potrebno uređenje, **150.000 €**, (1.140.000 kn), ID: 5840



Zagreb, Trešnjevka, Cernička, 140m², 5 soba, loggia, balkon, 2.kat, garaža, parking, renoviran stan, EC:C, **188.000 €**, (1.428.800 kn), ID: 6355



Zagreb, Gračani, 200m², 5 soba, loggia, parking, luksuzan stan, **280.000 €**, (2.128.000 kn), ID: 6063



Zagreb, Centar, Vojnovićeva, 210m², 5 soba, terasa, balkon, 2.kat, useljivo, EC: D, **470.000 €**, (3.572.000 kn), ID: 4693



Zagreb, Srebrnjak, 200m², 5 soba, terasa, balkon, 2.kat, lift, garaža, parking, luksuzan penthouse, bazen, EC: B, **610.000 €**, (4.636.000 kn), ID: 5066



Zagreb, Centar, Gundulićeva, 190m², 5 soba, balkon, 3.kat, lift, potrebna adaptacija, EC:D, **413.000 €**, (3.138.800 kn), ID: 4500



Zagreb, Bukovac, 232m², 5 soba, terasa, loggia, 2.kat, garaža, parking, luksuzan penthouse, EC:C, **250.000 €**, (1.900.000 kn), ID: 6683



Zagreb, Šalata, Babonićeva, 240m², 5 soba, 1.kat, garaža, parking, vrt, bazen, top lokacija, EC: C, **1.050.000 €**, (7.980.000 kn), ID: 5073



Zagreb, Dedić, 240m², zem. 400m², 4 sobe, vrt, 2 etaže, garaža, parking, prekrasna kuća, 2000 god., EC: C, **490.000 €**, (3.724.000 kn), ID: 5603



Zagreb, Šestine, 400m², zem. 700m², 7 soba, vrt, 3 etaže, parking, agencijska preporuka, 2008 god., EC: C, **Cijena: po dogovoru**, ID: 6406



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: 6078



Zagreb, Centar, Britanski trg, 155m², 5 soba, balkon, 3.kat, potrebna adaptacija, **215.000 €**, (1.634.000 kn), ID: 4840



Zagreb, Cenatr, blizina Zrinjevca, 200m², 7 soba, balkon, 2.kat, dobra zgrada, stanu potrebna adaptacija, EC:D, **350.000 €**, (2.660.000 kn), ID: 6567



Zagreb, Pantovčak, 500m², zem. 674m², 8 soba, vrt, bazen, 3 ezaže, lift, garaža, parking, luksuzna villa, EC: C, **2.000.000 €**, (15.200.000 kn), ID: 5867



Zagreb, Šestinski Vrh, 350m², zem. 600m², 5 soba, vrt, 3 etaže, garaža, parking, 1980 god., **400.000 €**, (3.040.000 kn), ID: 6168



Zagreb, Maksimir, Kozjak, 250m², zem. 490m², 4 sobe, vrt, bazen, 3 etaže, garaža i parking, spoj moderne arhitekture i luksuzne opreme, EC: C, **395.000 €**, (3.002.000 kn), ID: 4158

Kuće Houses



Zagreb, Podsljeme, Marku. Trnava, 340m², zem. 1800m², 4 sobe, vrt, 2 etaže, garaža, parking, luksuzno, 2006 god., EC: C, **330.000 €, (2.508.000 kn), ID: 823**



Sveta Nedjelja, Svetonedjeljski 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: 5584**



Zagreb, Gračani, 300m², zem. 600m², 7 soba, vrt, 3 etaže, garaža, parking, kompletno renovirano, EC: C, **199.000 €, (1.512.400 kn), ID: 6782**



Zagreb, Šalata, Rockefellerova, 414m², zem. 414m², 5 soba, vrt, roštilj, garaža, parking, luksuzna samostojeća novouređena kuća, EC: C, **780.000 €, (5.928.000 kn), ID: 6755**



Zagreb, Bjenik, 102m², 3 sobe, vrt, garaža, parking, novija gradnja, useljivo, EC: C, **125.000 €, (950.000 kn), ID: 6035**



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

For more offer, please visit

www.biliskov.com

or call us at

+385 (0)1 301 1383

info@biliskov.com



Zagreb, Tuškanc, 300m², zem. 1500m², 8 soba, vrt, balkon, garaža, parking, EC: F, **Cijena po dogovoru, ID: 6595**



Zagreb, Pantovčak, Zelengaj, 400m², zem. 1600m², 6 soba, vrt, terasa, roštilj, garaža, parking, novija gradnja, luksuzna, EC: C, **1.200.000 €, (9.120.000 kn), ID: 6708**

Građevinska zemljišta Building land



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



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



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



Zagreb, Rudeš, blizina Medarske, 407m², M1 zona, **70.000 €, (532.000 kn)**



Zagreb, Zelengaj, 1123m², može se napraviti objekt do 500 BRP, pravilan oblik, ravan teren, **520.000 €, (3.952.000 kn)**



Zagreb, Šalata, vrhunska lokacija, 600m², izrazito ravan teren, najljepša mikrolokacija, može se napraviti objekt do 500 BRP, **690.000 €, (5.244.000 kn), ID: 6234**

PRODAJETE NEKRETNINU?

A nemate baš uspijeha...



Rješenje za Vas!

Uvijek ispred konkurencije!



KONSTANTAN RAZVOJ I RAST

- 23 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 2 godine oglašavamo Vaše nekretnine na 1/1 stranici najčitanijih novina
- vlastiti časopis
- mobilna aplikacija
- prisutnost u medijima
- izlaganje na internacionalnim sajmovima (Minhen, London, Moskva, Beč, Göteborg...)
- oglašavanje na 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
- arhitektura i dizajn



ČASOPIS "NEKRETNINE & DIZAJN"

- besplatno izdanje
- izlazi 4 puta godišnje
- 45.000 primjeraka distribuira se najuspješnijim srednjim i velikim tvrtkama, prodajnim mjestima Tiska i iNovina, klijentima i poslovnim partnerima
- primjerak možete naručiti na e-mail: marketing@biliskov.com
- online izdanje pogledajte na našoj web stranici www.biliskov.com

Povjerite nam PRODAJU NEKRETNINE i zajedno sa nama budite
ISPRED KONKURENCIJE!

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

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

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

www.biliskov.com

PRATITE NAS NA:



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.