

ISPLATIVOST ULAGANJA U NEKRETNINE PRIVATNOG SMJEŠTAJA U TUČEPIMA

Tolić, Danica

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2016

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:325395>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-12-25**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

ZAVRŠNI RAD

**ISPLATIVOST ULAGANJA U NEKRETNINE
PRIVATNOG SMJEŠTAJA U TUČEPIMA**

Mentor:
doc.dr.sc. Ana Rimac Smiljanić

Studentica: Danica Tolić
Matični broj: 5130263

Split, kolovoz, 2016.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. Definiranje problema.....	1
1.2. Predmet istraživanja	2
1.3. Svrha i ciljevi istraživanja	2
1.4. Metode istraživanja	3
1.5. Struktura diplomskog rada	4
2. RAZVOJ PRIVATNOG SMJEŠTAJA	5
2.1. Razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj.....	5
2.2. Razvoj i značaj privatnog smještaja u Općini Tučepi	7
2.3. Smjernice budućeg razvoja privatnog smještaja na području Tučepa.....	10
2.4. Tržište nekretnina privatnog smještaja i turizam.....	11
2.5. Razvoj privatnog smještaja u pojedinim zemljama u odnosu na Hrvatsku.....	13
2.5.1. Osobine i utjecaji rasta privatnog smještaja u Portugalu: Regija Oeste.....	13
2.5.2. Stanovanje, turizam i sektor nekretnina: Španjolska mediteranska obala.....	14
2.5.4. Konceptualni dizajn javnih mjera: Flamanska obala	16
2.5.5. Gospodarski utjecaj turizma privatnog smještaja: Liparsko otočje.....	17
2.5.6. Usporedba cijena nekretnina u Hrvatskoj i drugim europskim zemljama	18
3. METODOLOGIJA I PODACI ISTRAŽIVANJA.....	19
3.1. Opis podataka i metodologija.....	19
3.2. Empirijsko istraživanje.....	20
4. ANALIZA ISPLATIVOSTI ULAGANJA U NEKRETNINE	22
PRIVATNOG SMJEŠTAJA U TUČEPIMA	22
4.1. Analiza empirijskog istraživanja	22
5. ZAKLJUČAK.....	32
LITERATURA.....	33
POPIS GRAFIKONA I TABLICA	35
PRILOZI	37
SAŽETAK.....	40
SUMMARY	41

1. UVOD

1.1. Definiranje problema

Hrvatska je na vodećem putu da postane jedna od primarnih turističkih destinacija svijeta. Razvoj turizma, a naročito privatnog smještaja iz godine u godinu u značajnom je porastu, ali isto tako rastu i cijene svih vrsta nekretnina, pa tako i onih za turistički smještaj. Također, u porastu je broj obitelji koje kupuju nekretnine ili prenamjenjuju već postojeće vlastite nekretnine u svrhu iznajmljivanja domaćim i stranim turistima čime ostvaruju dodatan prihod kućanstvu. Privatni smještaj čini trećinu ukupnih smještajnih kapaciteta u Hrvatskoj, a vodeće vikendaško područje oduvijek je bio priobalni dio Hrvatske koji će se i istraživati u ovom radu. Na tom je području nakon faze adaptacije postojećih stambenih objekata u vikendice 1960-ih i 1970-ih godina te faze izgradnje novih objekata za rekreaciju, odmor i zabavu 1970-ih i 1980-ih godina, nastupila još jedna faza u kojoj se javlja pojačana izgradnja višestambenih apartmanskih kompleksa, od sredine 1990-ih godina pa sve do danas. Prostorni raspored stanova za odmor, zabavu i rekreaciju pokazuje da se od 1991. do 2001. godine njihova koncentracija zadržala u vodećim obalnim turističkim područjima, ali i da se sve više širi u turistički manje vrednovana područja koja su pogodna za razvoj privatnog smještaja¹, a to se odnosi na prostorno manja mjesta očuvanog krajolika, prirodne i kulturne baštine, koja privlače turiste iz svih krajeva svijeta. S obzirom da privatni smještaj čini trećinu kapaciteta u turističkoj ponudi ugostiteljskih objekata, u njega se do 2015. godine uložilo oko 700 milijuna eura, te je glavni cilj ulazak Hrvatske u vodećih 20 turistički najkonkurentnijih zemalja svijeta do 2020. godine.² U ovom završnom radu analizirati će se isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja u Tučepima. Pošto je riječ o ograničenom teritorijalnom prostoru, posljedice porasta broja nekretnina za turistički smještaj kao i njihovih cijena znatno su očitije nego u većim sredinama, što će se detaljnije obraditi u nastavku rada. Prema podacima koji su dostupni na stranicama Turističke zajednice Splitsko - dalmatinske županije, Turističke zajednice općine Tučepi te Državnog zavoda za statistiku vidljivo je da broj dolazaka i noćenja domaćih i stranih turista raste iz godine u godinu, baš kao i broj kreveta u privatnom smještaju. S druge strane, cijene nekretnina u Tučepima koje se nude na tržištu su gotovo jednake prosječnim cijenama na razini Hrvatske. Prethodno navedene stavke nameću potrebu preispitivanja isplativosti ulaganja u nekretnine za privatni smještaj u Tučepima.

¹ Opačić, V. T. (2009): Recent Characteristics of the Second Home Phenomenon in the Croatian Littoral, Hrvatski geografski glasnik, Zagreb, str. 34.

² Ministarstvo turizma Republike Hrvatske, www.mint.hr (04.02.2016.)

1.2. Predmet istraživanja

Na problem istraživanja koji je prethodno naveden nadovezuje se i predmet istraživanja. U završnom radu će se teorijski i empirijski istraživati isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja. Cijene nekretnina u Tučepima poskupile su zbog povećanog broja dolazaka i noćenja domaćih i stranih gostiju i time rasta zarade od iznajmljivanja nekretnina te kroz rast potražnje stanovništva za kupnjom novih nekretnina ili za prenamijenom već postojećih vlastitih nekretnina u turističke svrhe odnosno za iznajmljivanje turistima u sezonskim mjesecima. Potrebno je naglasiti da do sada niti jedno slično istraživanje za općinu Tučepi nije provedeno.

1.3. Svrha i ciljevi istraživanja

Prema prethodno definiranom problemu i predmetu istraživanja, određena je i svrha završnog rada. Potrebno je istražiti zašto se stanovništvo odlučuje na ulaganje u nekretnine privatnog smještaja u Tučepima umjesto na ulaganje u dionice, obveznice ili jednostavno na štednju u bankama. Nadalje, istraživanjem će se nastojati odgovoriti i na sljedeća pitanja.

1. Tko najviše ulaže u nekretnine za privatni smještaj te kako se to odražava na razvoj turizma u Tučepima?
2. Da li je pojava privatnog smještaja te rast broja dolazaka i noćenja domaćih i stranih turista u Tučepima imala utjecaj na porast cijena nekretnina za turistički smještaj?
3. Kako navedeni trend privatnog smještaja utječe na demografska kretanja u općini Tučepi?
4. Kako ulaganje u nekretnine za privatni smještaj utječe na cjelokupno gopodarstvo općine Tučepi?

Ulagачi, bilo domaći bilo strani mogu svoja sredstva iskoristiti za ulaganje u dionice, obveznice ili neki od niza fondova koji se danas nude na finansijskom tržištu, a s druge strane mogu kupiti novu ili svojim sredstvima prenamijeniti već postojeću vlastitu nekretninu u turističke svrhe. Dakle, glavni cilj istraživanja koje je predstavljeno u ovom završnom radu je istražiti što je isplativije za ulagače, odnosno što donosi veću zaradu te analizirati kolika je zapravo isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja koji se iz godine u godinu značajno razvija kako na području Republike Hrvatske, tako i na području Općine Tučepi, kao užeg područja istraživanja.

1.4. Metode istraživanja

Da bi dobili odgovore na prethodno postavljena pitanja, koristit će se razne metode koje su primjerene ovoj vrsti istraživanja.

Znanstvena metoda - Skup različitih postupaka kojima se znanost koristi u znanstveno - istraživačkom radu, a koji omogućuju da se predmet istraživanja shvati, znanstveno istraži i objasni te da se pomoću njih dođe do znanstvenih spoznaja i istina.³

U ovom radu se koriste razne teorijske metode te empirijska metoda anketiranja.

Od teorijskih metoda koriste se slijedeće:

Metoda analize - Postupak znanstvenog istraživanja raščlanjivanjem složenih pojmova, sudova i zaključaka na njihove jednostavnije sastavne dijelove i elemente.

Metoda sinteze - Suprotna od metode analize, odnosno riječ je o postupku znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti spajanjem jednostavnih sudova u složenije.

Metoda komparacije – Uočava se sličnost odnosno razlike dvaju ili više događaja i objekata.

Induktivna metoda - Njome se zaključuje da će u odnosu na ispitane pojedinačne pojave i druge slične pojave biti iste.

Deduktivna metoda - Iz općih sudova se izvode posebni ili pojedinačni zaključci.

Statistička metoda - Znanstvena metoda koja se bavi prikupljanjem, analizom i tumačenjem podataka različitih vrsta.

Od empirijskih metoda koristi se metoda anketiranja. To je postupak kojim se na temelju anketnog upitnika istražuju i prikupljaju podaci, informacije, stavovi i mišljenja o predmetu istraživanja, u ovom slučaju o isplativosti ulaganja iznajmljivača u privatni smještaj na području Tučepa. Anketiranje se vrši metodom ispitivanja i klasičnim osobnim kontaktom s ispitanicima. Sva pitanja su zatvorenog tipa kako anketa ispitanicima nebi oduzela previše vremena. Anketiranje se provodi početkom 2016. godine na uzorku od 40 ispitanika (iznajmljivača) na području Općine Tučepi. Kriterij izbora ispitanika je da iznajmljuje objekt u domaćinstvu. Sami podaci se na kraju zbirno obrađuju bez imena ispitanika.

Metoda prezentacije empirijskog istraživanja – Prikupljeni kvalitativni i kvantitativni podaci iz anketnog upitnika se obrađuju u statističkim programima kako bi se dobiveni rezultati istraživanja prikazali putem tablica i grafikona te kako bi se na kraju iznijela njihova objašnjenja u tekstualnom obliku.

³ Zelenika, R. (2002): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, str. 285.

1.5. Struktura diplomskog rada

Završni rad je strukturiran kroz pet međusobno povezanih cjelina i to na slijedeći način:

U uvodnom dijelu definirani su problem istraživanja, predmet istraživanja te svrha i ciljevi istraživanja, također naznačene su metode koje su korištene u radu, a na kraju je prikazana struktura završnog rada.

Drugi dio nosi naslov razvoj privatnog smještaja. U njemu se opisuje razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj kao i razvoj privatnog smještaja u Tučepima, zatim se prikazuje turistička ponuda mjesta i značaj privatnog smještaja za cjelokupni razvoj Općine Tučepi. Ovdje se obrađuje i tržište nekretnina za turistički smještaj i njegov utjecaj na turizam. Napravljena je usporedba sa pojedinim zemljama u kojima se sve više razvija privatni smještaj i opisuje se trenutno stanje na njihovim tržištima nekretnina.

Treći dio se odnosi na metodologiju i podatke istraživanja. U ovom dijelu se opisuju podaci koji su se koristili prilikom istraživanja za završni rad.

Četvrto poglavlje nosi naziv analiza isplativosti ulaganja u nekretnine privatnog smještaja u Tučepima. U ovom dijelu obraditi će se informacije i podaci dobiveni anketnim upitnikom te će se izraditi potrebne tablice i grafikoni.

U petom dijelu odnosno u zaključku predstavljena je sinteza rezultata istraživanja do kojih se došlo u ovome radu.

Na samom kraju rada slijedi popis korištene literature, popis grafikona i tablica, anketni upitnik kao prilog te sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku kao i ključne riječi.

2. RAZVOJ PRIVATNOG SMJEŠTAJA

2.1. Razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj

Razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj može se podijeliti na nekoliko razdoblja:⁴

Razdoblje do Prvog svjetskog rata: Ubrzan razvoj privatnog smještaja i njegova atraktivnost kao tradicionalni oblik dodatne aktivnosti stanovništva u turističkim odredištima.

Razdoblje između dva svjetska rata: Svako bolje opremljeno kućanstvo se bavi iznajmljivanjem jer su vlasnici osjetili da je to idealan način dodatne zarade. U ovom periodu privatni smještaj predstavlja najbrže rastući i glavni dio smještajnih kapaciteta.

Razdoblje od Drugog svjetskog rata do 1990. godine: Privatne osobe brzo uočavaju mogućnosti bavljenja turizmom, ulažu vlastita sredstva i podižu lako dostupne kredite za izgradnju smještajnih kapaciteta, kako bi si osigurali dodatni prihod.

Razdoblje od 1990. godine do danas: Privatni smještaj je postao značajan dio ponude smještajnih kapaciteta, no državne institucije su i dalje nezainteresirane za ovu vrstu ponude.

Privatni smještaj je turistički smještaj u vlasništvu građana koji se njime bave kao dopunskom gospodarskom djelatnošću. Oni pružaju usluge smještaja turistima koji izvan svoje uobičajene sredine borave više od 24 sata i zbog toga im je potreban smještaj na određeno vrijeme.⁵ Privatnim odnosno obiteljskim smještajem u 2014. godini, komercijalno se bavilo gotovo 63 tisuće kućanstava, a više od 470 tisuća kreveta činilo je 52% u ukupnom broju stalnih turističkih kreveta u hrvatskom turizmu. O važnosti privatnog smještaja svjedoče i podaci Državnog zavoda za statistiku koji pokazuju da je u ovoj vrsti smještaja 2014. godine ostvareno i najviše noćenja među svim vrstama komercijalnog smještaja, 24 milijuna ili 36% od ukupnih 66,5 milijuna, a jedini je imao i porast noćenja od 9% u odnosu na 2013. godinu, kao i porast broja kreveta za oko 30 tisuća.⁶ Privatni smještaj i u 2015. godini ima najveći pojedinačni udio u ukupnim noćenjima – 37%, te je zabilježeno 26,7 milijuna noćenja ili oko 12% više nego prethodne godine. Pretpostavlja se da će obiteljski smještaj i u idućim sezonama biti među glavnim trendovima u turizmu.⁷

⁴ Pirjevec, B. (1998): Ekonomska obilježja turizma, Golden Marketing, Zagreb, str. 32 – 45.

⁵ Weber, S., Mikačić, V. (2007): Osnove turizma, Školska knjiga, Zagreb, str. 123.

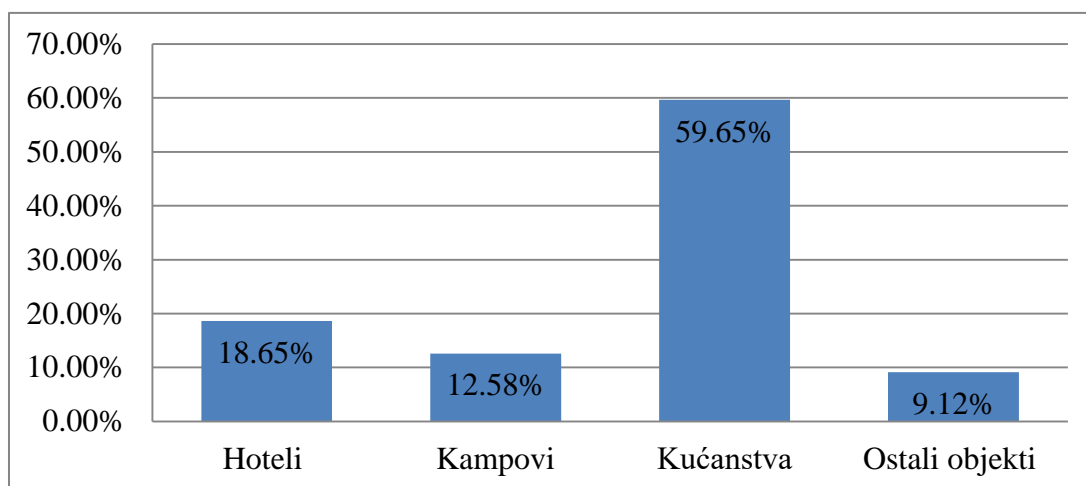
⁶ Poslovni dnevnik (2015): Hrvatski privatni smještaj u trendu i kod domaćih i stranih turista, dostupno na: <http://www.poslovni.hr/hrvatska/hrvatski-privatni-smjestaj-u-trendu-i-kod-domacih-i-stranih-turista-293054> (13.08.2016.)

⁷ Institut za turizam (2015): Hrvatski turizam u brojkama, dostupno na: <http://www.iztg.hr/UserFiles/file/institut/Hrvatski-turizam-u-brojkama-2015-Broj--04-1.pdf> (13.08.2016.)

U Hrvatskoj, a najčešće u priobalnim mjestima, mnoge obitelji kupuju novu nekretninu ili svoju vlastitu nekretninu prenamjenjuju za iznajmljivanje u turizmu, čime ostvaruju značajne dodatne prihode za kućanstvo. Da bi se uvidjela stvarna važnost privatnog smještaja, prikazat će se podaci Zajednice obiteljskog smještaja u 2014. godini, gdje se može vidjeti kako bi izgledalo stanje u turizmu kada ne bi postojao privatni smještaj:⁸

Umjesto 66.484.000 noćenja bilo bi 42.612.000 noćenja,
umjesto 13.128.000 dolazaka bilo bi 9.593.000 dolazaka,
umjesto 800.000.000,00 kn sustav od 297 turističkih zajednica imao bi 645.000.000,00 kn prihoda.

Na grafikonu 1. može se uočiti da se u 2012. godini najveći broj turističkih kreveta nalazio upravo u kućanstvima - čak 59,65%, što je još jedan pokazatelj ubrzanog razvoja i velikog značaja ove vrste turističkog smještaja u Hrvatskoj.



Grafikon 1: Turistički kreveti u Hrvatskoj po vrstama smještajnih objekata (2012.)

Izvor: DZS, www.dzs.hr (20.04.2016.)

Zaključno se može reći da je Hrvatska u posljednjem desetljeću povećala raspoložive smještajne kapacitete za 25%. Najveći rast od čak 46% u deset godina, odnosno do 2011. godine zabilježen je upravo u kućanstvima, zatim slijede hoteli s rastom od 19% i kampovi s rastom od 12%. Jednom kada je standard privatnog smještaja visoko podignut nije važno koliko ga je u strukturi u odnosu na hotele.⁹

⁸ Pinezić, N. (2015): Ugostiteljske usluge u domaćinstvu i na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu - obiteljski smještaj u Republici Hrvatskoj, dostupno na: <http://hrturizam.hr> (07.04.2016.)

⁹ Galović, G., Radosinović, D. (2015): Kritična točka našeg turizma, s manje od trećine noćenja u hotelima, najslabiji smo u Europskoj uniji, dostupno na: www.jutarnji.hr (04.02.2016.)

2.2. Razvoj i značaj privatnog smještaja u Općini Tučepi

Tučepi su općina u Splitsko – dalmatinskoj županiji i pripadaju Makarskom primorju. Kao turističko odredište Tučepi postoje već dugi niz godina i mogu se pohvaliti svojom iznimnom prirodnom i kulturnom baštinom koja zasigurno ima značajan utjecaj na turizam. Pravi razvoj turizma i privatnog smještaja počeo je nakon velikog potresa 1962. godine. Tada lokalno stanovništvo napušta porušene kamene kuće u planinama te započinje gradnju novih suvremenijih kuća pri samoj obali koje će kasnije prenamijeniti za iznajmljivanje turistima u sezonama koje slijede, čime će se ostvarivati značajniji dodatni prihodi za kućanstvo.¹⁰

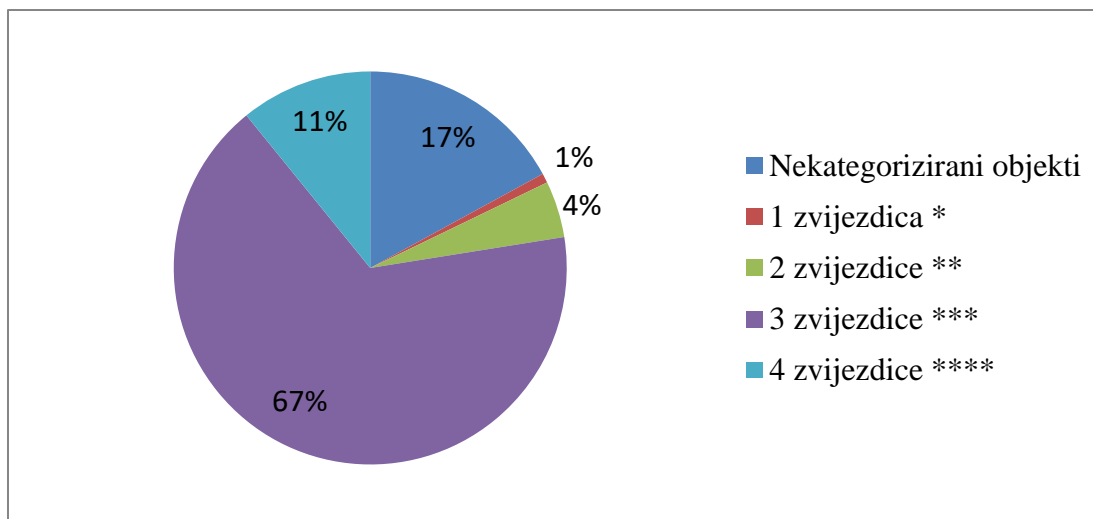
Pošto noviji podaci nisu dostupni, na temelju popisa stanovništva iz 2001. godine vidljivo je da je u Tučepima od ukupnog broja zaposlenog stanovništva, 41% njih bilo zaposleno u djelatnostima ugostiteljstva, odnosno u hotelima i restoranima, dok se poslovanjem sa nekretninama, iznajmljivanjem i ostalim sličnim poslovnim uslugama bavilo tek 4% stanovništva.¹¹ Danas je taj postotak značajno uvećan jer se turizam i ugostiteljstvo razvijaju iz godine u godinu što dokazuje velik broj dolazaka i noćenja, čime se povećava i broj zaposlenih u djelatnostima ugostiteljstva kao i u poslovima povezanim sa iznajmljivanjem turističkog smještaja.

Može se reći da su današnji Tučepi spojnica prošlosti i budućnosti te da raspolažu sa 2.000 kreveta u hotelima od kojih je šest sa četiri zvjezdice, što dovoljno govori o kvaliteti usluge. Tučepi raspolažu i sa 5.000 kreveta u privatnom smještaju u koji ubrajamo sobe, kampove u domaćinstvima, apartmane, studio apartmane i kuće za odmor.¹² Grafikon 2. prikazuje da je najviše turističkih objekata za smještaj u Tučepima kategorizirano sa tri zvjezdice (67%), a to su pretežno hoteli koji se najčešće ne razlikuju po kategorizaciji.

¹⁰ TZ Tučepi: Vodič Tučepi kroz povijest, dostupno na: www.tucepi.com (04.02.2016.)

¹¹ DZS, dostupno na: www.dzs.hr (28.04.2016.)

¹² TZ Tučepi: Vodič Tučepi kroz povijest, dostupno na: www.tucepi.com (04.02.2016.)



Grafikon 2: Kategorizacija objekata turističkog smještaja u Tučepima (2015.)

Izvor: www.booking.com (28.04.2016.)

Prema podacima Državnog zavoda za statistiku, iz tablice 1. može se uočiti da je najveći broj dolazaka i noćenja domaćih i stranih gostiju u Tučepima u 2015. godini ostvaren u kolovozu, čak 201.174 noćenja što pokazuje veliku posjećenost ovog turističkog mjesta.

Tablica 1: Dolasci i noćenja domaćih i stranih turista u Tučepima (2015.)

Mjesec	Dolasci turista	Noćenja turista
Svibanj	7.802	46.471
Lipanj	12.916	84.199
Srpanj	26.295	187.802
Kolovoz	28.479	201.174
Rujan	11.030	93.043
Listopad	5.085	32.111

Izvor: DZS, www.dzs.hr (27.04.2016.)

Iz godine u godinu ulažu se brojna sredstva u nove projekte, turističke atrakcije, smještajne kapacitete i ostalu turističku ponudu na Makarskoj rivijeri, a sve sa ciljem poboljšanja cjelokupnog stanja u turizmu.

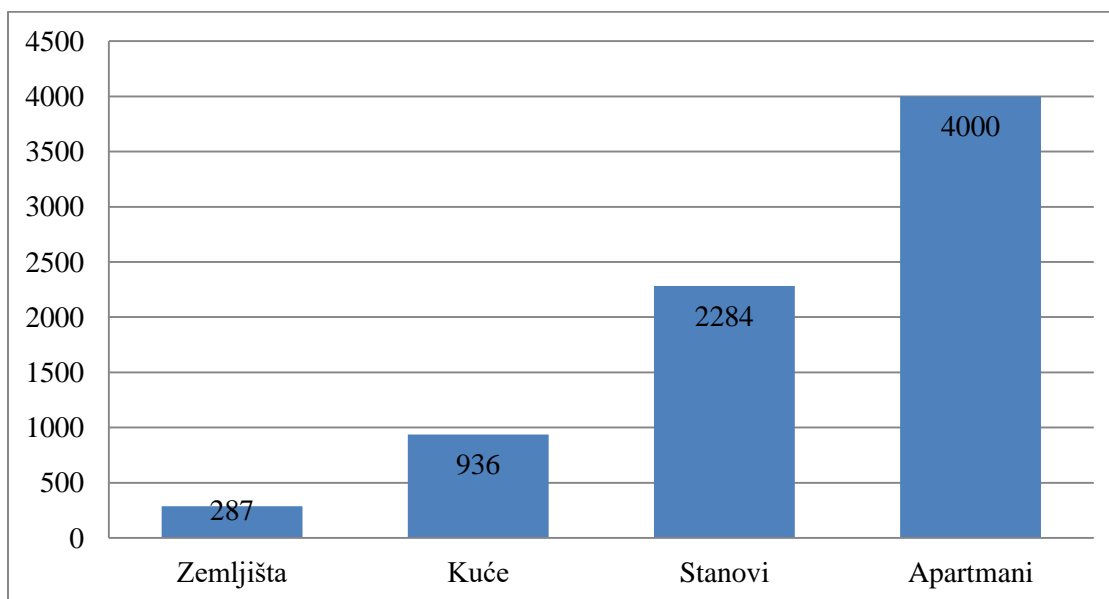
Iz tablice 2. se može uočiti da se najviše sredstava na Makarskoj rivijeri ulaže u smještajne kapacitete, a razlog tome je povećanje broja turističkih noćenja. Valja naglasiti da se u Tučepima izgradio ili renovirao i prenamijenio veliki broj vila, apartmana i kuća za odmor u posljednjih nekoliko godina.

Tablica 2: Procjena vrijednosti investicijskih projekata: Makarska rivijera

	Broj projekata	Iznos (u eurima)	
		Od	Do
Smještajni kapaciteti	19	269.785.000,00	311.360.000,00
Turističke atrakcije	1	500.000,00	1.000.000,00
Ostale ponude i usluge	2	20.000.000,00	30.000.000,00
Ukupno	22	290.285.000,00	342.360.000,00

Izvor: Glavni plan razvoja Splitsko - dalmatinske županije, www.dalmacija.hr (04.02.2016.)

Grafikon 3. pokazuje cijene nekretnina po metru kvadratnom u Tučepima, no pošto je malo apartmana trenutno na tržištu nekretnina, uzet će se u obzir stanovi kao najskuplje nekretnine, čija cijena iznosi 2.284,00 eura po metru kvadratnom.



Grafikon 3: Trenutne cijene nekretnina po metru kvadratnom u Tučepima (u eurima)

Izvor: GoHome, www.gohome.hr (29.04.2016.)

2.3. Smjernice budućeg razvoja privatnog smještaja na području Tučepa

Privatni smještaj predstavlja izuzetno značajnu ponudu smještajnih kapaciteta za područje Tučepa, kako za lokalno stanovništvo tako i za njihove goste. Kako bi domaćini i dalje ostvarivali dodatne prihode od iznajmljivanja, a gosti bili zadovoljni pruženim uslugama potrebno je definirati određene smjernice budućeg razvoja privatnog smještaja:

1. Kreiranje jedinstvenog brenda privatnog smještaja - Za uspješnu prodaju i promociju privatnog smještaja nužno je postojanje kvalitetno osmišljenog i prepoznatljivog branda.
2. Podizanje razine i ujednačenosti kvalitete privatnog smještaja - Kapaciteti privatnog smještaja su često znak jeftinog i nekvalitetnog oblika smještaja. U Tučepima prevladavaju smještajni kapaciteti kategorizirani sa 3 zvjezdice. Danas se javlja situacija da se jednom kategoriziranom objektu, kvaliteta više ne kontrolira, osim u slučaju da iznajmljivač poboljša kvalitetu svog objekta te želi zvjezdicu više. Kako bi se kategorizaciji vratilo pravo značenje „jamstva kvalitete“ potrebno je izvršiti ponovnu kategorizaciju svih objekata starijih od 10 godina te kategorizaciju ponavljati svakih 5 godina. Na taj način bi se prisililo iznajmljivače da kontinuirano poboljšavaju kvalitetu svojih objekata, ulažu u dodatne sadržaje te time direktno utječu i na poboljšanje cjelokupne ponude destinacije.
3. Proširenje turističke ponude Makarske rivijere - Prema Glavnom planu turizma Splitsko - dalmatinske županije još uvijek postoji izrazit potencijal za uspješno komercijaliziranje: „sunce i more“ potencijala, proizvoda povezanih s nautičkim turizmom, tematiziranih turističkih tura, kratkih odmora, „spa i wellness“ proizvoda, proizvoda poslovnog turizma te proizvoda specijalnih interesa. Dakle, za produženje sezone i privatnih kapaciteta potrebno je turističku ponudu proširiti kako bi turiste zainteresirali za dolazak i van sezone.
4. Intenzivnija borba protiv nelegalnih iznajmljivača - Nelegalni iznajmljivači predstavljaju veliki problem hrvatskog turizma. Iznajmljivači su bespomoćni jer ostaju bez mjesecima ranije ugovorenih termina, a za pomoć se ne mogu obratiti nikome. Kako bi se ovaj problem riješio, potrebno je uvesti strože inspekcije.
5. Podizanje razine obrazovanja organiziranjem edukacijskih tečajeva – Kako bi se cjelokupan privatni smještaj podigao na višu razinu kvalitete te kako bi se mogao prilagođavati trendovima na tržištu, potrebno je sustavno ulagati u unapređenje znanja građana koji pružaju usluge smještaja u domaćinstvima. Kroz sustav besplatnih tečajeva stranih jezika s naglaskom na turistički aspekt stranih jezika organiziranih od strane lokalnih turističkih zajednica uz vrlo malo ulaganja bi se u najkraćem roku učinilo mnogo. Poboljšavajući komunikaciju iznajmljivača sa gostom poboljšava se cjelokupni imidž destinacije.

2.4. Tržište nekretnina privatnog smještaja i turizam

Određivanje cijena svih vrsta nekretnina nastaje djelovanjem ponude i potražnje na tržištu nekretnina. Potražnja se može definirati kao količina prostora ili broj nekretninskih jedinica koje se traže po određenoj cijeni, a što je potražnja za nekretninama veća to su veće i cijene tih nekretnina, s druge strane ponuda je količina prostora ili nekretninskih jedinica koje se nude na tržištu po određenim cijenama, a što je ponuda veća to su cijene nekretnina manje. Analiza potražnje za stambenim prostorom u Hrvatskoj pokazala je kako su najtraženiji stanovi na tržištu nekretnina većinom oni manjih površina (od 35 do 55m²), sa jednom ili dvije odvojene spavaće sobe. Današnji kupci nekretnina u Hrvatskoj pretežno su hrvatski državljani, zaposleni samci, mlade obitelji sa djecom, umirovljenici koji su stekli ušteđevinu, a u posljednje vrijeme sve je više onih kupaca koji kupuju određenu nekretninu najčešće na turistički pogodnoj lokaciji ili prenamjenjuju vlastitu nekretninu kako bi je iznajmljivali kao turistički smještaj i tako kontinuirano primali dodatni prihod kućanstva. Najčešće kada kupuju novu nekretninu, kupci prodaju već postojeću nekretninu, tako da je prodaja postojeće zapravo uvjet kupnje nove nekretnine.¹³ Cijene nekretnina se mijenjaju iz godine u godinu ovisno o potražnji na tržištu nekretnina. Na godišnjoj razini cijene nekretnina na Jadranu narasle su za 7,9%. Na mjesečnoj razini, u odnosu na prosinac 2015. godine cijene su više za 3,6%. Tražena cijena kuća na Jadranu, u prosincu 2015. godine je iznosila 1.690,00 eura/m² što je 2,6% više od prethodnog mjeseca, a 9,4% više u odnosu na siječanj 2015. godine. Prosječna cijena kvadrata apartmana na Jadranu u odnosu na prosinac viša je za 0,8%, dok je na godišnjoj razini viša za 1,4% i iznosi 2.063,00 eura/m². Osim u Dubrovačko – neretvanskoj županiji, gdje su cijene nekretnina očekivano najviše te Splitsko - dalmatinskoj županiji, tražene cijene apartmana više su od 2.000,00 eura/m² i u Primorsko - goranskoj županiji. Prosječna cijena vikendice u Dubrovačko - neretvanskoj županiji u siječnju je iznosila 2.670,00 eura/m², u Splitsko - dalmatinskoj županiji 2.337,00 eura/m², dok je u Primorsko - goranskoj županiji prosječna tražena cijena apartmana u siječnju iznosila 2.229,00 eura/m². S druge strane, najpovoljnije nekretnine za odmor su vikendice u Ličko - senjskoj županiji s cijenom od 1.516,00 eura/m² te Istarskoj županiji s 1.710,00 eura/m².¹⁴

¹³ ZANE (2015): „Što će najviše utjecati na potražnju za stambenim prostorom“, kvartalni bilten, br. 13, Zagrebačka banka, Zagreb, dostupno na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (07.04.2016.)

¹⁴ Centar nekretnina (2016): „Indeks cijena nekretnina za siječanj 2016.“ dostupno na: http://www.centarnekretnina.net/download/CentarNekretnina_indeks_cijena_nekretnina_sijecanj_2016.pdf (30.04.2016.)

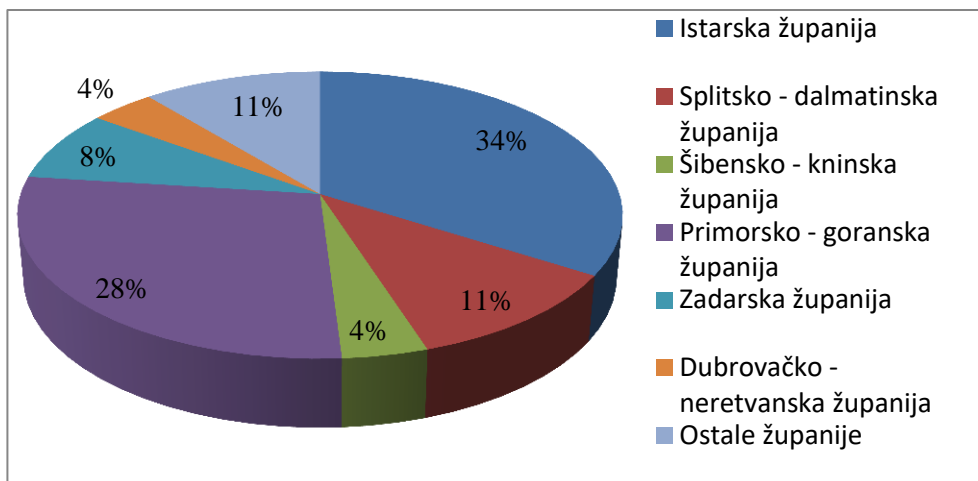
Nakon šest dugih godina pada cijena kuća, hrvatsko tržište nekretnina sada se oporavlja. Tijekom 2015. godine, prosječna cijena novih stanova prodanih u Hrvatskoj bila je 1.420,60 eura po metru kvadratnom, što je za 1,6% više u odnosu na godinu ranije. Prosječna tražena cijena stanova na Jadranskoj obali sa rastom od 15,57%, iznosi 1.826,00 eura po metru kvadratnom u veljači 2016. godine. Ukupan broj prodanih stanova porastao je za gotovo 21%, na oko 2.410 jedinica u 2014. godini, a ukupna korisna površina svih prodanih stanova je također porasla za 27,4% na 157.316 kvadratnih metara. Nakon šest godina recesije, hrvatsko gospodarstvo poraslo je u 2015. godini, uz rast BDP-a od 1,6%, zahvaljujući snažnom turizmu na Jadranu. Očekuje se da će gospodarstvo porasti za 2,1% u ovoj godini, što je najveći rast od 2007. godine. Od prosječne prodaje 1.500 stambenih jedinica od 2001. do 2005. godine, broj prodanih stanova se više nego udvostručio s prosjekom od oko 3.100 jedinica godišnje od 2006. do 2009. godine. Međutim, prodaja je ponovno pala na godišnji prosjek od oko 2.200 jedinica od 2010. do 2013. godine. U 2015. godini broj izdanih dozvola za stanove pao je za 10,24% u odnosu na godinu ranije, na samo 6.950 jedinica, dok je korisna površina stambenih dozvola pala za 7,8% na 650.126 kvadratnih metara. Isto tako, broj izdanih građevinskih dozvola smanjio se za 4% u 2015. godini na 6.328 jedinica.¹⁵

Danas je malo ljudi koji imaju apartman, sobu ili sličnu vrstu turističkog smještaja, a koji ne vide mogućnost dodatne zarade u iznajmljivanju. Ekspanzija turizma koju je doživjela Hrvatska, a time i Tučepi pruža mogućnost takvog razmišljanja. Stanovi, kuće, vikendice, sobe i seoska gospodarstva pretvaraju se u apartmane i kuće za odmor. Ponuda prerasta potražnju, a uspješni iznajmljivači će biti oni koji će tom poslu pristupiti ozbiljno, što znači da će morati uložiti više vremena, znanja i novca, ali će im takav pristup osigurati dugoročnu poziciju na tržištu i veliku vjerojatnost da će razviti dodatan posao kojim će moći osigurati egzistenciju, a možda i radno mjesto nekom od članova obitelji.¹⁶

U posljednje vrijeme sve se više lokalnog stanovništva ali i stranaca odlučuje na kupnju nekretnina u svrhu iznajmljivanja, a najčešće na turistički pogodnim lokacijama kao što su priobalje i otoci. Na grafikonu 4. je vidljivo da je najveća zastupljenost nekretnina u vlasništvu stranih državljana do 2005. godine bila u Istarskoj i Primorsko - goranskoj županiji.

¹⁵ Global property guide (2016): Dostupno na: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Croatia> (30.04.2016.)

¹⁶ Croatian hot spots (2016): Kako biti uspješan mali iznajmljivač, dostupno na: <http://hotspots.net.hr/2016/03/kako-biti-uspjesan-mali-iznajmljivac/> (07.04.2016.)



Grafikon 4: Nekretnine u vlasništvu stranih državljana po županijama (1998. - 2005.)

Izvor: www.limun.hr (30.04.2016)

Na kraju, važno je naglasiti da nije svako ulaganje u nekretnine isplativo, postoji veliki rizik propasti određene investicije. Investitor koji se odlučuje za novi pothvat najprije mora razlučiti da li takvo ulaganje za njega predstavlja aktivu ili pasivu. To znači da ako takvo ulaganje investitora više košta nego što mu donosi prihod, onda ono predstavlja pasivu jer dolazi do odljeva novca, a ako ulaganje u nekretnine donosi prihod veći nego što su troškovi financiranja nekretnine, onda je takvo investiranje aktiva i donosi neto prihod investitoru te je samo po sebi isplativo.¹⁷

2.5. Razvoj privatnog smještaja u pojedinim zemljama u odnosu na Hrvatsku

2.5.1. Osobine i utjecaji rasta privatnog smještaja u Portugalu: Regija Oeste

Portugal je država na zapadu Europe koja se može pohvaliti prekrasnim krajolikom, veličanstvenim planinama i beskrajnim plažama, kao i kulturnom baštinom u koju se ubrajaju zanimljivi dvorci i palače. Sve je to pridonijelo značajnom razvoju turizma, ali što je za ovo istraživanje još važnije, pridonijelo je razvoju privatnog smještaja koji je postao važan čimbenik načina iskorištavanja zemljišta i promjene krajolika u toj zemlji, dok je u regiji Oeste privatni smještaj posebno izražen.¹⁸ U Portugalu je većina vlasnika privatnog smještaja domaće stanovništvo koje ima stalni boravak u zemlji, a iza njih slijede portugalski emigranti

¹⁷ Broz Tominac, S. et al. (2010): Računovodstvo priručnik za vježbe, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb, str. 222.

¹⁸ Roca, M. N., Roca, Z., Oliveira, J. A. (2011): Features and Impacts of Second Homes Expansion: theCaseoftheOesteRegion, Portugal, Hrvatski geografski glasnik 73(2), str. 111.

i stranci. Ove grupe se razlikuju u učestalosti korištenja privatnih kuća odnosno vikendica, s obzirom da su domaći stanovnici i emigranti najčešće ekonomski aktivni parovi sa djecom, dok su stranci uglavnom umirovljenici. Stupanj širenja privatnih kuća u vlasništvu domaćeg stanovništva i stranaca je puno veća nego kod emigranata. Sve tri skupine preferiraju individualne renovirane stare seoske kuće. To djelomično objašnjava zašto lokalne vlasti ističu pozitivne učinke širenja privatnih kuća u selima u regiji Oeste. Nadalje, s obzirom na opadanje i starenje seoskog stanovništva, širenje privatnih kuća promatra se kao pozitivna demografska nadoknada. U Portugalu su se propisi korištenja zemljišta i obilježja krajolika značajno promijenila širenjem privatnog smještaja. U razdoblju od 2001. do 2011. godine, njihov broj je narastao za 22,6%, tako da je 1.133.166 privatnih kuća u 2011. godini predstavljalo 19,3% ukupnog broja stambenih nekretnina. Prisutnost privatnih kuća bila je očita u različitim dijelovima zemlje – od visoko urbaniziranog i dinamičnog priobalnog područja do ostarjele i stagnirane ruralne unutrašnjosti. Nedavni prostorni i sektorski programi za razvojnu politiku obilježeni su rastućom važnosti koja se pripisuje privatnim kućama u portugalskom turizmu. Međutim, utjecaji širenja privatnog smještaja percipiraju se sasvim drugačije, na primjer u Nacionalnoj strategiji turističkog razvoja, portugalska vlada smatra turizam privatnog smještaja jednim od deset prioriteta koji se treba promovirati, dok se u Nacionalnom programu za prostorno uređenje preporuča da se kontrolira njegovo širenje zbog učinaka koje može imati na održivost i upravljanje korištenjem zemljišta i krajolika.¹⁹

2.5.2. Stanovanje, turizam i sektor nekretnina: Španjolska mediteranska obala

Španjolska je država smještena na jugozapadu Europe. Zbog tople klime i lijepih plaža ovu zemlju svake godine posjete milijuni turista. To je zemlja bogate kulture koja spada u sam vrh omiljenih turističkih destinacija. Tijekom posljednjih godina većina španjolske mediteranske obale prolazi kroz ogroman urbani rast, uglavnom povezan sa sektorom turizma i nekretnina. Proces urbanizacije je proveden bez sudjelovanja građana i to uzrokuje nepopravljivu štetu za okoliš. Ekonomska globalizacija je snažno utjecala na ulaganje u nekretnine. Rast stambenog sektora u mediteranskim turističkim područjima ne može se gledati uzimajući u obzir samo španjolska ulaganja. U Španjolskoj, stanovništvo iz Njemačke, Velike Britanije i ostalih zapadnoeuropskih zemalja, podržani od strane lokalnih i regionalnih vlasti, stječu tisuće novoizgrađenih stambenih jedinica svake godine za osobne svrhe.

¹⁹ Roca, M. N., Roca, Z., Oliveira, J. A., Costa L. (2012): Second home tourism in the Oeste region, Portugal: Features and impacts, *European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation* 3(2), str. 35 – 37.

Propisi urbanizacije su reformirani kako bi olakšali posao graditelja stambenih naselja. Jedno od najvažnijih španjolskih turističkih područja je Costa Blanca, obala u španjolskoj pokrajini Alicante. Zbog svoje blage mediteranske klime, vrlo je popularna turistička destinacija za turiste iz Španjolske i Europe. Ovo područje je prošlo kroz dramatičan demografski i gospodarski rast, uglavnom temeljeno na turizmu i industriji nekretnina. Sa društveno prostorne točke gledišta, nastalo područje je ozbiljno razdvojeno. Promjene nastale ovom vrstom urbanog razvoja duboko su utjecale na lokalno stanovništvo. Primjerice, cijene nekretnina su spektakularno porasle i kao posljedica stanovanje je postalo jedan od najvažnijih problema za nekoliko socijalnih skupina kao što su mladi ljudi i ekonomski emigranti. Strana ulaganja u stanovanje, osobito u privatni smještaj, nije posve nova pojava, a njegove kvantitativne dimenzije, ekonomski učinak, zajedno sa društvenim i ekološkim posljedicama čine razdoblje druge polovice devedesetih godina u istaknuto razdoblje svoga povijesnog razvoja. Izgradnja stotina tisuća kuća, proširenje ili stvaranje novog kapaciteta transporta (autoceste, zračne luke, vlakovi velike brzine) i razvoj svih vrsta objekata povezanih sa turizmom (golf, marine, tematski parkovi) su duboko preobrazili velike dijelove obale i sve češće, susjedna područja. Glavni element ogromnog pretrpljenog rasta u posljednjih deset godina bio je rast broja stanova, a unutar toga privatni smještaj zauzima istaknuto mjesto.²⁰

2.5.3. Problem brzog širenja privatnog smještaja: Švicarska

Švicarska je savezna država u središnjoj Europi i ima 7.318.640 stanovnika. Spada među najkonkurentnije zemlje Europe što se tiče turizma i putovanja. Turisti u Švicarskoj ponajviše žele netaknuti i tradicionalni seoski izgled i prirodni krajolik, a turizam najčešće privlači posjetitelje prekrasnim fotografijama koje ocrtavaju idealna očekivanja tih istih gostiju. Međutim, stvarnost je okarakterizirana povećanim brojem privatnih kuća odnosno privatnog smještaja. Atraktivna ljetovališta su preferirane lokacije za privatni smještaj pa valja istaknuti da u Švicarskoj ima više kreveta u privatnim smještaju nego što ih ima u hotelima. Problem intenzivnog razvoja turističkog smještaja, posebice u sektoru privatnog smještaja je postao vrlo važan u Švicarskoj u posljednjih nekoliko godina. Rezultati analize pokazuju da širenje građevinskog područja treba biti strogo ograničeno te da postoji potreba za propisima

²⁰Orueta, F.D., Lourés, M.L. (2006): Housing, tourism and real estate sector: The spanish mediteranean coast, ENHR Conference: Housing in an expanding Europe, Ljubljana, Slovenia, 2-5 July 2006, str. 2 - 3

u planiranju razvoja. Potrebno je naglasiti da usmjeravanje kretanja privatnog smještaja i njihove uporabe treba biti podržano pomoću nekoliko različitih instrumenata od strane lokalnih i regionalnih vlasti kako ne bi morali snositi posljedice naglog razvoja vikendica i kuća za odmor na tom području.

U tablici 3. se može uočiti velika razlika u broju kreveta u privatnom i hotelskom smještaju. U 2006. godini u Švicarskoj je u privatnom smještaju bilo čak 1.000.000 kreveta, dok je taj broj u hotelima znatno manji, tek 241.000 kreveta.

Tablica 3: Broj kreveta u privatnom smještaju i u hotelima u Švicarskoj

Vrsta smještaja	Broj kreveta		
	1988.	1997.	2006.
Privatne kuće	700.000	850.000	1.000.000
Hoteli	272.200	261.100	241.000

Izvor: STV (2007); BFS. Verlag Neue Zurcher Zeitung (2007); Krippendorf (1986)

2.5.4. Konceptualni dizajn javnih mjera: Flamanska obala

Belgija je savezna država koja se dijeli na regije i zajednice. Jedna od tri regije je i Flamanska regija (Flandrija). Površina ove regije je 13.522 km², a u njoj se nalazi 6.043.161 stanovnika.²¹ Tijekom posljednjih godina, Flamanska obala ima postojan rast kuća za odmor. Istovremeno, broj kampova i hotela se smanjuje. Povećana mobilnost i porast međunarodnih turističkih destinacija, dakle povećanje konkurencije, zajedno s vremenskim faktorom, doprinijeli su padu gospodarske uspješnosti flamanskog obalnog turizma. Ipak, flamanska obala je i dalje popularno odredište za odmor, posebno za domaće goste. Zbog smanjenja dugih praznika na obali i ostalih nepogodnosti, profitabilnost za većinu hotela i kampova na obali znatno je pala. Zajedno s investitorima koji gube interes za nekrenine koje uključuju hotele i kampove, usljed sve manjeg povrata na ulaganja, mogućnost za odgovoriti na brzo - promjenjive zahtjeve turista je još više ograničena. Danas, mnogi hoteli i kampovi su došli do kraja svog životnog ciklusa i trebaju preusmjeravanje na vrijeme kako bi se osigurao njihov kontinuitet poslovanja. Kuće za odmor uključuju objekte (kuće ili apartmane) koji su najčešće korišteni od strane njihovih vlasnika ili stanara za odmor ili rekreaciju, ali koja može biti dostupna i trećim osobama na najam, razmjenu, dijeljenje troškova ili na ugostiteljskoj osnovi. Iz navedenog se može zaključiti da su kuće za odmor kategorizirane kao dopunski smještaj i na taj način se razlikuju od hotelskih objekata koji se odnose na osnovni smještaj.

²¹ <https://hr.wikipedia.org/wiki/Flandrija> (30.04.2016.)

Značajke hotela i kampova na Flamanskoj obali:

Hoteli i kampovi su obično umanjena obiteljska gospodarstva, hotel ima u prosjeku 23 sobe, dok je u kampu prosjek 267 mjesta po kampiranju.

Hoteli koji su kategorizirani sa četiri ili pet zvijezdica na obali nisu zastupljeni. Većina hotela ima dvije zvijezdice ili čak nisu kategorizirani. Samo je 10% hotela sa četiri zvijezdice, a nema hotela sa pet zvijezdica.²²

2.5.5. Gospodarski utjecaj turizma privatnog smještaja: Liparsko otočje

Liparski otoci su grupa otoka vulkanskog porijekla u Tirenskom moru, sjeveroistočno od Sicilije. Teritorialno pripada Republici Italiji. Sastoji se od deset što većih što manjih otoka, ukupne površine 121,6 km², od kojih je sedam nastanjeno. Liparski otoci uvršteni su 2000. godine na UNESCO-ov popis svjetske prirodne baštine. Na ovim otocima tržište nekretnina za odmor je doživjelo pravi uspon u posljednjih nekoliko godina sa privatnim smještajem kao sastavnim dijelom današnjeg turizma te ono predstavlja važan stup za smještajni sektor. Privatni smještaj nije problem prošlosti, već je on važan element suvremenog načina života, pokretljivosti i turizma. Privatni smještaj označava elitizam, ekskluzivnost i autentični doživljaj odmora. Postoji mnogo definicija za privatni smještaj, kao što su kuće za odmor, nekretnine za odmor, ljetne kuće ili vikendice. Privatni smještaj je postao popularna destinacija za sezonske migracije. Na Liparskom otočju sve se više razvija privatni smještaj jer su privatne kuće specifičan oblik turističkog smještaja koji se često koristi u primorskim destinacijama, posebno na otocima. Sve veća upotreba privatnog smještaja odnosno vikendica za turizam u malim i srednjim otocima mogla bi se poistovijetiti sa povećanom razinom turizma, počinju se nuditi drugačije usluge smještaja ili se nastoji zadovoljiti nadolazeće turističke potrebe. Nedavne studije pokazuju da važnost ovog fenomena više nije zanemariva. Turistička potražnja je privukla privatni smještaj koji nudi dodatni gospodarski učinak za otoke i novi izazov za programe održivosti.²³

²² Real estate and destination development in tourism: successful strategies and instruments.- Berlin : E. Schmidt, ISBN 978-3-503-11088-9. - 2008, p. 165-178.

A conceptual design of public measures : the case of the Flemish holiday property market
Mia Lammens, Raf De Bruyn & Frank Go, str. 165 – 169.

²³ Real estate and destination development in tourism: successful strategies and instruments.- Berlin:
E. Schmidt, ISBN 978-3-503-11088-9. - 2008, p. 121-129.

The economic impact of tourism in private homes: the case of the Lipari Archipelago, Giovanni Ruggieri
str. 121 – 122.

2.5.6. Usporedba cijena nekretnina u Hrvatskoj i drugim europskim zemljama

Na samu isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja, uz broj noćenja i cijenu najma značajno utječu cijene nekretnina. U četvrtom tromjesečju 2015. godine cijene nekretnina u Hrvatskoj smanjene su za 2,1% u odnosu na isto razdoblje prethodne godine. Pad cijena nekretnina zabilježile su još Italija (0,9%) i Cipar (0,6%). Najviše su u posljednjim mjesecima 2015. godine porasle cijene nekretnina u Mađarskoj (10,3%) i u Velikoj Britaniji (7,1%). U odnosu na prethodno tromjesečje cijene nekretnina u Hrvatskoj ostale su gotovo nepromijenjene u posljednja tri mjeseca 2015. godine, zabilježivši rast od samo 0,1%. U razdoblju od srpnja do rujna uvećane su 0,7%. Time se Hrvatska svrstala u skupinu sa Njemačkom, gdje su cijene porasle 0,2%. Najviše su u odnosu na prethodno tromjesečje porasle cijene nekretnina u Bugarskoj (3,1%) te u Latviji (2,3%). Najveći pad cijena nekretnina u četvrtom tromjesečju 2015. godine u odnosu na prethodna tri mjeseca zabilježili su Cipar (4,2 posto) i Austrija (1,7%).²⁴ U tablici 4. navedene su europske zemlje, njihove cijene nekretnina i najma te bruto prinos.

Tablica 4: Usporedba nekretnina u Hrvatskoj i ostalim europskim zemljama (2016.)

Zemlja	Cijene nekretnina po metru kvadratnom	Mjesečne cijene najma nekretnina	Bruto prinos od najma nekretnina
Hrvatska	1.764,00 eura	1.072,00 eura	6,07%
Austrija	10.807,00 eura	2.351,00 eura	2,18%
Italija	5.930,00 eura	2.288,00 eura	3,86%
Njemačka	4.078,00 eura	1.362,00 eura	3,34%
Cipar	1.790,00 eura	757,00 eura	4,2%
Latvija	2.618,00 eura	1.228,00 eura	4,92%
Mađarska	1.528,00 eura	1.154,00 eura	7,55%
Velika Britanija	25.575,00 eura	8.213,00 eura	3,21%
Bugarska	1.222,00 eura	566,00 eura	4,64%

Izvor: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Croatia/> (30.04.2016.)

Iz prethodne tablice vidljivo je da Hrvatska u usporedbi sa ostalim Europskim zemljama ima prilično niske cijene nekretnina po metru kvadratnom - 1.764,00 eura, a naročito u usporedbi sa Velikom Britanijom gdje cijene iznose 25.575,00 eura. Zemlje u kojima su cijene niže u odnosu na Hrvatsku su Mađarska – 1.528,00 eura te Bugarska – 1.222,00 eura. Navedeno utječe na povećanu zastupljenost nekretnina u vlasništvu stranih državljana u Hrvatskoj.

²⁴ tportal.hr (2015): Hrvatska među rijetkim zemljama EU s padom cijena nekretnina, dostupno na: <http://www.tportal.hr/biznis/trendovi/424193/Hrvatska-medu-rijetkim-zemljama-EU-s-padom-cijena-nekretnina.html> (30.04.2016)

3. METODOLOGIJA I PODACI ISTRAŽIVANJA

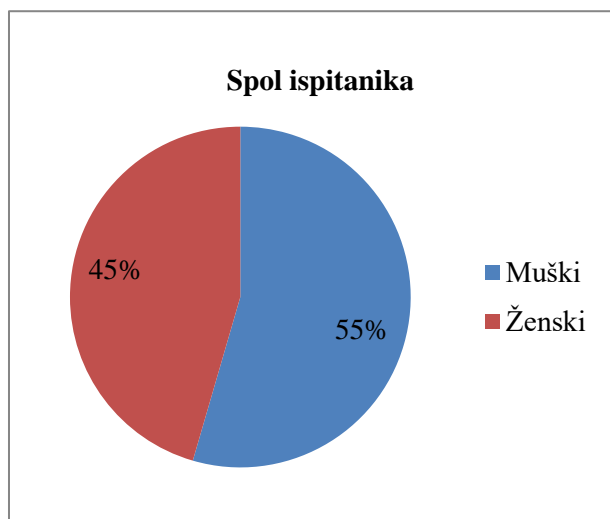
3.1. Opis podataka i metodologija

Za ovo istraživanje korišteni su brojni primarni i sekundarni podaci. Sekundarni podaci su prikupljeni od strane raznih institucija kao što su: Državni zavod za statistiku, Turistička zajednica Splitsko - dalmatinske županije, Turistička zajednica Općine Tučepi, Centar nekretnina i drugi slični izvori. Također, veliki broj sekundarnih podataka vezanih za inozemstvo je preuzet iz stranih stručnih i znanstvenih radova.

Primarno empirijsko istraživanje je provedeno početkom 2016. godine i to provođenjem anketnog upitnika među vlasnicima nekretnina za privatni smještaj turista na području općine Tučepi. Anketu je popunilo 40 osoba što predstavlja zadovoljavajući broj za ovu vrstu istraživanja s obzirom na broj stanovnika i površinu mjesta koje se obradilo. Prva skupina pitanja se odnosila na demografske podatke o spolu, dobi, radnom statusu i stručnoj spremi ispitanika. Drugu skupinu pitanja su činila pitanja o nekretninama koje se iznajmljuju, odnosno o njihovim obilježjima. Treća skupina pitanja su bila pitanja o zaradi od iznajmljivanja nekretnina za privatni smještaj i vrijednost tih nekretnina koje se iznajmljuju. Na kraju, podaci su obrađeni statističkim programom Microsoft Office Excel te su rezultati prikazani uz pomoć deskriptivne statistike i tekstualno obrazloženi.

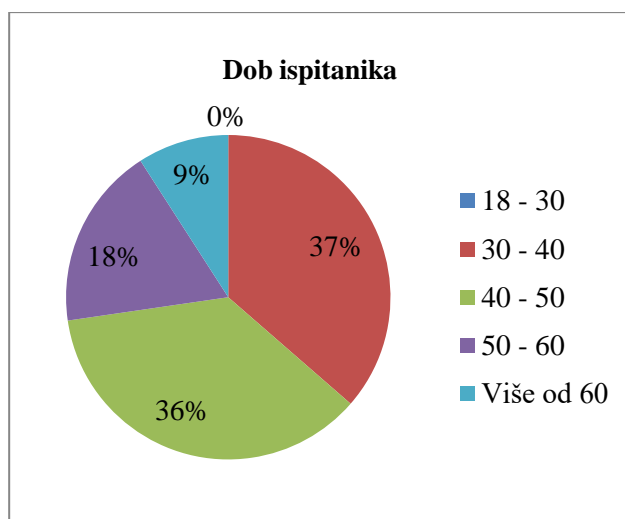
3.2. Empirijsko istraživanje

U ovom završnom radu podaci su se prikupili anketnim upitnikom koji je proveden među ispitanicima sa područja općine Tučepi. Prva skupina pitanja odnosila se na demografske karakteristike ispitanika. Iz grafikona 5. i 6. vidljivo je da je najveća zastupljenost iznajmljivača u dobi od 30 do 50 godina (73%), većinom muškaraca (55%).



Grafikon 5: Spol ispitanika

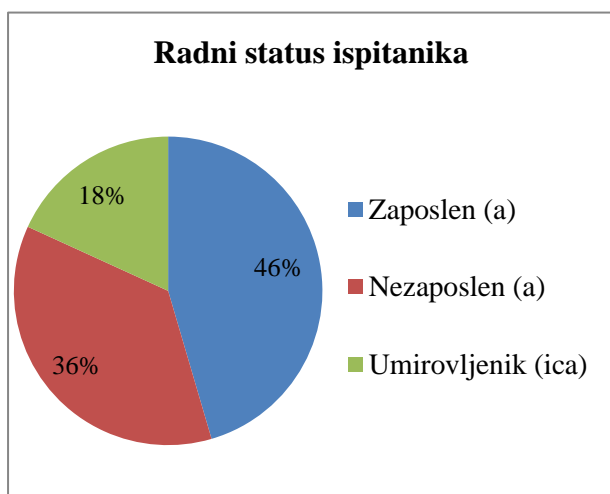
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.



Grafikon 6: Dob ispitanika

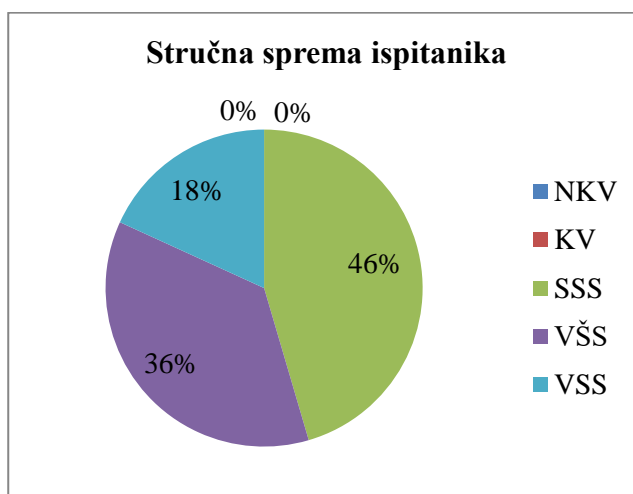
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Na grafikonima 7. i 8. je vidljivo da je većina iznajmljivača zaposlena (46%) te prima redovitu plaću kao osnovni prihod, dok se iznajmljivanjem bave u cilju ostvarenja dodatnih prihoda kućanstva. Većina iznajmljivača ima srednju stručnu spremu (46%).



Grafikon 7: Radni status ispitanika

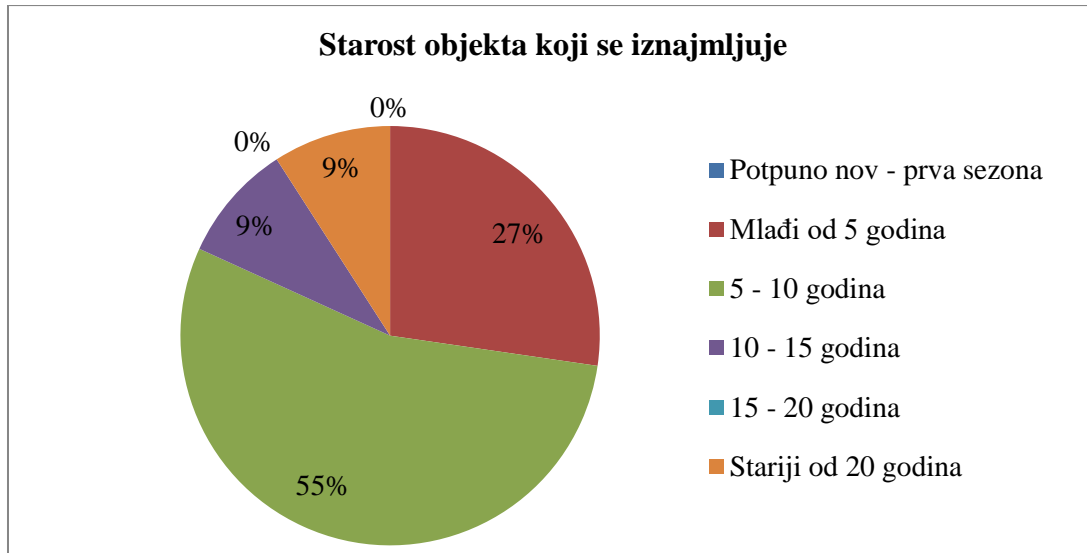
Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.



Grafikon 8: Stručna sprema ispitanika

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

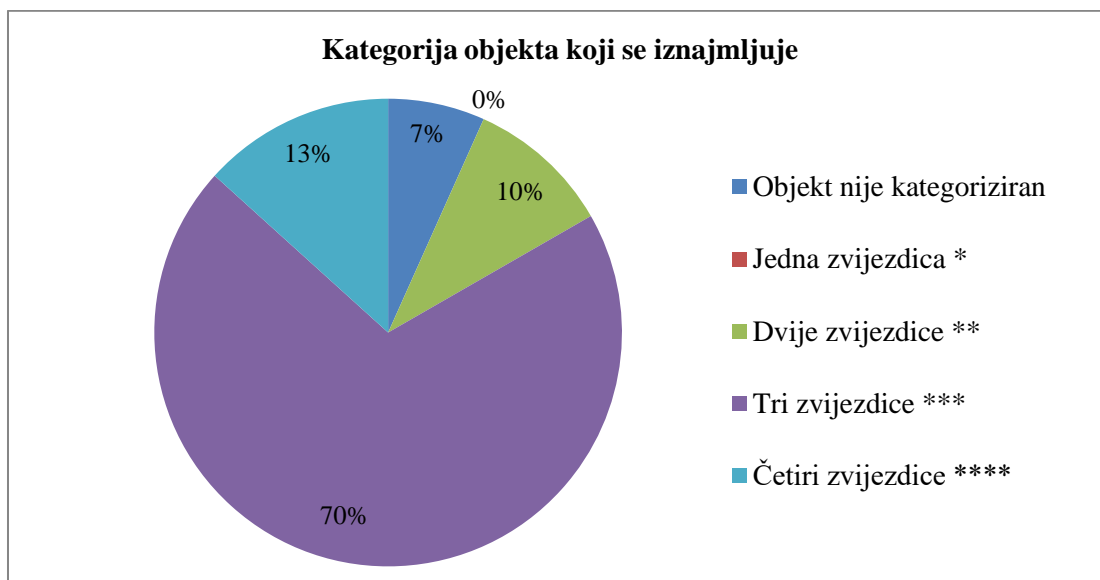
Iduća pitanja iz anketnog upitnika su se odnosila na nekretnine koje se iznajmljuju kao turistički smještaj turistima u sezonskim mjesecima. Iz grafikona 9. je vidljivo da u Tučepima trenutno nema potpuno novih objekata koji se iznajmljuju te da je većina njih stara između pet i deset godina što znači da je većina vlasnika dobila nekretninu u nasljedstvo.



Grafikon 9: Starost objekta koji se iznajmljuje

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Grafikon 10. prikazuje kategorizaciju privatnog smještaja u Tučepima iz čega se može uočiti da je najviše objekata kategorizirano sa tri zvjezdice, čak 70%.



Grafikon 10: Kategorija objekta koji se iznajmljuje

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

4. ANALIZA ISPLATIVOSTI ULAGANJA U NEKRETNINE PRIVATNOG SMJEŠTAJA U TUČEPIMA

Ulagачi mogu svoja sredstva preusmjeriti na štednju u bankama, ulaganje u dionice, obveznice ili druge fondove koji se danas nude na financijskom tržištu i na njima ostvarivati zaradu, dok s druge strane mogu prenamijeniti već postojeću vlastitu nekretninu koju su dobili u nasljedstvo ili kupiti novu nekretninu u turističke svrhe na turistički pogodnoj lokaciji i ostvarivati dodatni prihod iznajmljivanjem nekretnine turistima u sezonskim mjesecima. Većina ljudi u Hrvatskoj smatra da su nekretnine najbolje i najsigurnije ulaganje te da su dionice jako opasno ulaganje, na kojem se može značajno zaraditi ali i mnogo izgubiti.

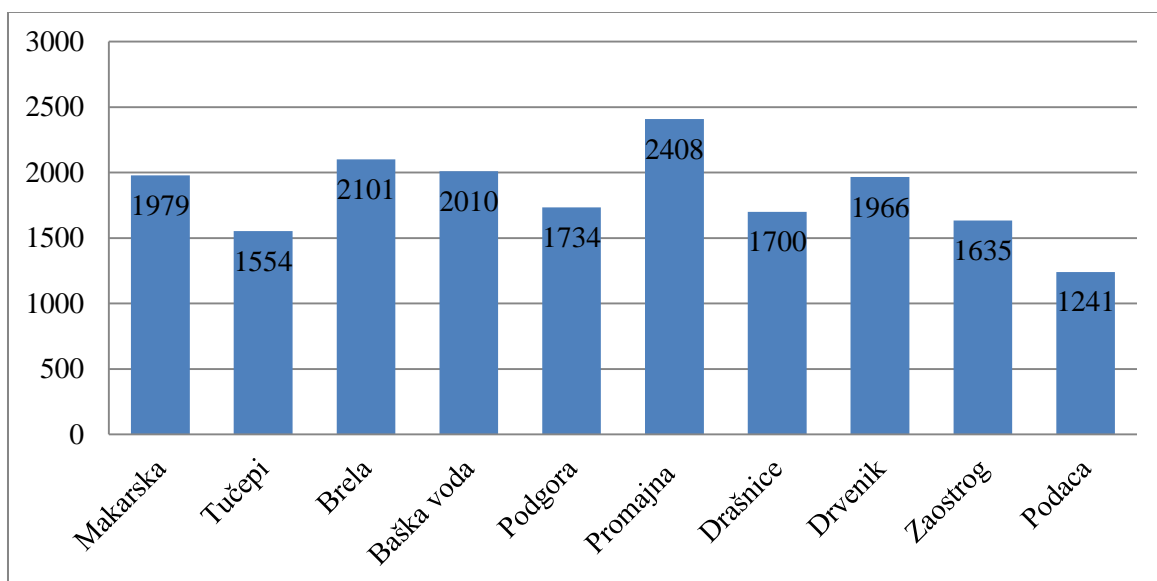
Ulagачi u nekretnine obično izdvajaju dvije vrste nekretnina u koje se isplati ulagati, a to su poljoprivredno zemljište i nekretnine na Jadranu. Što se prvoga tiče, to je investicija na koju cilja uglavnom sloj ljudi s više novca, a što se tiče nekretnina na Jadranu, pored lokalnog stanovništva ključni očekivani kupci su stranci. Da bi se nekretnina stavila na tržište nekretnina za prodaju potrebno je utvrditi njenu vrijednost koja je u načelu jednaka mogućem prihodu od najma. Kod nekretnina su bitne dvije vrste prihoda, a to su tekući prinos od najma i porast vrijednosti te nekretnine u budućnosti.²⁵

4.1. Analiza empirijskog istraživanja

Tema ovog završnog rada je isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja u Tučepima. S obzirom na tradicionalnu arhitekturu koja prevladava na priobalju pa tako i u Tučepima, većina nekretnina se sastoji od samog objekta i okućnice, čija površina može doseći do nekoliko stotina ili čak tisuća metara kvadratnih. Pri određivanju cijene nekretnine i okućnice određuje se njihova jedinstvena ukupna cijena, dakle ne raščlanjuje se udio u cijeni koji otpada posebno na objekt, a posebno na okućnicu, pa je iz tako formirane cijene teško saznati točnu cijenu nekretnine po metru kvadratnom. Za potrebe istraživanja u ovom završnom radu, prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom formirala se pretragom tražilice nekretnina GoHome. U analizu su uzete cijene 34 vrste nekretnina koje se nalaze u Općini Tučepi te su oglasene u 2016. godini. Od 34 nekretnine, 18 ih se odnosi na kuće, apartmane i stanove. Prosječna tražena cijena tih objekata je 1.554,00 eura/m², dok je za preostalih 16 nekretnina odnosno za zemljišta prosječna cijena 287,00 eura/m².

²⁵ Eclectica (2012): Koja su najbolja ulaganja u nekretnine u Hrvatskoj, dostupno na: <https://eclectica.hr/2012/09/06/koja-su-najbolja-ulaganja-u-nekretnine-u-hrvatskoj/> (25.04.2016.)

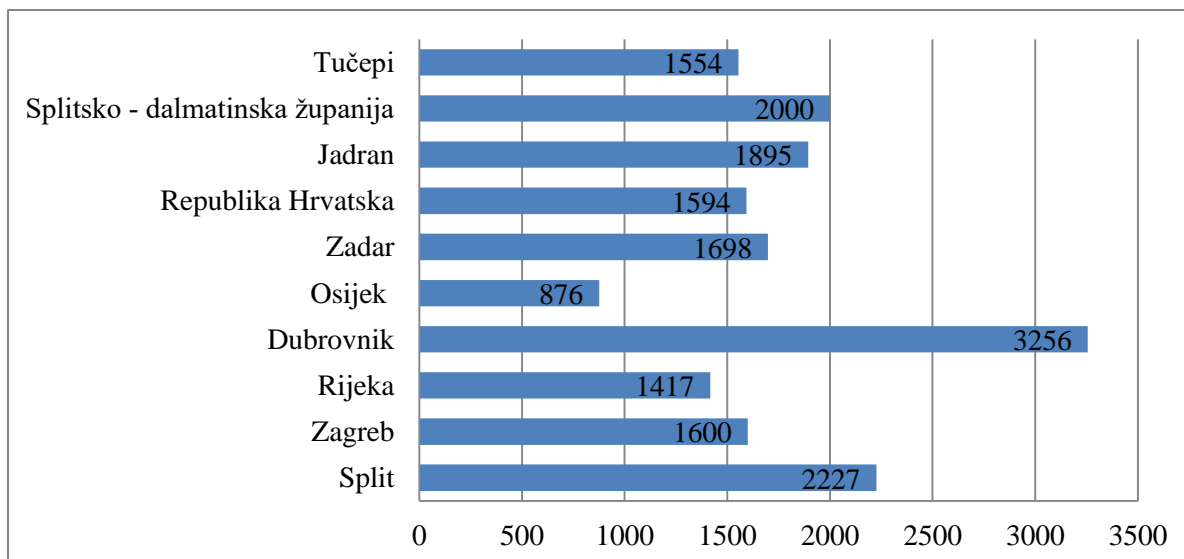
Na Makarskoj rivijeri prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom se razlikuje od mjesta do mjesta. Iako je većina gradova i Općina na Makarskoj rivijeri slična po svojom položaju i arhitekturi, ipak se razlikuju u turističkoj razvijenosti. Što je mjesto razvijenije i posjećenije u sezonskim mjesecima, to će i razvoj privatnog smještaja biti značajniji, a samim time i cijene nekretnina veće. Tako su na primjer najveće cijene u Promajni i Brelima, dok su najmanje u Podaci i Tučepima. Navedeni podaci su vidljivi na grafikonu 11. Prema ovim podacima može se zaključiti da se s obzirom na cijene nekretnina u ostalim mjestima Makarske rivijere, u Tučepima zapravo isplati kupiti novu ili prenamijeniti vlastitu nekretninu za iznajmljivanje jer cijene po metru kvadratnom nisu previsoke.



Grafikon 11: Prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom na Makarskoj rivijeri (u eurima)

Izvor: www.gohome.hr (30.04.2016.)

Što se tiče cijena nekretnina na razini Hrvatske, njenih regija i županija javljaju se značajne razlike. Obala i otoci imaju puno veću cijenu nekrenina od ostalih dijelova zemlje. Tako je prosječna cijena nekretnina u Republici Hrvatskoj 1.594,00 eura/m² što je vrlo slično prosječnoj cijeni nekretnina po metru kvadratnom u Tučepima. Najmanja cijena je očekivano u Osijeku, a najviša u Dubrovniku. Razlog tome je razvijenost mjesta, geografski položaj, utjecaj turizma, zaposlenost i ostali čimbenici koji mogu utjecati na kupnju nekretnina u nekom mjestu. Navedeni podaci se nalaze na grafikonu 12.



Grafikon 12: Prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom (u eurima)

Izvor: GoHome, www.gohome.hr (30.04.2016.)

U tablici 5. su navedene kategorije nekretnina koje se trenutno prodaju u Tučepima te njihova cijena po metru kvadratnom. Može se uočiti da su apartmani najskuplji no pošto ih je vrlo malo na tržištu za prodaju, bilo je teško odrediti njihovu prosječnu cijenu po metru kvadratnom tako da se uzimaju u obzir stanovi kao najskuplje nekretnine čija cijena iznosi 2.132,00 eura po metru kvadratnom.

Tablica 5: Prosječna cijena nekretnina u Tučepima po metru kvadratnom (2016.)

Kategorija nekretnina	Prosječna cijena po m ²
Apartmani Tučepi	4.000,00 eura/m ²
Kuće Tučepi	1.046,00 eura/m ²
Stanovi Tučepi	2.132,00 eura/m ²

Izvor: GoHome, <http://www.gohome.hr/>, (27.04.2016.)

Prema popisu stanovništva 2011. godine u Tučepima je bilo ukupno 1.918 stanovnika te 659 privatnih kućanstava što se može uočiti iz tablice 6. Većina privatnih kućanstava je iskoristila nagli razvoj turizma i iznajmljuje svoje objekte u turističke svrhe.

Tablica 6: Popisane osobe, kućanstva i stambene jedinice u Tučepima (2011.)

	Ukupno popisane osobe	Ukupan broj stanovnika	Ukupno kućanstva	Privatna kućanstva	Ukupno stambene jedinice	Stanovi za stalno stanovanje
Tučepi	1.968	1.918	661	659	1.537	751

Izvor: DZS, www.dzs.hr (20.03.2016.)

U tablici 7. se može uočiti da je u Tučepima u 2011. godini bilo najviše stanovnika u dobi od 30 do 44 godine.

Tablica 7: Dobna struktura u Tučepima (2011.)

Dob	Spol	
	Muški	Ženski
15 – 29	170	161
30 – 44	232	195
45 – 59	175	197
60 – 74	157	179
75 – 84	66	55
85 i više godina	7	19
Ukupno	807	806

Izvor: DZS, www.dzs.hr (27.04.2016.).

U tablici 8. se može uočiti da je 2011. godine bilo 15 stanova odnosno kuća za odmor po kilometru kvadratnom u općini Tučepi te da im je prosječna površina iznosila 70,9 m².

Tablica 8: Broj stanova / kuća za odmor po km² i njihova prosječna površina (2011.)

Općina / grad	Broj stanova / kuća za odmor po km ²	Prosječna površina stana / kuće za odmor
Tučepi	15	70,9 m ²

Izvor: Makarsko primorje danas, Makarsko primorje od kraja Drugog svjetskog rata do 2011., Biblioteka zbornici, knjiga 40, Zagreb 2012., str. 133.

U tablici 9. je vidljivo da se u Tučepima nalazi 39% stanova za odmor koji su u vikend kući, zatim 61% u naslijeđenoj obiteljskoj kući te niti jedan stan za odmor u višestambenoj zgradi.

Tablica 9: Razdioba stanova za odmor po vrsti zgrade u kojoj se nalaze (2001.)

Mjesto	Stan za odmor u vikend – kući	Stan za odmor u naslijeđenoj obiteljskoj kući	Stan za odmor u ostalim višestambenim zgradama
Tučepi	39%	61%	0%

Izvor: Makarsko primorje danas, Makarsko primorje od kraja Drugog svjetskog rata do 2011., Biblioteka zbornici, knjiga 40, Zagreb 2012., str. 134.

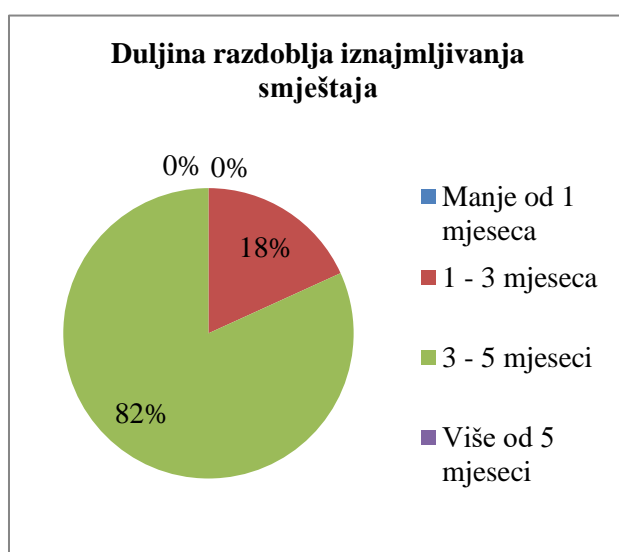
Od ukupno 1.527 stanova u Tučepima 2001. godine, 512 stanova se koristilo za najam domaćim i stranim turistima tijekom turističke sezone kao privatni smještaj, što se može vidjeti iz tablice 10. Iako nema novijih podataka, pretpostavlja se da je danas taj broj značajno povećan zbog naglog razvoja turizma i potrebe za dodatnim smještajnim kapacitetima.

Tablica 10: Stanovi u Tučepima (2001.)

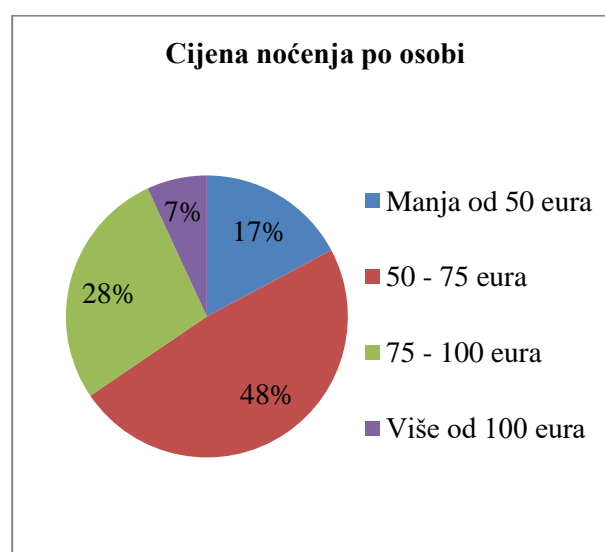
Nastanjeni Stanovi	Privremeno nastanjeni stanovi	Napušteni Stanovi	Stanovi za odmor i rekreaciju	Stanovi za najam turistima	Stanovi za ostale djelatnosti	Ukupno
652	98	37	202	512	26	1.527

Izvor: DZS, www.dzs.hr (29.04.2016.)

Prema rezultatima ankete prosječna duljina iznajmljivanja objekta je od tri do pet mjeseci (82%), dakle prosječno oko 100 dana u sezoni, a cijena noćenja je u prosjeku od 50 do 75 eura (48%). Podaci su vidljivi u grafikonima 13. i 14.

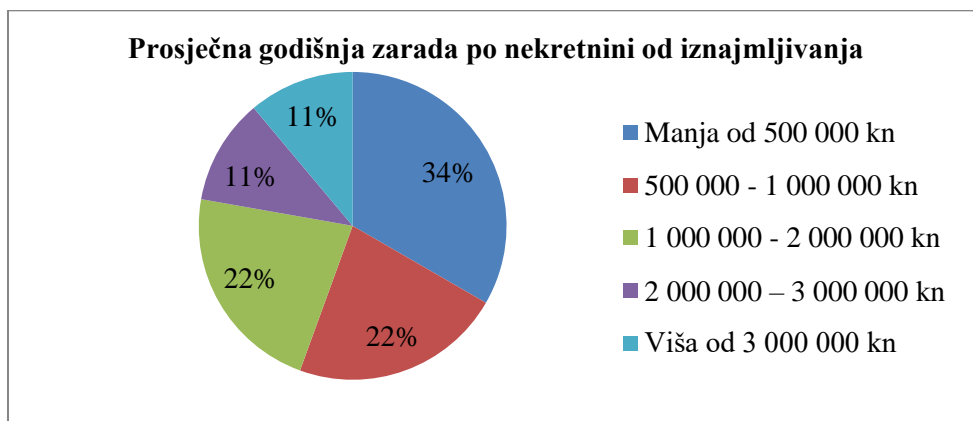
**Grafikon 13: Duljina razdoblja iznajmljivanja**

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

**Grafikon 14: Cijena noćenja po osobi**

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

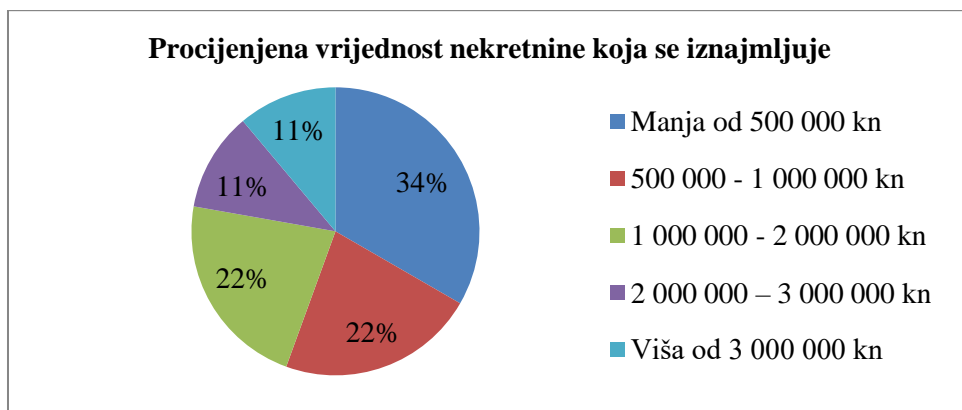
Prosječna godišnja bruto zarada po nekretnini od iznajmljivanja ne može se točno utvrditi ali rezultati ankete pokazuju da se 34% iznajmljivača izjasnilo da im je bruto zarada, dakle zarada bez odbitaka troškova manja od 500.000,00 kn, dok je za 11% iznajmljivača viša od 3.000.000,00 kn. Dakle prema podacima iz grafikona 15. može se zaključiti da se zarada značajno razlikuje od kućanstva do kućanstva, ovisno o broju kreveta, cijenama noćenja te opremljenosti i starosti objekta.



Grafikon 15: Prosječna godišnja zarada po nekretnini od iznajmljivanja

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Nadalje, kad se utvrdila prosječna godišnja zarada po nekretnini od iznajmljivanja, potrebno je odrediti i procijenjenu vrijednost te nekretnine, dakle iznajmljivači su procijenili njenu vrijednost na osnovu veličine te cijene po metru kvadratnom. U grafikonu 16. prikazano je da 34% iznajmljivača smatra da je procijenjena vrijednost njegove nekretnine manja od 500.000,00 kn, dok 44% iznajmljivača smatra da je vrijednost između 500.000,00 i 2.000.000,00 kn.



Grafikon 16: Procijenjena vrijednost nekretnine koja se iznajmljuje

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Cijene noćenja u Tučepima se značajno razlikuju ovisno o vrsti objekta, kategorizaciji objekta, opremljenosti i starosti objekta, kapacitetu objekta, blizini mora i ostalim čimbenicima. U tablici 11. je vidljivo da cijene noćenja variraju od 15 eura za jednu osobu što se najčešće odnosi na sobe, dok cijena noćenja u apartmanu za 4 osobe iznosi 160 eura, dakle 40 eura po krevetu. Cijene noćenja se najčešće određuju ovisno o ulaganjima iznajmljivača u te objekte. Ako se u objektu nudi parking, internet, SAT TV, ako je u neprednoj blizini mora te ako je objekt kategoriziran sa najmanje 3 zvijezdice, pretpostavlja se da će cijena noćenja u tom objektu biti veća od onih u kojima se ne pružaju takve usluge. Dakle, zarada od iznajmljivanja se između ostalog ogleda i u ulaganjima iznajmitelja, što je veće ulaganje to bi i povrat trebao biti veći jer veliki broj turista traži ekskluzivnost i bitnija im je kvaliteta od cijene te su spremni platiti veći iznos.

Tablica 11: Cijena noćenja u Tučepima prema vrstama objekta (2016.)

Vrsta objekta	Kapacitet objekta	Cijena noćenja po osobi
Apartman	4 osobe	160,00 eura
Apartman	6 osoba	150,00 eura
Apartman	4 osobe	120,00 eura
Apartman	6 osoba	110 eura
Apartman	5 osoba	100 eura
Apartman	10 osoba	90 eura
Apartman	4 osobe	80 eura
Apartman	3 osobe	70 eura
Apartman	3 osobe	65 eura
Apartman	5 osoba	50 eura
Apartman	6 osoba	40 eura
Apartman	7 osoba	30 eura
Apartman	10 osoba	25 eura
Soba	2 osobe	105 eura
Soba	2 osobe	60 eura
Soba	2 osobe	45 eura
Soba	1 osoba	35 eura
Soba	2 osobe	30 eura
Soba	2 osobe	25 eura
Soba	1 osoba	15 eura

Izvor: Privatni smještaj Tučepi (30.04.2016.)

Na tržištu nekretnina u Tučepima trenutno se nalaze 34 neketnine za prodaju. Od toga je 16 stanova i kuća. Cijene metra kvadratnog u tim objektima su dosta različite, od 610,00 eura pa sve do 4.000,00 eura, što predstavlja najvišu cijenu. Takvih objekata nema mnogo tako da nisu adekvatni za usporedbu jer im je potrebna adaptacija i veliko ulaganje. Trenutno najjeftinija kuća na tržištu nekretnina u Tučepima se prodaje za 648.727,00 kn, što se može uočiti iz tablice 12. Pretpostavlja se da je potrebna adaptacija i uređenje za većinu kuća na tržištu da bi se mogle iznajmljivati u turističke svrhe.

Tablica 12: Ponuda nekretnina u Tučepima

Vrsta objekta	Površina	Broj soba	Cijena po m ²	Ukupna cijena
Kuća	160 m ²	5	1.680,00 eura/m ²	269.000,00 eura (2.053.030,00kn)
Kuća	551 m ²	6	830,00 eura/m ²	459.000,00 eura (3.503.125,00kn)
Kuća	320 m ²	1	800,00 eura/m ²	280.000,00 eura (2.136.982,00kn)
Kuća	411 m ²	6	610,00 eura/m ²	250.000,00 eura (1.908.020,00kn)
Kuća	75 m ²	2	1.133,00 eura/m ²	85.000,00 eura (648.727,00kn)
Stan	76 m ²	2	2.300,00 eura/m ²	174.500,00 eura (1.331.798,00kn)
Stan	55 m ²	1	2.730,00 eura/m ²	150.000,00 eura (1.136.788,00kn)
Stan	77 m ²	2	1.620,00 eura/m ²	125.000,00 eura (954.010,00kn)
Stan	63 m ²	2	2.300,00 eura/m ²	144.830,00 eura (1.105.354,00kn)
Stan	70 m ²	2	2.300,00 eura/m ²	161.000,00 eura (1.228.765,00kn)
Stan	125 m ²	3	4.000,00 eura/m ²	500.000,00 eura (3.815.000,00kn)
Stan	135 m ²	3	4.000,00 eura/m ²	540.000,00 eura (4.120.200,00kn)
Stan	205 m ²	4	4.000,00 eura/m ²	820.000,00 eura (6.256.600,00kn)

Izvor: GoHome, www.gohome.hr (30.04.2016.)

Da bi se usporedila zarada na vrijednosnicama kao što su dionice ili obveznice i zarada od iznajmljivanja privatnog smještaja u sezonskim mjesecima potrebno je uz pomoć prethodnih podataka izračunati prihode od obje vrste ulaganja. Pošto je u Tučepima rijetkost da se nekretnina uzima u podnajam pretpostavlja se da je vlasnik nekretninu dobio u nasljedstvo i zatim je vlastitim sredstvima prenamjenio u turistički smještaj.

Kao primjer prikazat će se bruto zarada na apartmanu kapaciteta 4 osobe.

Ako se pretpostavi da se apartman prosječno iznajmljuje 20 dana u mjesecu, to je 100 dana kroz 5 mjeseci, ali valja naglasiti da neki iznajmljivači iznajmljuju svoje objekte svih 30 dana što ujedno označava i veću zaradu. U apartmanu mogu boraviti četiri osobe koje plaćaju noćenje 30,00 eura, što ukupno iznosi 120,00 eura. Prema tome, moguća zarada bez odbitaka troškova kod apartmana za četiri osobe iznosi 12.000,00 eura za 100 dana iznajmljivanja, no većina iznajmljivača posjeduje više od jednog apartmana što znači da je njihova zarada još veća, ali se ovdje uzeo za primjer samo jedan apartman i prikazana je njegova bruto zarada u sezonskim mjesecima kroz 5 godina koja iznosi oko 60.000,00 eura.

Kada se utvrdila prosječna godišnja bruto zarada za 1 apartman u kojem se nalaze 4 kreveta, potrebno je odbiti troškove na mjesečnoj i godišnjoj razini koje su iznajmljivači dužni plaćati za nekretninu koja se nalazi u njihovom vlasništvu i koju koriste kao turistički smještaj.

Mjesečni troškovi iznajmljivanja objekta:

Osnovne režije (struja, voda, komunalni izdaci, internet) – 600,00 kn

Održavanje i čišćenje objekta koji se iznajmljuje – oko 4.000,00 kn (većina vlasnika iznajmljivača obavlja poslove održavanja i čišćenja samostalno ili uz pomoć članova obitelji)

Trošak oglašavanja putem interneta – 15% od bruto zarade (ako je cijena za 7 dana noćenja 840 eura, 15% ide agenciji za oglašavanje kao što je npr. Booking.com)

Dočekivanje gostiju - Većina iznajmitelja obavlja dočekivanje gostiju sama ili uz pomoć članova obitelji tako da nema tog troška.

Godišnji troškovi iznajmljivanja objekta:

Boravišna taksa – 3,5 kn po krevetu (za 4 kreveta i 100 dana iznajmljivanja = 1.400,00 kn)

Boravišna pristrojba – 50,00 eura po krevetu = 200,00 eura za 4 kreveta

Porez na dohodak od iznajmljivanja apartmana – 250,00 eura po krevetu (za 4 kreveta = 1000,00 eura)

Pranje posteljine – 3.000,00 kn godišnje

Amortizacija – 10% od bruto zarade

Ukupni godišnji troškovi 1 apartmana kapaciteta 4 osobe iznose oko 5.000,00 eura.

Za usporedbu sa bruto zaradom od iznajmljivanja privatnog smještaja prikazano je ulaganje novca u obveznice. Što se tiče zarade na obveznicama, analiza prinosa kaže da su globalna obveznička tržišta u ožujku 2016. godine zabilježila dodatan rast i to od 0,5% (2,9% u godini). Domaće je tržište u skladu sa visokim razinama likvidnosti zabilježilo rast od 1,1% (3,0% u godini).²⁶

Ako se određena količina novca (u ovom slučaju iznos od 85.000,00 kn, koliko iznosi i cijena objekta u Tučepima) umjesto u kupnju kuće, uloži u obveznice i pretpostavi se da je prinos 5% na 5 godina dolazi se do sljedećeg:

Jednokratni iznos investicije – 85.000,00 eura

Vremenski period ulaganja – 5 godina

Očekivani godišnji prinos – 5%

Imovina = 108.483,99 eura

Dakle, ako se uplati 85.000 novčanih jedinica, nakon 5 godina imovina će uz 5% godišnji prinos iznositi 108.463,93 eura.²⁷

Zaključno, ostvarena zarada od iznajmljivanja privatnog smještaja, u ovom slučaju apartmana koja ima kapacitet 4 osobe, nakon odbitaka troškova iznosi oko 35.000,00 eura za razdoblje od 5 godina, dok će za isto razdoblje imovina od uložених 85.000,00 eura uz 5% godišnji prinos iznositi 108.463,93 eura.

²⁶ Komentar tržišta - Hypo Alpe-Adria-Invest - ožujak 2016., <http://www.hroljo.hr> (30.04.2016.)

²⁷ Informativni izračun prinosa, <http://www.hrportfolio.hr/izracuni/informativni-izracun-prinosa> (30.04.2016.)

5. ZAKLJUČAK

Zbog naglog razvoja turizma Hrvatska je postala zemlja u kojoj ulagači često kupuju novu nekretninu ili prenamjenjuju vlastitu nekretninu za iznajmljivanje u turizmu, a to najčešće čine u mjestima koja su turistički pogodna i koja će im donijeti dodatan prihod, kao što su priobalje i otoci. U ovom radu Općina Tučepi je područje koje se istražilo i obradilo. Tučepi imaju bogatu turističku ponudu koju čine razne aktivnosti i atrakcije poput arheoloških lokaliteta, baroknih ljetnikovaca, turskih kula i peći, uz zabavni i kulturni program za sve posjetitelje. Sva ta ponuda rezultirala je velikim napretkom u razvoju turizma, što je izazvalo pojavu novih smještajnih kapaciteta i to ponajviše u privatnom smještaju. Sa rastom potražnje za smještajem odnosno za nekretninama porasla je i njihova cijena, no u Tučepima su za sada trenutne cijene nekretnina uglavnom prihvatljive u odnosu na neka druga turistička mjesta na Jadranu. U Tučepima je stanje u turizmu iz godine u godinu sve bolje, a tome u posljednje vrijeme pridonose brojne strategije i programi poticaja iz europskih fondova. U ovom završnom radu se analizirala isplativost ulaganja u nekretnine privatnog smještaja u Tučepima, utjecaj turizma i privatnog smještaja na cjelokupni razvoj mjesta, na život lokalnog stanovništva i demografske pokazatelje te lokalnu ekonomiju Općine Tučepi preko djelovanja na tržište nekretnina. Rastom potražnje za smještajnim kapacitetima, a zbog nedovoljnog broja kapaciteta hotelskog sektora i sama vlast je kreditima poticala ulaganja u rekonstrukciju i adaptaciju privatnih kuća i stanova. Time je privatni smještaj postao najbrojnija vrsta smještaja u Tučepima, iako je često doživljavan kao amatersko bavljenje turizmom od kojeg se ne može živjeti, ali može se puno lakše preživljavati nego samo od plaće. Dakle, glavni cilj ovog rada je istražiti isplati li se ulagati sredstva u nekretnine privatnog smještaja jer ulagači mogu svoja sredstva preusmjeriti u štednju na bankama, dionice, obveznice ili druge fondove koji se nude na financijskom tržištu i na njima ostvariti zaradu, dok s druge strane mogu kupiti novu ili prenamijeniti već postojeću vlastitu nekretninu u turističke svrhe na turistički pogodnoj lokaciji i ostvarivati dodatni prihod iznajmljivanjem nekretnine turistima u sezonskim mjesecima. U ovom radu se na temelju analize informacija dobivenih od raznih institucija i podataka dobivenih anketnim upitnikom dokazalo da se ulaganje u nekretnine privatnog smještaja u općini Tučepi isplati jer su cijene nekretnina koje se trenutno prodaju na tržištu relativno pristupačne, a broj noćenja je iz godine u godinu sve veći što je dodatna garancija da će svaka sezona biti bolja i samim time iznajmljivači mogu ostvariti relativno dobar dodatni prihod, dok je kod štednje, dionica i obveznica veći rizik gubitka uloženih sredstava.

LITERATURA

1. Broz Tominac, S. et al. (2010): Računovodstvo priručnik za vježbe, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, Zagreb
2. Centar nekretnina (2016): „Indeks cijena nekretnina za siječanj 2016.“ Dostupno na: http://www.centarnekretnina.net/download/CentarNekretnina_indeks_cijena_nekretnina_sijecanj_2016.pdf (30.04.2016.)
3. Croatian hot spots (2016): Kako biti uspješan mali iznajmljivač? Dostupno na: <http://hotspots.net.hr/2016/03/kako-bit-uspjesan-mali-iznajmljivac/> (07.04.2016.)
4. Državni zavod za statistiku (2014): Dostupno na: www.dzs.hr (28.04.2016.)
5. Eclectica (2012): Koja su najbolja ulaganja u nekretnine u Hrvatskoj? Dostupno na: <https://eclectica.hr/2012/09/06/koja-su-najbolja-ulaganja-u-nekretnine-u-hrvatskoj/> (25.04.2016.)
6. Galović, G., Radusinović, D. (2015): Kritična točka našeg turizma, s manje od trećine noćenja u hotelima, najslabiji smo u Europskoj uniji. Dostupno na: www.jutarnji.hr (04.02.2016.)
7. Global property guide (2016): Dostupno na: <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Croatia> (30.04.2016.)
8. Hrportfolio (2016): Informativni izračun prinosa, dostupno na: <http://www.hrportfolio.hr/izracuni/informativni-izracun-prinosa> (30.04.2016.)
9. Hrportfolio (2016): Komentar tržišta - Hypo Alpe-Adria-Invest, dostupno na: www.hrportfolio.hr (30.04.2016.)
10. Institut za turizam (2015): Hrvatski turizam u brojkama, dostupno na: <http://www.iztg.hr/UserFiles/file/institut/Hrvatski-turizam-u-brojkama-2015-Broj--04-1.pdf> (13.08.2016.)
11. Ministarstvo turizma Republike Hrvatske, dostupno na: www.mint.hr (04.02.2016.)
12. Opačić, V. T. (2009): Recent Characteristics of the Second Home Phenomenon in the Croatian Littoral, Hrvatski geografski glasnik, Zagreb
13. Orueta, F.D., Lourés, M.L. (2006): Housing, tourism and real estate sector: The spanish mediteranean coast, ENHR Conference: Housing in an expanding Europe, Ljubljana, Slovenia, 2-5 July 2006
14. Pinezić, N. (2015): Ugostiteljske usluge u domaćinstvu i na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu - obiteljski smještaj u Republici Hrvatskoj, dostupno na: <http://hrturizam.hr> (07.04.2016.)

15. Pirjevec, B. (1998): Ekonomska obilježja turizma, Golden Marketing, Zagreb
16. Poslovni dnevnik (2015): Hrvatski privatni smještaj u trendu i kod domaćih i stranih turista, dostupno na: <http://www.poslovni.hr/hrvatska/hrvatski-privatni-smjestaj-u-trendu-i-kod-domacih-i-stranih-turista-293054> (13.08.2016.)
17. Roca, M. N., Roca, Z., Oliveira, J. A. (2011): Features and Impacts of Second Homes Expansion: the Case of the Oeste Region, Portugal, Hrvatski geografski glasnik 73(2)
18. Roca, M. N., Roca, Z., Oliveira, J. A., Costa L. (2012): Second home tourism in the Oeste region, Portugal: Features and impacts, European Journal of Tourism, Hospitality and Recreation 3(2)
19. Real estate and destination development in tourism: successful strategies and instruments.- Berlin: E. Schmidt, ISBN 978-3-503-11088-9. – 2008
A conceptual design of public measures: the case of the Flemish holiday property market Mia Lammens, Raf De Bruyn & Frank Go
20. Real estate and destination development in tourism: successful strategies and instruments.- Berlin: E. Schmidt, ISBN 978-3-503-11088-9. - 2008
The economic impact of tourism in private homes : the case of the Lipari Archipelago, Giovanni Ruggieri
21. Tportal.hr (2015): Hrvatska među rijetkim zemljama EU s padom cijena nekretnina, dostupno na: <http://www.tportal.hr/biznis/trendovi/424193/Hrvatska-medu-rijetkim-zemljama-EU-s-padom-cijena-nekretnina.html> (30.04.2016.)
22. TZ Tučepi: Vodič Tučepi kroz povijest, dostupno na: www.tucepi.com (04.02.2016.)
23. Weber, S., Mikačić, V. (2007): Osnove turizma, Školska knjiga, Zagreb
24. <https://hr.wikipedia.org/wiki/Flandrija> (30.04.2016.)
25. ZANE (2015): „Što će najviše utjecati na potražnju za stambenim prostorom“, kvartalni bilten, br. 13, Zagrebačka banka, Zagreb, dostupno na: <http://www.zane.hr/wps/wcm/connect/0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c/brosura+zane+13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=0c8ba0e2-61f2-4353-aacb-11e540a2583c> (07.04.2016.)
26. Zelenika R. (2002): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka

POPIS GRAFIKONA I TABLICA:

POPIS GRAFIKONA:

Grafikon 1: Turistički kreveti u Hrvatskoj po vrstama smještajnih objekata (2012.)

Grafikon 2: Kategorizacija objekata turističkog smještaja u Tučepima (2015.)

Grafikon 3: Trenutne cijene nekretnina po metru kvadratnom u Tučepima (u eurima)

Grafikon 4: Nekretnine u vlasništvu stranih državljana po županijama (1998. - 2005.)

Grafikon 5: Spol ispitanika

Grafikon 6: Dob ispitanika

Grafikon 7: Radni status ispitanika

Grafikon 8: Stručna sprema ispitanika

Grafikon 9: Starost objekta koji se iznajmljuje

Grafikon 10: Kategorija objekta koji se iznajmljuje

Grafikon 11: Prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom na Makarskoj rivijeri (u eurima)

Grafikon 12: Prosječna tražena cijena nekretnina po metru kvadratnom (u eurima)

Grafikon 13: Duljina razdoblja iznajmljivanja

Grafikon 14: Cijena noćenja po osobi

Grafikon 15: Prosječna godišnja zarada po nekretnini od iznajmljivanja

Grafikon 16: Procijenjena vrijednost nekretnine koja se iznajmljuje

POPIS TABLICA:

Tablica 1: Dolasci i noćenja domaćih i stranih turista u Tučepima (2015.)

Tablica 2: Procjena vrijednosti investicijskih projekata: Makarska rivijera

Tablica 3: Broj kreveta u privatnom smještaju i u hotelima u Švicarskoj

Tablica 4: Usporedba nekrenina u Hrvatskoj i ostalim europskim zemljama (2016.)

Tablica 5: Prosječna cijena nekretnina u Tučepima po metru kvadratnom (2016.)

Tablica 6: Popisane osobe, kućanstva i stambene jedinice u Tučepima (2011.)

Tablica 7: Dobna struktura u Tučepima (2011.)

Tablica 8: Broj stanova / kuća za odmor po km² i njihova prosječna površina (2011.)

Tablica 9: Razdioba stanova za odmor po vrsti zgrade u kojoj se nalaze (2001.)

Tablica 10: Stanovi u Tučepima (2001.)

Tablica 11: Cijena noćenja u Tučepima prema vrstama objekta (2016.)

Tablica 12: Ponuda nekretnina u Tučepima

PRILOZI

Prilog 1. Anketni upitnik za privatne iznajmljivače

1. Spol

- Ženski
- Muški

2. Dob

- 18 – 30
- 30 – 40
- 40 – 50
- 50 – 60
- Više od 60

3. Stručna sprema

- NKV
- KV
- SSS
- VŠS
- VSS

4. Radni status

- Zaposlen(a)
- Nezaposlen(a)
- Umirovljenik (ica)

5. Vrsta objekta koji se iznajmljuje

- Soba u domaćinstvu
- Apartman u domaćinstvu
- Studio apartman u domaćinstvu
- Kuća za odmor u domaćinstvu
- Kamp u domaćinstvu

6. Kategorija objekta koji se iznajmljuje

- Objekt nije kategoriziran
- Jedna zvjezdica *
- Dvije zvjezdice **
- Tri zvjezdice ***
- Četiri zvjezdice ****

7. Duljina razdoblja iznajmljivanja smještaja

- Manje od mjesec dana
- 1 - 3 mjeseca
- 3 – 5 mjeseci
- Više od 5 mjeseci

8. Cijena noćenja po osobi tijekom sezone

- Manje od 50 eura
- 50 – 75 eura
- 75 – 100 eura
- Više od 100 eura

9. Starost objekta koji se iznajmljuje

- Potpuno nov - prva sezona
- Mlađi od 5 godina
- 5 - 10 godina
- 10 - 15 godina
- 15 – 20 godina
- Stariji od 20 godina

10. Udio stalnih gostiju (gosti koji su bili minimalno 2 puta)

- Manji od 10 %
- 10% - 30 %
- 30% - 50 %
- Veći od 50 %
- Nema stalnih gostiju

11. Prosječna zarada po nekretnini (apartman, soba, kuća za odmor) od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni

- Manja od 50 000 kn
- 50 000 - 100 000 kn
- 100 000 - 200 000 kn
- 200 000 – 300 000 kn
- Viša od 300 000 kn

12. Procijenjena vrijednost nekretnine (apartman, soba, kuća za odmor) koja se iznajmljuje

- Manja od 500 000 kn
- 500 000 – 1 000 000 kn
- 1 000 000 – 2 000 000 kn
- 2 000 000 – 3 000 000 kn
- Viša od 3 000 000 kn

13. Smatrate li da se isplati ulagati u privatni smještaj s obzirom na prihode koje ostvarujete?

- Isplati se
- Ne isplati se

14. Planirate li se baviti iznajmljivanjem privatnog smještaja i u budućnosti?

- Da
- Ne

15. Dali su Vaša očekivanja o zaradi od iznajmljivanja opravdana stvarnom zaradom

- Da
- Ne

16. Za koliko su Vaša očekivanja manja od stvarne zarade

- 5%
- 10%
- 20%
- Više od 20%

SAŽETAK

Turizam u Tučepima ima dugu tradiciju, a svaka sljedeća sezona bilježi nove rekorde u broju dolazaka i noćenja, kako domaćih tako i stranih gostiju. Što se tiče smještajnih kapaciteta kao turističke ponude u Tučepima, najveći dio se odnosi na privatni smještaj od čega su većina objekti s tri zvjezdice u koje se ubrajaju sobe, apartmani, studio apartmani i ostalo. Pružanje usluga smještaja u domaćinstvima predstavlja jedinstveni oblik smještajne ponude na turističkom tržištu i idealan je za razvoj novog turističkog proizvoda koji će se moći uspješno natjecati za plasman na svjetskom tržištu. Kako bi Tučepi uspješno konkurirali potrebno je podići kvalitetu smještajnih objekata u domaćinstvima, što je moguće pravom politikom i poticajima iznajmljivačima. Iznajmljivači se sve više odlučuju na ulaganje u privatni smještaj zbog naglog razvoja turizma te smatraju da mogu ostvariti značajne dodatne prihode. Cijene nekretnina u Općini Tučepi su slične prosječnoj cijeni na razini Hrvatske. Prosječna tražena cijena nekretnina je odraz broja noćenja i prosječnog prihoda po krevetu koji se može zaraditi u tom mjestu. Što se tiče zarade u iznajmljivanju privatnog smještaja u sezonskim mjesecima ona je svake godine sve bolja za one iznajmljivače koji svojim sredstvima i poticajima od države ili europskih fondova ulažu u svoje objekte koji na taj način dobivaju na vrijednosti, a samim time i cijene noćenja u tim objektima rastu i donose veću zaradu svom vlasniku.

Ključne riječi: Privatni smještaj, nekretnine, prihodi od iznajmljivanja.

SUMMARY

Tourism in Tučepi has a long tradition, and each subsequent season record new records in the number of arrivals and overnight stays, both domestic and foreign tourists. As for accommodation facilities as well as tourist offer in Tučepi, the largest part refers to the private accommodation of which most are facilities with three stars which include rooms, apartments, studios and others. Offering accommodation in the household is a unique form of accommodation offers in the tourist market and is ideal for the development of new tourism products that are able to successfully compete for placement on the world market. For Tučepi to successfully compete it is necessary to raise the quality of accommodation facilities in households, which is possible with the right policies and incentives lessors. The owners are increasingly deciding to invest in accommodation due to rapid development of tourism and believe they can realize significant additional revenues. Real estate prices in the Municipality of Tučepi are similar to the average price level Croatia. The average asking price of property is a reflection of the number of overnight stays and the average income per bed that can be earned in this place. As for profits in renting private accommodation in the seasonal months she keeps getting better for those renters which invest in their facilities with their own resources and incentives from state or EU funds, which thus gain value, and thus the price of overnight stays in the team facilities are growing and they are more profitable to its owner.

Keywords: Private accommodation, real estate, income from renting.