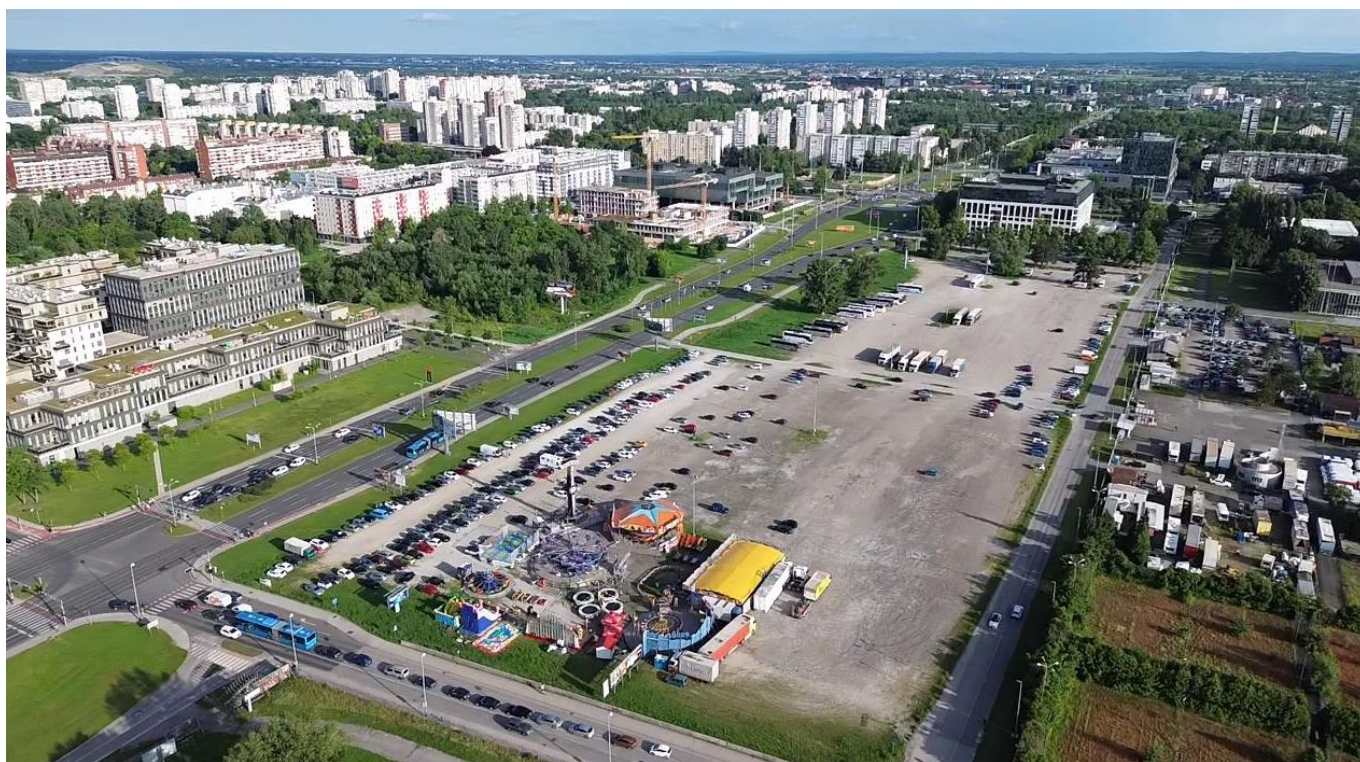


Studija najbolje namjene razvoja kongresnog centra i pratećih komercijalnih sadržaja



Naručitelj: ZAGREBAČKI VELESAJAM d.o.o., Avenija Dubrovnik 15, Zagreb

Izvršitelj: Avison Young d.o.o., Koturaška cesta 51, Zagreb, OIB: 19891482616

Datum finalne verzije studije: 27. kolovoza 2024.

Sadržaj

1.	Rječnik čestih pojmova i skraćenica	3
2.	Sažetak studije.....	4
3.	Uvod.....	10
4.	Makroekonomski pregled Hrvatske i Zagreba	11
5.	Trendovi industrije kongresnog turizma	17
6.	Analiza usporedivih kongresnih centara	21
7.	Pregled hotelskog tržišta u Zagrebu.....	40
8.	Pregled uredskog tržišta u Zagrebu	43
9.	Analiza lokacije	46
10.	Analiza nekretnine i prostornog plana.....	51
11.	Preporuke za veličine i pozicioniranje po segmentima projekta.....	55
12.	Financijski model – općenite pretpostavke	62
13.	Financijski model za kongresnu dvoranu	63
14.	Financijski model za hotel.....	73
15.	Financijski model za poslovnu namjenu (pretežito uredska namjena)	79
16.	Komentar za pravo građenja i JPP	86
17.	Prilog 1. Popis analiziranih kongresnih centara u inozemstvu	88
18.	Prilog 2. Kongresni kapaciteti u Zagrebu i ostatku Hrvatske	90
19.	Certifikacije	92
20.	Pretpostavke i ograničavajući uvjeti	93

1. Rječnik čestih pojmova i skraćenica

Iduće skraćenice i pojmovi se mogu pojaviti u ovom izvještaju:

- ADR = Average Daily Room Rate; prosječna neto cijena sobe, poslije provizije OTA (online travel agenata i PDV-a), odnosi se samo na prihod soba, bez ostalih prihoda (npr. doručka)
- BRP = Bruto razvijena površina
- CAPEX = kapitalni izdaci
- CF = Cash Flow, novčani tok
- DSCR = Debt Service Coverage Ratio, omjer pokrića duga iz operativne dobiti
- DZS = Državni zavod za statistiku
- HNB = Hrvatska narodna banka
- EBITDA = Dobit prije kamata, poreza i amortizacije
- EU = Europska Unija
- IRR = Internal rate of return; interna stopa povrata (prinos prilagođen za vrijeme tj. trajanje investicije)
- Kig = Koeficijent izgrađenosti (tlocrtna zauzetost)
- Kis = Koeficijent iskoristivosti
- Kin = Koeficijent iskoristivosti nadzemno
- Kta = Kamatna stopa
- LHS = Left hand side, na lijevoj osi grafikona
- m^2 = Metar kvadratni
- m^3 = Metar kubni
- NKP = Neto korisna površina
- NSV / NPV = Net present value, neto sadašnja vrijednost projekta
- NOI = Net Operating Income, Neto operativna dobit
- LTC = Loan to cost, Omjer kredita u odnosu na trošak investicije
- LTV = Loan to value; Omjer kredita u odnosu na tržišnu vrijednost nekretnine
- RE = Real Estate, nekretnina ili nekretnine
- RevPAR = Rooms revenue per available room; prihod od soba po raspoloživoj smještajnoj jedinici
- RHS = Right hand side, na desnoj osi grafikona
- ROE = Return on equity; ukupni povrat ulaganja na vlastito učešće
- ROI = Return on investment; ukupni povrat od investicije
- RR = Rooms revenue; prihod od soba
- TR = Total revenue; ukupni prihod
- TRevPAR = Total Revenue Per Available Room; ukupni prihod po raspoloživoj smještajnoj jedinici
- Y1/Y2.. = Year 1, Year 2..
- WACC = Weighted average cost of capital; vagani prosječni trošak kapitala

2. Sažetak studije

Predmet studije

Studija najbolje namjene je napravljena za razvoj kongresnog centra i pratećih komercijalnih sadržaja na području obuhvata od oko **41.500 m²** zemljišta uz Aveniju Većeslava Holjevcica i istočni dio velesajma, u vlasništvu naručitelja. Predmetno zemljište se u cijelosti sastoji od oko 65.000 m², međutim južni dio je predviđen za novi glavni ulaz na velesajam. Predmetno zemljište se nalazi unutar K (poslovne) namjene po prostornom planu. Mišljenja smo da je predmetna lokacija iznimno pogodna za razvoj kongresnog centra, primarno zbog izvrsne prometne povezanosti, vidljivosti te blizine velesajma i ostalih sadržaja.



Izvor: Avison Young

Stanje na tržištu kongresa

Tržište poslovnih skupova se u većini zemalja oporavilo od Covid zatvaranja i vratilo na pozitivne trendove rasta. Većina kongresa u Hrvatskoj se održava u Zagrebu (preko 30%) i za vrijeme proljeća ili jeseni. Ponuda kongresnih centara u Hrvatskoj je ograničena i većinom se nalazi u hotelima (iznad 60% po vrsti objekata). Najveća kongresna dvorana je Koncertna dvorana Vatroslava Lisinskog u Zagrebu s kapacitetom od 1.851 sjedećih mjesta. Navedeni objekt je dotrajavao zbog starosti te se uskoro planira njegova obnova (kao i obnova HNK). Primjetan je nedostatak modernog i polivalentnog kongresnog centra s dovoljnim brojem dvorana i ostalih komplementarnih sadržaja.

Iz analize 50 odabranih kongresnih centara u inozemstvu (47 u Europi) mogu se izvući zaključci da se radi o objektima izvrsne vidljivosti i prometne povezanosti. Često su dio velesajma, odlikuje ih fleksibilnost i modularnost dvorana, izražena visina stropova glavne dvorane (7m-19m; primarno u stilu amfiteatra) te veći broj popratnih dvorana i soba za sastanke. Prosječni kapacitet glavne dvorane na 1.000 stanovnika je 5,6 sjedećih mjesta (medijan 2,6). Broj soba za sastanke jako varira, od 5 do čak iznad 100, ovisno o veličini kongresnog centra. Prosječan broj soba za sastanke je oko 40 a medijan 32 u ukupnom analiziranom uzorku. Kongresni centri u inozemstvu su u pretežito javnom vlasništvu i upravljanju zbog relativno niske profitabilnosti i specifičnog poslovnog modela. Najčešći dodatni komercijalni sadržaji su restorani i kafići te kongresni hoteli (većinom 4*).

Hotelsko tržište u Zagrebu

Turizam u Zagrebu se još nije vratio na pred-pandemijske razine, međutim trendovi opravka su pozitivni. Sezonalnost turizma je manje izražena u odnosu na obalu. Raznolikost ponude i kvaliteta hotela je i dalje podzastupljena, međutim, vidljive su pozitivne promjene, pogotovo s ulaskom stranih međunarodnih brendova. Broj hotela je 61 u cijelom gradu (za usporedbu; u Pragu postoji 491 hotel). Većina hotela je kapaciteta ispod 200 soba i nalazi se sjeverno od Save. Broj projekata u izgradnji i najavi je ograničen. Mišljenja smo da Zagreb ima veliki potencijal daljnjeg razvoja turizma te da će broj dolazaka i noćenja značajno rasti u narednim godinama. Smatramo da je predmetna lokacija odlična za kongresni hotel, komplementaran novom

kongresnom centru i Velesajmu te dobro prometno povezan s centrom grada (cca 3 km) i svim turističkim atrakcijama.

Uredsko tržište u Zagrebu

Uredsko tržište karakteriziraju pozitivni fundamenti (u skladu s rastom ekonomije) i rekordno niska stopa praznih prostora (cca 3%). Potražnja za uredskim prostorom od strane korisnika odnosno zakupaca je mnogo veća od ponude. U idućih 5-6 godina se očekuje iznad 150.000 m² novih uredskih zgrada A klase u Zagrebu što je malo manje od 10% površine svih postojećih ureda. Očekuje se i daljnji rast prosječnih cijena zakupa, pogotovo u novijim projektima sa zelenim certifikatima i energetsom učinkovitošću. Uredske zgrade u blizini predmetne lokacije imaju izvrsno poslovanje i kvalitetan miks zakupaca. Smatramo da je lokacija predmetne nekretnine vrlo prikladna za uredsku namjenu i vjerujemo da bi interes zakupaca i investitora/developera bio visok za projektom na predmetnoj lokaciji.

Preporuke za veličine i tržišno pozicioniranje

Kongresni centar

Mišljenja smo da bi kapacitet glavne dvorane kongresnog centra trebao biti najveći u Zagrebu i Hrvatskoj. Stoga, predložen je kapacitet najveće dvorane od **2.500 sjedećih mjesta**, što iznosi otprilike 3 sjedeća mjesta na 1.000 stanovnika grada. Ukupan broj predloženih dvorana je 8 (2 velike i 6 malih) uz još 25 soba za sastanke. Ukupna predložena nadzemna neto korisna površina je **11.730 m²** uz podzemnu garažu s kapacitetom za **600** vozila. Novi kongresni centar bi trebao biti samostojeći moderan objekt s naprednom tehnologijom kako bi se omogućilo održavanje različitih događaja poput kongresa, konferencija, koncerata, predstava, izložbi, svadbi i slično. Također je preporučljiva fleksibilnost i modularnost prostora kako bi se dvorane i sobe za sastanke mogle jednostavno i brzo dijeliti ili spajati. Navedena modularnost i fleksibilnost je veoma važna u kontekstu prilagodljivosti raznim profilima i veličinama skupova te postizanju bolje popunjenosti kongresnog centra. Preporuka je projektirati i graditi u skladu sa zelenom gradnjom i ići na ishođenje nekog od međunarodnih zelenih certifikata (npr. LEED, BREEAM, DGNB i slično).

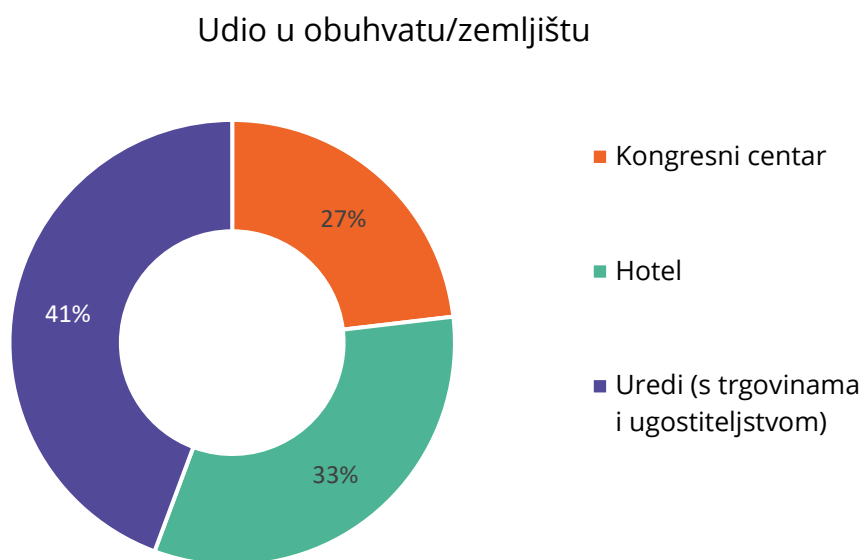
Prateći komercijalni sadržaj

Uzimajući u obzir lokaciju i prometnu povezanost predmetnog obuhvata, dozvoljene namjene prostornog plana i uobičajene sadržaje koji okružuju kongresne centre u inozemstvu, mišljenja smo da je najbolja i najviša namjena dodatnog zemljišta u pratećem hotelu i uredskim zgradama s ugostiteljsko-trgovačkom namjenom u prizemlju. Predviđena površina zemljišta za dodatne komercijalne sadržaje je 30.394 m². S obzirom na to da prema prostornom planu nisu određeni koeficijenti izgrađenosti i iskoristivosti, pretpostavili smo kin (koeficijent nadzemne iskoristivosti) od **2,0** te slijedom toga nadzemni BRP od 60.788 m².

Predloženo pozicioniranje je 4* a prijedlog za broj smještajnih jedinica kongresnog hotela je **300** što znači otprilike 600 stalnih ležajeva te određeni broj pomoćnih ležajeva. Time bi prateći hotel postao jednim od najvećih hotela u Zagrebu i najveći hotel u Novom Zagrebu. Smatramo da je navedeni kapacitet opravdan, primarno zbog potpore kongresnom centru i velesajmu ali i očekivanog daljnjeg rasta turizma u Zagrebu. Nadalje, predviđeni kapacitet bi imao potencijal ekonomije obujma i bio bi zanimljiv međunarodnim hotelskim brendovima.

Preostali BRP na zemljištu za dodatne komercijalne sadržaje je 33.788 m² kojeg predlažemo za pretežito poslovnu/uredsku namjenu s ugostiteljskim i maloprodajnih/trgovačkim sadržajem u prizemlju zgrade/a. S obzirom na uspješno poslovanje uredskog segmenta u zgradama u blizini (Bundek Centar, Avenue Centar) te na generalni nedostatak novih modernih uredskih zgrada A klase na tržištu, smatramo da uredski sadržaj ima snažno tržišno uporište na predmetnoj lokaciji. Predmetna lokacija ima izvrsnu prometnu povezanost koja je veoma bitna zakupcima/korisnicima uredskih zgrada. Pretpostavljeni udio iznajmljive površine („GLA“ odnosno gross leasable area) u BRP-u je 80%, odnosno ukupni GLA je **27.030 m²**.

Grafikon 1 - Udio u obuhvatu po namjenama



Rezultati financijskog modela

Financijski model je napravljen za 50 i 99 godina novčanog toka. Pretpostavili smo da bi kongresnom dvoranom upravljao javni partner koji bi ju i razvio, dok bi dodatne komercijalne sadržaje razvio privatni investitor na pravu građenja (sukladnu uputama iz projektnog zadatka).

Kongresni centar

Ukupan iznos investicije je estimiran na **€51,1** milijun, odnosno oko €1.610 po m² ukupnog BRP-a. Prilagođena stabilizirana EBITDA marža je 20%. Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok je pozitivan i u 50 i u 99 godina (od 30. godine je neto novčani tok pozitivan). Interna stopa povrata (IRR) iznosi **3,0%** u 50 godina i **4,28%** u 99 godina. Neto sadašnja vrijednost projekta s diskontnom stopom od 4,00% je negativna u 50 godina jer je diskontna stopa veća od IRR-a, dok je neto sadašnja vrijednost projekta u 99 godina pozitivna i iznosi oko **€4,6** milijuna. Navedeni rezultati su očekivani s obzirom na visoki potrebni iznos investicije za ovako specifičan objekt i relativno skromnu operativnu profitabilnost, te u skladu s istraživanjem tržišta usporedivih kongresnih centara.

Sažetak investicije u kongresnu dvoranu	50 godina	99 godina
Nediskontirani ukupni FCF (slobodni novčani tok)	€ 59,479,302	€ 337,446,092
Interna stopa povrata (IRR)	3.00%	4.28%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 4.00%	-€ 9,496,640	€ 4,590,214

Vrijedi istaknuti da osim direktnih pokazatelja profitabilnosti investicije u kongresni centar, postoje mnogobrojni indirektni pozitivni benefiti na ekonomiju grada kao i društvene koristi poput:

- povećanja potražnje za hotelskim i trgovačkim te ugostiteljskim sadržajima
- rasta turizma
- većeg korištenja javnog prijevoza
- stvaranja radnih mjesta
- rasta prihoda lokalnih firmi
- boljeg imidža grada
- viših prihoda od poreza za grad
- kulturnih i društvenih koristi od mnogobrojnih i raznovrsnih događanja u kongresnom centru

Hotel

Procjena investicije za hotel je **€56,6** milijuna, odnosno oko €189.000 po sobi. Investicijska analiza sadrži izračun pokazatelja profitabilnosti projekta s financijskom polugom, na period od 50 godina i 99 godina. Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok u 50 godina je oko €270 milijuna a u 99 godina oko €1,2 milijarde. Interna stopa povrata (IRR) iznosi **11,4%** u 50 godina i **11,6%** u 99 godina. Prosječno pokriće anuiteta kredita iz operativne dobiti je oko 1,7 (iznad uobičajeno traženog omjera od minimalno 1,2).

Neto sadašnja vrijednost projekta, s diskontnom stopom od 7,94% je oko €14,7 milijuna u 50 godina i €18,3 milijuna u 99 godina. Diskontna stopa je izračunata preko prosječnog vaganog troška kapitala. Smatramo da su pokazatelji profitabilnosti investicije privlačni za prosječnog investitora u trenutnim tržišnim okolnostima.

Sažetak investicije u hotel - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Profitabilnost za investitora		
Nediskontirani ukupni FCF	€ 272,183,003	€ 1,190,414,064
Interna stopa povrata (IRR), s financijskom polugom	11.42%	11.57%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 7.94%	€ 14,735,981	€ 18,319,431
Prosječni DSCR	1.68	1.68
Povrat za grad		
Nediskontirani CF	€ 25,881,297	€ 93,369,692
NSV za pravo građenja s diskontnom stopom od 4.00%	€ 9,505,272	€ 13,062,269
Po m ² zemljišta	€ 704	€ 968

Nediskontirani ukupni iznos primitaka od naknade za pravo građenja iznosi oko €25,9 milijuna u 50 godina i oko €93,4 milijuna u 99 godina. Koristeći diskontnu stopu od 4% dolazimo do sadašnje vrijednosti naknade za pravo građenja od oko €9,5 milijuna u 50 godina i €13,1 milijun u 99 godina, odnosno oko €700 i €970 po m² zemljišta.

Uredski segment

Procjena investicije za uredski segment je oko **€77,2** milijuna. Investicijska analiza sadrži izračun pokazatelja profitabilnosti projekta s financijskom polugom, na period od 50 godina i 99 godina. Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok u 50 godina je oko €315 milijuna a u 99 godina oko €1,4 milijardi. Interna stopa povrata (IRR) iznosi oko **11%** u 50 godina i **11,1%** u 99 godina. Prosječno pokriće anuiteta kredita iz operativne dobiti je oko 1,5 (iznad uobičajeno traženog omjera od minimalno 1,2).

Neto sadašnja vrijednost projekta, s diskontnom stopom od 7,94% je oko €15,3 milijuna u 50 godina i €19,5 milijuna u 99 godina. Diskontna stopa je izračunata preko prosječnog vaganog troška kapitala. Smatramo da su pokazatelji profitabilnosti investicije zanimljivi za prosječnog investitora u trenutnim tržišnim uvjetima.

Sažetak investicije u urede - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Profitabilnost za investitora		
Nediskontirani ukupni CF	€ 314,794,208	€ 1,392,875,016
Interna stopa povrata (IRR), s financijskom polugom	10.96%	11.14%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 7.94%	€ 15,325,795	€ 19,533,067
Prosječni DSCR	1.52	1.52
Povrat za grad		
Nediskontirani CF	€ 32,351,621	€ 116,712,115
NSV za pravo građenja s diskontnom stopom od 4.00%	€ 11,881,590	€ 16,327,836
Po m ² zemljišta	€ 703	€ 966

Nediskontirani ukupni iznos primitaka od naknade za pravo građenja iznosi oko €32,3 milijuna u 50 godina i oko €117 milijuna u 99 godina. Koristeći diskontnu stopu od 4% dolazimo do sadašnje vrijednosti naknade za pravo građenja od oko €11,9 milijuna u 50 godina i €16,3 milijuna u 99 godina, odnosno €703 i €966 po m² zemljišta.

Komentar na pravo građenja

Vjerujemo da bi interes privatnih partnera za potencijalni model javno-privatnog partnerstva po modelu davanja prava građenja na 50, 70 ili 99 godina uz uvjet izgradnje suvremenog kongresnog centra bio nizak, pogotovo u slučaju da privatni partner ima obvezu upravljanja kongresnim centrom. Razlozi leže u tomu da je mali broj investitora sa iskustvom razvoja ili upravljanja tako specifičnim objektom te niska profitabilnost kongresnih centara. Sukladno istraživanju tržišta, većina kongresnih centara u inozemstvu je u javnom vlasništvu. Mišljenja smo da bi za kvalitetu izgradnje kongresnog centra i uspješnost privlačenja većeg broja investitora te bolju monetizaciju zemljišta za komercijalne sadržaje, optimalan scenarij bio da grad Zagreb/gradska firma Zagrebački velesajam d.o.o. ili novi SPV u javnom vlasništvu, sam investira u kongresni centar (s ili bez kredita) i s njim upravlja (kroz društvo Zagrebački velesajam d.o.o. ili novo-osnovano društvo) a ostatak zemljišta za komercijalni sadržaj proda najboljem ponuditelju/investitoru na tržištu. S obzirom da je jako važno da se popratni hotel izgradi u isto ili slično vrijeme kao i kongresni centar, smatramo da bi model suradnje s privatnim partnerom koji bi osigurao ujednačen vremenski tijek razvoja, bio da se napravi natječaj za pravo građenja uz opciju kupnje zemljišta nakon uporabne dozvole hotela.

Izjava o nepostojanju sukoba interesa

Potvrđujemo da se naše preporuke i zaključci ove studije temelje na istraživanju tržišta i našem profesionalnom iskustvu i znanju. Nadalje, potvrđujemo da nismo u nikakvom sukobu interesa tokom provedbe ove studije za vaše ime te da naš angažman u ovom zadatku nije bio uvjetovan razvojem ili izvješćivanjem unaprijed određenih rezultata i mišljenja. Izložena analiza, mišljenja i zaključci ograničeni su jedino pretpostavkama i ograničavajućim uvjetima te predstavljaju našu osobnu, nepristranu i objektivnu profesionalnu analizu, mišljenja i zaključke.

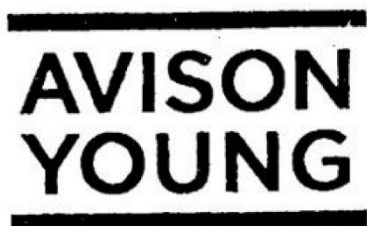
S poštovanjem,



Klara Matić, MRICS
Direktor, Partner
Avison Young d.o.o.



Filip Dumbović
Direktor, Partner
Avison Young d.o.o.



Avison Young d.o.o.
Zagreb

3. Uvod

Tvrtka Avison Young d.o.o. angažirana je od strane društva Zagrebački velesajam d.o.o. („Naručitelj“) u izradi Studije najbolje namjene razvoja kongresnog centra i pratećih komercijalnih sadržaja, CPV: 7124100-9. Zagrebački velesajam d.o.o. je društvo u vlasništvu Grada Zagreba. Osnovano je 1909. kao Zagrebački zbor. Od 1925. godine član je i jedan od osnivača Svjetskog udruženja sajamskih organizatora - UFI - Union of International Fairs. Posluje na adresi Avenija Dubrovnik 15. Temeljna djelatnost društva je organizacija sajmova i događanja. Grad Zagreb i Zagrebački velesajam razmatraju mogućnost razvoja kongresnog centra na katastarskim česticama 631/8, 631/6 i 631/7, katastarska općina Klara, Grad Zagreb.

Naručitelj je u projektnoj dokumentaciji, zadao iduće ciljeve studije:

- Predložiti najbolji omjer bruto površina kongresnog i komercijalnog dijela projekta.
- Naznačiti optimalnu veličinu kongresnog centra, s posebnim naglaskom na veliku amfiteatarsku dvoranu i predviđeni kapacitet te broj i vrstu dodatnih sadržaja nužnih kao popratni dio suvremene kongresne infrastrukture.
- Projicirati očekivani iznos investicije u kongresni centar i iznos investicije u opremu kongresnog centra.
- Utvrditi najbolji omjer komercijalnih sadržaja te preporučiti tip sadržaja koji će se najbolje uklopiti u planirani koncept i za kojim postoji potreba na tržištu.
- Predložiti bruto površine komercijalnih komponenti (hotela, ureda, ugostiteljstva, maloprodaje itd.) i broj parkirnih mjesta.
- Dati osvrt na mogućnosti financiranja predmetnog projekta.
- Dati osvrt na interes tržišta za javno-privatnim partnerstvima ove veličine i pravo građenja na 50/70 godina.

Pri izradi studije proveli smo sljedeće aktivnosti:

- Obilazak predmetnog zemljišta
- Detaljna analiza tržišta svih relevantnih sektora (kongresni i komercijalni)
- Radni sastanci s menadžmentom Zagrebačkog velesajma i Grada Zagreba
- Prijedlog veličina i tržišnog pozicioniranja kongresnog centra i komercijalnog sadržaja
- Izrada financijskog modela i projekcija prihoda i rashoda po svim komponentama
- Osvrt na financiranje projekta i interes tržišta za javno-privatnim partnerstvima te pravu građenja
- Sve ostalo prikazano u studiji

Studija je napravljena u periodu od ožujka do kolovoza 2024.

4. Makroekonomski pregled Hrvatske i Zagreba



Prema podacima iz posljednjeg popisa stanovništva (2021.), Hrvatska ima oko 3,9 milijuna stanovnika. Glavne gospodarske grane u Hrvatskoj čine turizam, poljoprivreda, prehrambena industrija, tekstilna industrija, drvoprerađivačka industrija, metaloprerađivačka industrija, kemijska industrija, naftna industrija, elektroindustrija, graditeljstvo, trgovina, brodogradnja i pomorstvo. Hrvatski BDP po stanovniku je iznosio oko €19.700 u 2023., prema HNB-u.

U 2023. godini hrvatski rast BDP-a ostao je snažan i iznosio je 2,8%, čime se Hrvatska pozicionirala među najbrže rastuća gospodarstva u Europi. HNB očekuje ubrzanje gospodarskog rasta Hrvatske na 3,2% u 2024. Očekivani trendovi u 2024. i dalje su pod velikim

utjecajem snažnog rasta domaće potražnje, a posebice rasta osobne potrošnje, uz podršku povoljnih kretanja na tržištu rada i rasta stvarni prihod. Očekuje se nastavak uzlazne investicijske aktivnosti, iako sporijim tempom nego 2023., s obzirom na to da bi javna ulaganja mogla početi usporavati zbog završetka nekih programa i projekata financiranih iz EU fondova.

Tablica 1 – Makroekonomski pokazatelji za Hrvatsku

Makroekonomski pokazatelji za Hrvatsku (ostvareni i očekivanja)						
Indikatori	2021	2022	2023	2024F	2025F	2026F
Broj stanovnika (u mil.)	4.1	4.1	4.1	4.0	3.9	3.9
Stvarni BDP rast (% YoY)	13.1	6.2	3.1	3.3	2.8	2.6
Inflacija, HICP (% YoY)	2.7	10.7	8.4	3.8	2.6	2.1
Stopa nezaposlenosti (%)	7.6	7.0	6.1	5.8	5.5	5.3
Osobna potrošnja (% YoY)	10.7	6.7	3.1	4.9	2.9	2.7
Državna potrošnja (% YoY)	3.0	2.7	6.6	3.0	2.7	2.2
Realne bruto plaće (% YoY)	1.9	-2.7	6.4	6.5	2.4	1.5

Izvor: HNB, Europska komisija

Kreditni rejting Hrvatske se nalazi u investicijskoj razini s pozitivnim očekivanjima, u svim svjetskim agencijama za praćenje kreditnog rejtinga.

Tablica 2 – Investicijski kreditni rejting Hrvatske

Hrvatska - Kreditni rejting			
Agencija	Rejting	Razred	Očekivanja
S&P	BBB+	Investicijski razred	Pozitivna
Moody's	Baa2	Investicijski razred	Pozitivna
Fitch	BBB+	Investicijski razred	Pozitivna

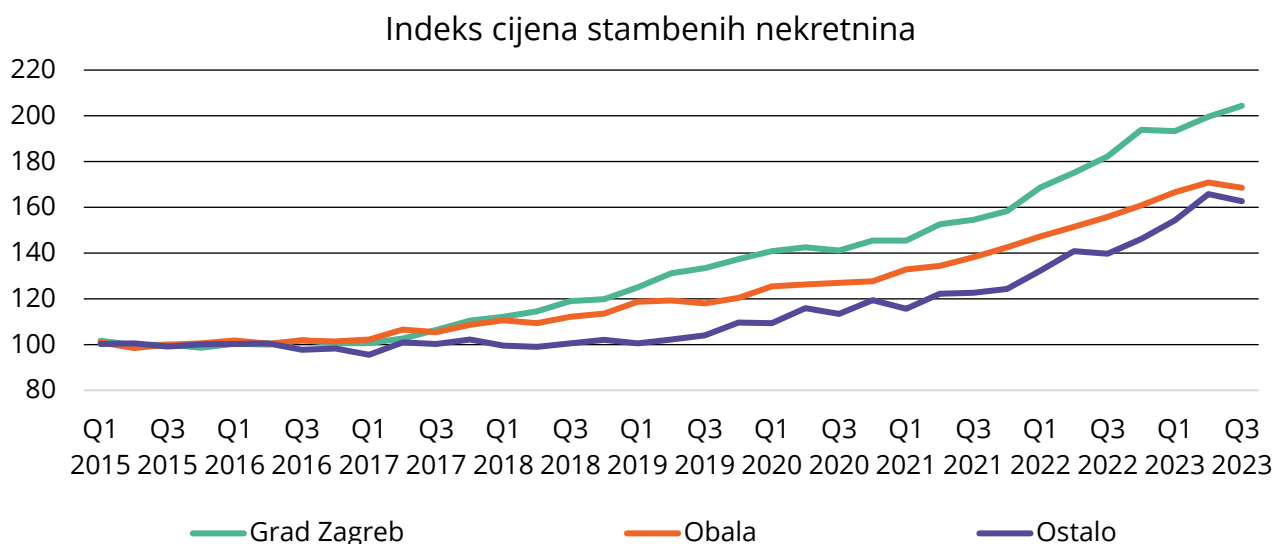
Izvor: www.worldgovernmentbonds.com

Grad Zagreb je najveći i glavni grad Hrvatske te gospodarsko, političko, kulturno i fakultetsko sjedište Hrvatske. Prema popisu stanovništva iz 2021. u Zagrebu živi **767.131 stanovnika**. Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenome u pravnim osobama u Gradu Zagrebu za veljaču 2024. iznosila je **€1.439 eura**, što je porast za 2,1% u odnosu na siječanj 2024. i porast za 11,4% u odnosu na veljaču 2023.

4.1 Tržište nekretnina

Tržište nekretnina je i dalje u fazi ekspanzije, međutim vidljivi su prvi znakovi hlađenja tržišta u vidu smanjenih volumena prodaje stanova u 2023. Cijene stambenih nekretnina su se u 2023. povećale **11,9%** u odnosu na 2022. U Zagrebu je godišnji rast iznosio 11,7%, na obali 11,3% a u ostatku zemlje 16,3%.

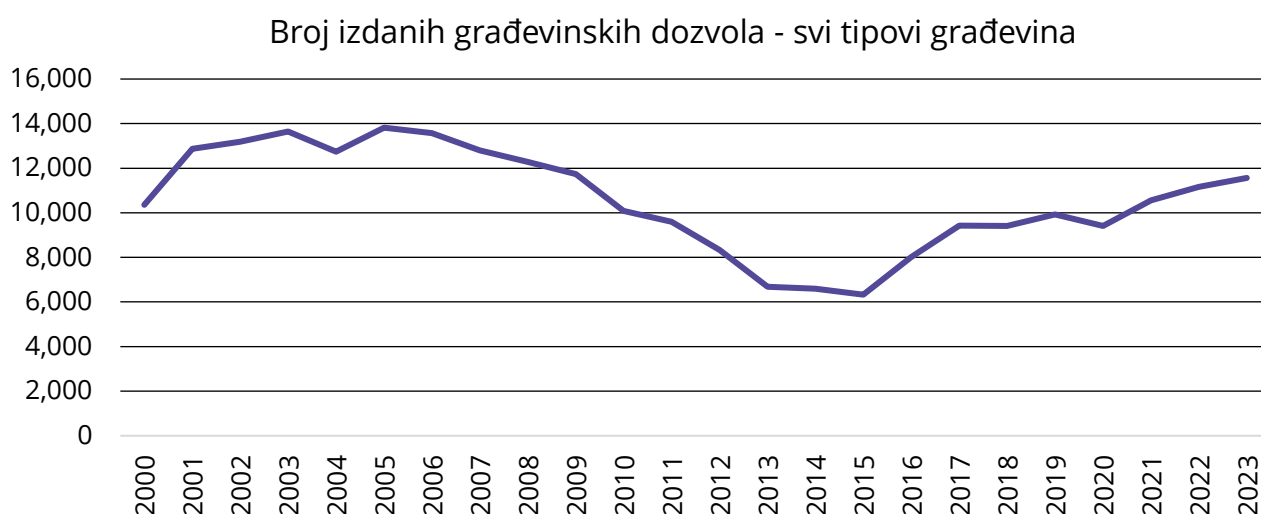
Grafikon 2 – Indeks cijena stambenih nekretnina po segmentima u Hrvatskoj



Izvor: DZS

Razlozi usporavanja volumena prodaje su prethodni veliki rast cijena nekretnina, nedostatak ponude i rast kamatnih stopa. Na tržištu je prisutan veliki disbalans između ponude i potražnje. Potražnja je i dalje mnogo veća od ponude. Zaporeke na strani ponude su nedostatak većih građevinskih zemljišta, dugi procesi u ishođenju građevinskih dozvola i visoki troškovi gradnje.

Grafikon 3 – Izdane građevinske dozvole u Hrvatskoj



Izvor: DZS

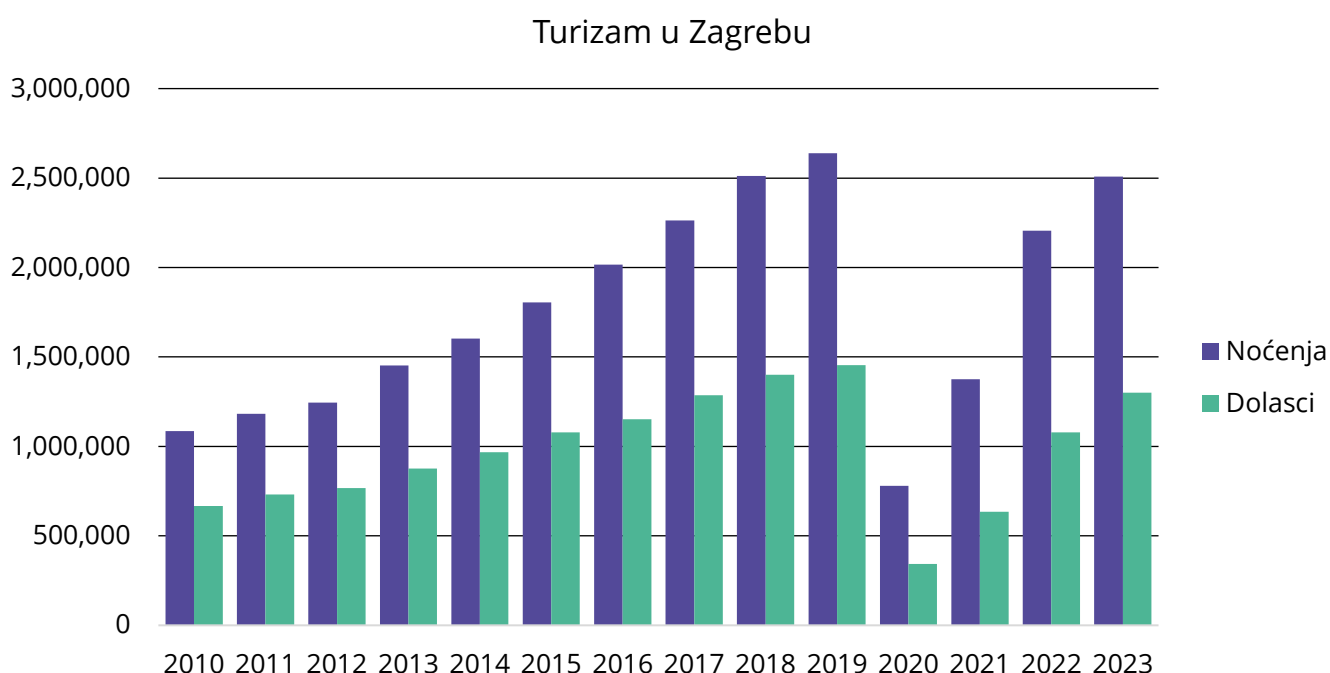
Na tržištu komercijalnih nekretnina je situacija stabilna uz također veću potražnju od ponude. Cijene komercijalnih nekretnina su stabilne i reflektiraju dobre fundamente tržišta. S jedne strane su se prinosi blago

povećali (od 50 do 100 postotnih bodova) ali s druge strane su prihodi od zakupnina porasli jer su se cijene zakupa uskladile s inflacijom.

4.2 Turizam

Grad Zagreb, kao i cijela Hrvatska je ostvario visok rast broja turističkih dolazaka i noćenja u periodu od 201. do 2019. Aktivnost je značajno pala u 2020. godini uzrokovana pandemijom Covid-19 te se period oporavka nastavio tijekom 2021. i 2022. godine da bi se 2023. godina izjednačila po broju noćenja, uz još uvijek nešto niži broj dolazaka. Trajanje boravka u Zagrebu se od 2010. godine do danas produžilo s prosječno 1,63 noćenja po dolasku na 1,93 u 2023. što upućuje na veći broj sadržaja u gradu i promjenu u strukturi turista.

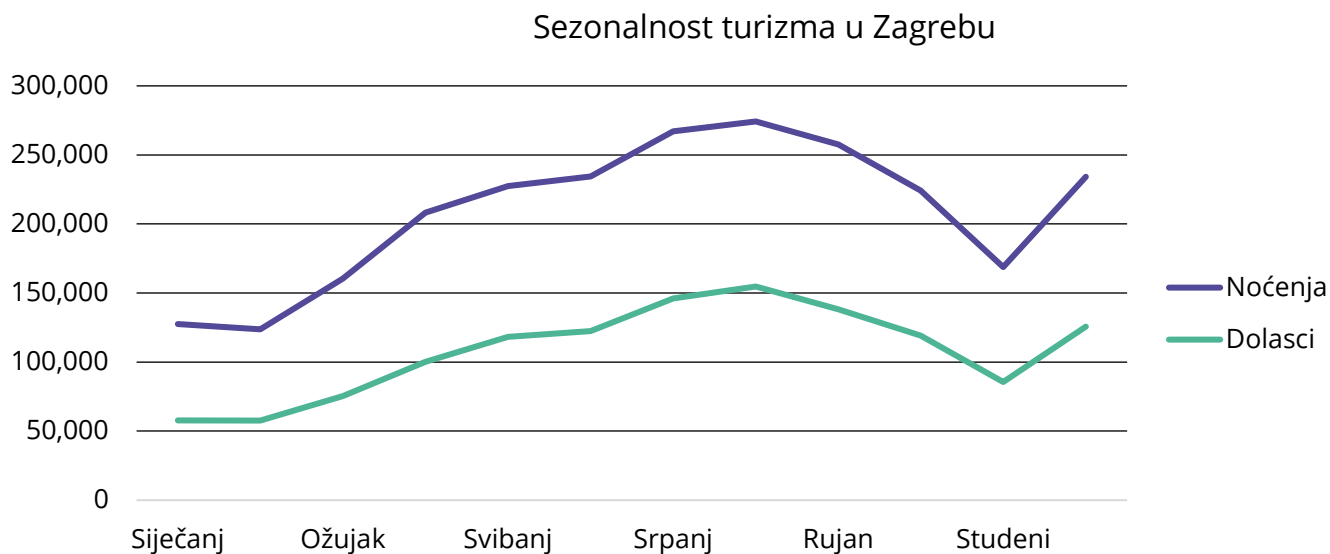
Grafikon 4 – Turizam u Zagrebu



Izvor: DZS

Broj dolazaka i noćenja u Zagrebu tijekom godine ima sezonski karakter, no značajno manji u odnosu na ukupnu turističku aktivnost u Hrvatskoj, odnosno gradove na obali. Siječanj i veljača su dva mjeseca s najnižim brojem dolazaka i noćenja dok s druge strane prednjače srpanj, kolovoz i rujan radi ljetne sezone te prosinac kada se obilježava advent u gradu. U periodu siječnja do travnja je prosječno trajanje boravka bilo više od 2 noćenja po dolasku, dok je najniže u kolovozu, 1,77 noćenja po dolasku što se može objasniti da turisti Zagreb doživljavaju kao tranzitnu destinaciju na putu prema obali.

Grafikon 5 – Sezonalnost turizma u Zagrebu

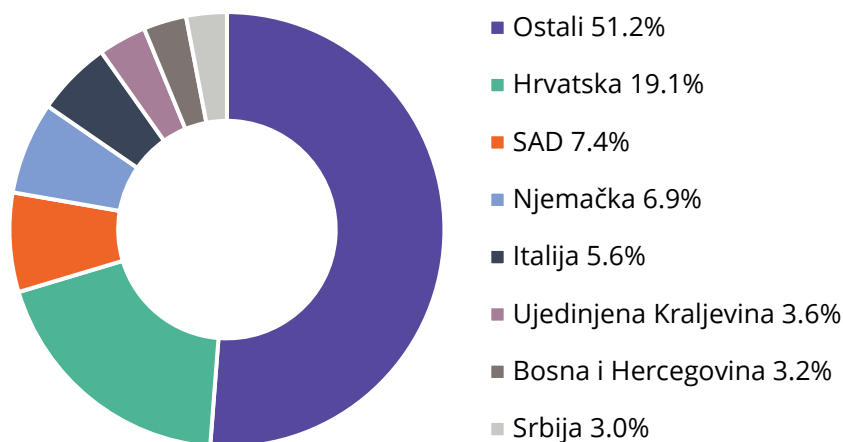


Izvor: DZS mjeseci na

Struktura noćenja je iznimno raspršena u Zagrebu. Najveći broj noćenja imaju Hrvati koji čine skoro petinu svih noćenja, slijede ih Amerikanci i Nijemci s oko 7% svaki. U top 10 još ulaze Talijani, Britanci, državljani BiH, Srbi, Francuzi, Austrijanci i Španjolci. Prvih 10 država po broju noćenja čini oko 65,4% svih noćenja, dok ostatak otpada na državljane 67 drugih država koji su posjetili Zagreb tijekom 2023. godine. Prema trajanju boravka, raspon se kreće između 1,14 noćenja po dolasku za državljane Tajvana do 3,18 noćenja po dolasku za državljane Kazahstana. Srednji raspon je između 1,7 i 2,3 noćenja za države s najvećim brojem noćenja.

Grafikon 6 – Udio noćenja turista prema zemlji prebivališta

**Udio noćenja turista prema zemlji prebivališta,
Zagreb 2023. godina**

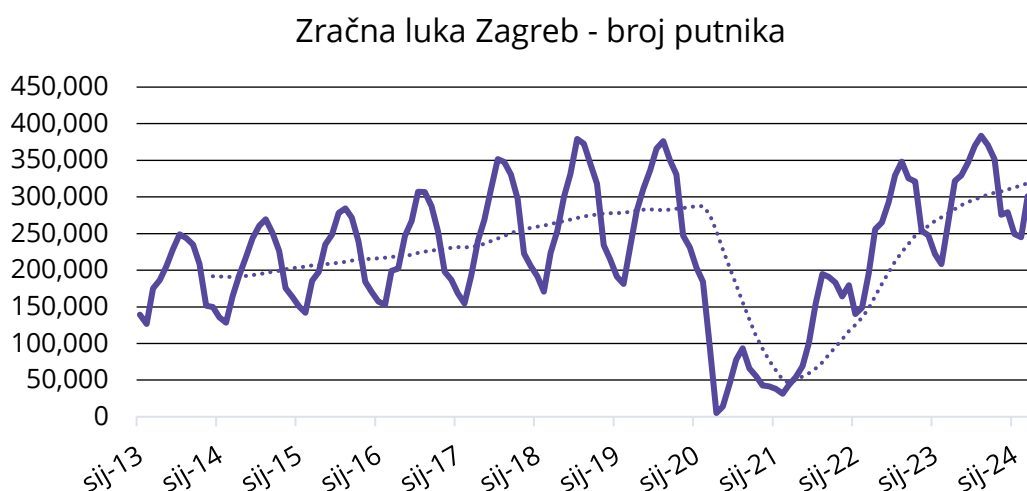


Izvor: DZS

4.4 Zračni promet

Turistička aktivnost u Zagrebu i Hrvatskoj je usko korelirala s prometom u Međunarodnoj zračnoj luci Zagreb te je vidljiv jednak rapidan pad broja putnika u periodu od 2020.-2021. godine uz stabilizaciju na pred Covid aktivnost tijekom 2023. godine. Na tablici niže je moguće vidjeti sezonalnost broja putnika s razlikom od 80-120% između najslabijeg mjeseca, veljače i najboljeg mjeseca, kolovoza. Glavni razlog je što manji broj destinacija ima cjelogodišnju povezanost poput lokalnih linija ili najvećih europskih zračnih luka. Ostatak destinacija je aktivan između travnja i listopada.

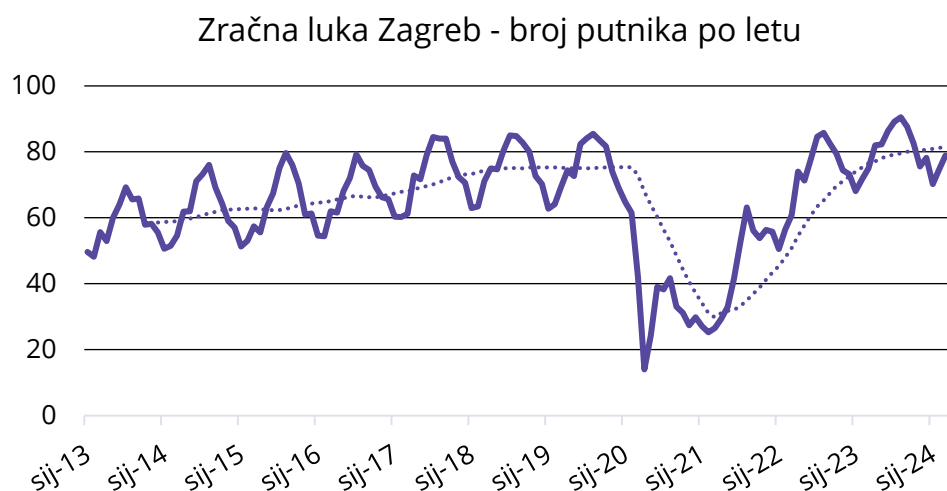
Grafikon 7 - Distribucija planiranih kongresa prema danima trajanja



Izvor: DZS

Broj putnika po letu je imao sličan trend uz nešto slabije izraženu sezonalnost. Radi povećanja broja letova prema međunarodnim destinacijama, raste broj putnika po letu te je trenutni pomični prosjek više od 80 putnika po letu.

Grafikon 8 - Distribucija planiranih kongresa prema danima trajanja

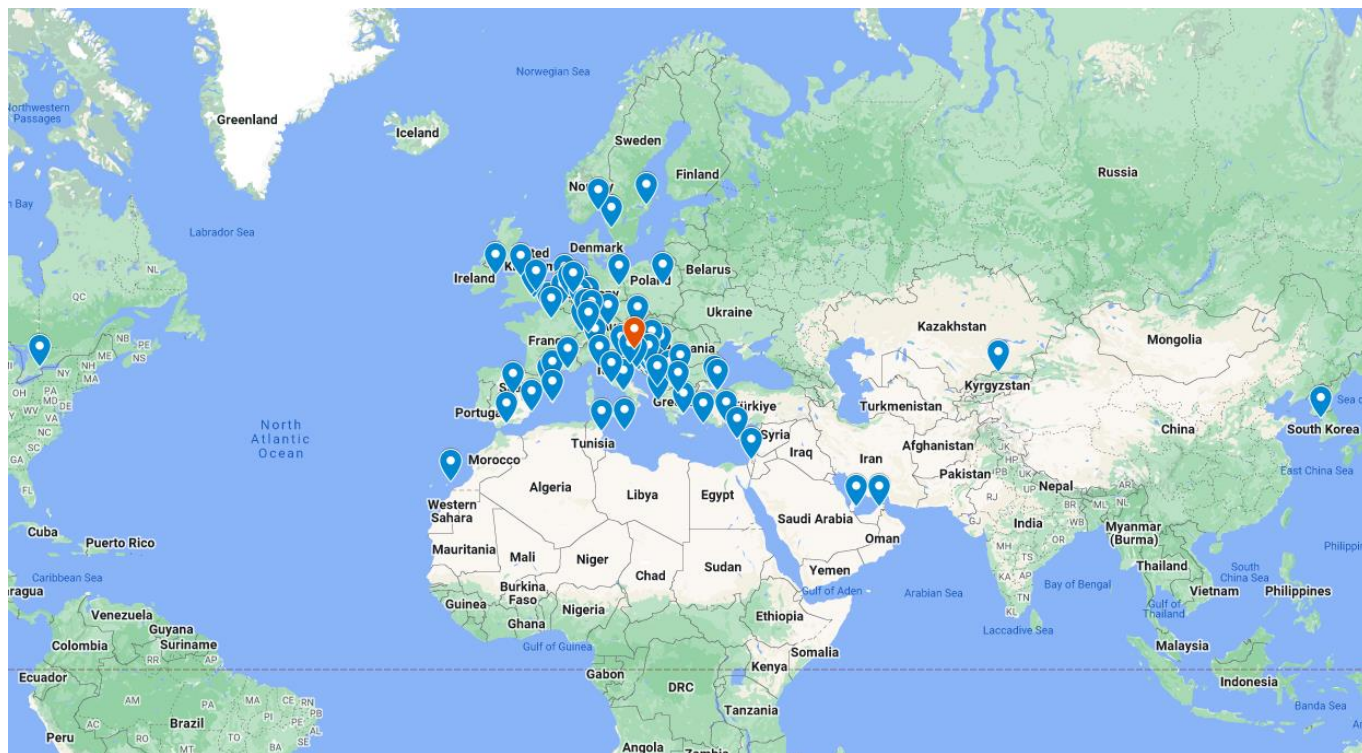


Izvor: DZS

Studija najbolje namjene razvoja kongresnog centra i pratećih komercijalnih sadržaja

Grad Zagreb je danas u redovnom prometu povezan sa 68 destinacija na četiri kontinenta, od čega je 6 domaćih destinacija (Osijek, Pula, Zadar, Split, Brač, Dubrovnik). U odnosu na 2019. godinu, broj destinacija se povećao za 40%, ponajviše radi dolaska niskobudžetnih kompanija kao što su Ryanair ili Eurowings koje u svojoj ponudi nude više turističkih destinacija. U nastavku je prikazana mapa sa označenim destinacijama u redovnom prometu.

Mapa 1 - Destinacije Međunarodne zračne luke Zagreb u redovnom prijevozu



Izvor: zagreb-airport.hr na Google Maps

5. Trendovi industrije kongresnog turizma

Industrija kongresnog turizma je s razvojem svjetskog i domaćeg gospodarstva kontinuirano rasla do Covid pandemije tijekom koje je kongresni turizam doživio nezabilježeni pad i skoro potpuni prekid aktivnosti. Značajniji oporavak je krenuo u 2022. i u 2023. Većina najpoznatijih kongresnih destinacija se približila pozitivnim trendovima i razinama poslovanja prije pandemije.

Kongresni turizam, također poznat kao MICE turizam (Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions), jedan je od segmenata turističke industrije koji bilježi značajne promjene i trendove. Veličina svjetskog MICE tržišta se procjenjuje na oko 900 milijardi dolara u 2023. i oko 970 milijardi dolara u 2024., prema Fortune Business Insights. Očekuje se da će do 2032. veličina MICE tržišta iznositi 1.190 milijardi dolara (složena godišnja stopa rasta od 9%). Veličina MICE tržišta u Europi je procijenjena na oko 460 milijardi dolara u 2023., što predstavlja 58% udjela na svjetskoj razini. Dominacija Europe se očekuje i u narednim godinama.

Ključni trendovi u kongresnom turizmu koji su prisutni u svijetu a sve više i u Hrvatskoj su:

1. **Hibridni događaji:** Kombinacija fizičkih i virtualnih elemenata postala je standard u organizaciji kongresa i konferencija. Hibridni format omogućava veći doseg sudionika, fleksibilnost i smanjenje troškova putovanja, dok istovremeno zadržava prednosti međuljudskih interakcija koje se događaju na licu mjesta.
2. **Napredne tehnološke platforme:** Korištenje sofisticiranih digitalnih platformi za upravljanje događajima, aplikacija za angažman sudionika, virtualne i proširene stvarnosti te AI asistencija za personaliziranu komunikaciju s sudionicima sve je prisutnije. Ove tehnologije poboljšavaju korisničko iskustvo i omogućavaju organizatorima bolju organizaciju i provedbu događaja.
3. **Fokus na održivost:** Ekološka osviještenost i održivost ključni su faktori u planiranju i izvođenju kongresa. Prakse poput smanjenja otpada, korištenja održivih materijala, minimiziranja ugljičnog otiska i promicanja lokalne ekonomije postaju norma.
4. **Dizajn iskustva:** Sudionici traže više od samih predavanja i prezentacija; oni žele jedinstvena i pamtljiva iskustva. Organizatori se stoga fokusiraju na kreativni dizajn događaja koji uključuje interaktivne radionice, mrežne aktivnosti i kulturne doživljaje.
5. **Sigurnost i blagostanje:** Zdravstvene i sigurnosne mjere dobivaju na važnosti, a organizatori događaja sve više implementiraju protokole za sigurnost i blagostanje sudionika, uključujući napredne sanitarne mjere, tehnologije za praćenje i analizu zdravstvenih podataka.
6. **Prilagođavanje promjenjivim uvjetima:** Fleksibilnost u planiranju i sposobnost brzog prilagođavanja promjenjivim uvjetima, poput zdravstvenih kriza ili političkih promjena, postaju ključne kompetencije za uspješno vođenje događaja.
7. **Rast specijaliziranih i nišnih događaja:** Postoji porast specijaliziranih događaja koji ciljaju specifične industrije, profesionalne zajednice ili teme. Ovi događaji omogućavaju sudionicima dublje uranjanje u specifične teme i stvaranje smislenijih veza.
8. **Društvena odgovornost i uključivost:** Događaji sve više uključuju elemente društvene odgovornosti, bilo kroz promicanje održivih praksi, uključivanje manje zastupljenih skupina ili doprinos lokalnim zajednicama.

5.1 Potražnja za kongresnim turizmom u Hrvatskoj

Za potrebe projiciranja potražnje za kongresnim turizmom u Hrvatskoj, analizirano je više od 270 kongresa, konferencija, simpozija i sličnih skupova koji su planirani ili su se odvijali u 2024. godini te su dobiveni sljedeći rezultati. Najčešće trajanje kongresa iz uzorka je **1-3 dana**, sve tri opcije imaju sličan udio od 25%. Potom slijede kongresi od 4 dana s 21% udjela te značajno manji udio za kongrese trajanja 5 i više dana. Trajanje kongresa prema lokacijama se također razlikuje, kongresi u Zagrebu su u prosjeku najkraćeg trajanja, ispod 2 dana, dok su najdužeg trajanja kongresi u Dubrovniku, oko 3,7 dana.

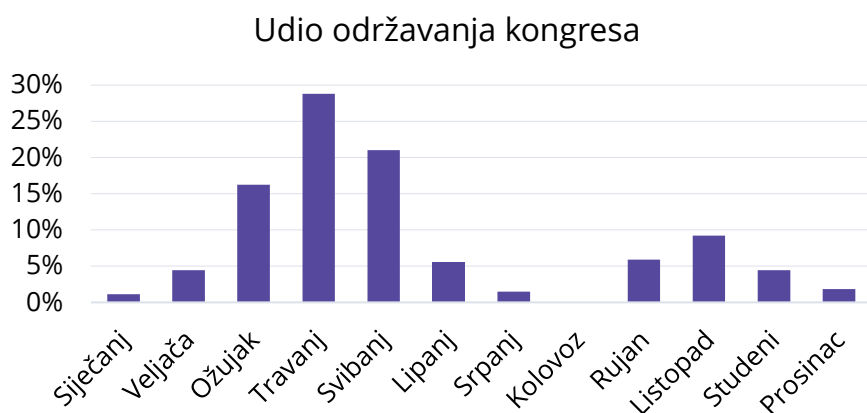
Grafikon 9 - Distribucija planiranih kongresa prema danima trajanja



Izvor: Avison Young istraživanje

Udio održavanja kongresa se razlikuje tijekom godine. Najpopularnije doba za održavanje kongresa uzimajući u obzir lokalnu klimu i vrijeme praznika jest pred i post sezona. U 2024. godini, najviše kongresa je planirano u periodu od ožujka do svibnja kada se održi oko **67%** svih kongresa. Dominantan period je i od rujna do studenog s **19%** kongresa. Tijekom ostalih mjeseci se pojedinačno održi manje od 5% ukupnog broja kongresa godišnje, dok za mjesec kolovoz nema planiranih kongresa.

Grafikon 10 - Distribucija planiranih kongresa prema mjesecu održavanja

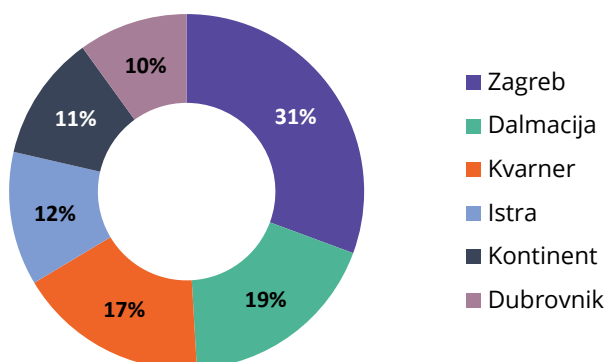


Izvor: Avison Young istraživanje

Prema lokacijama održavanja kongresa, najzastupljeniji je grad Zagreb s **30%** svih održanih kongresa iz uzorka tijekom godine. Slijede ga Dalmacija 19% gdje se najviše kongresa odvije u Splitu i Šibeniku. Potom je Kvarner s oko 17% udjela od čega najveći dio otpada na Opatiju, iza čega je Istra na 12% s lokacijama poput Pule, Poreča i Rovinja. Kontinent je relativno slabo zastupljen s 12% ukupnog broja kongresa u navedenom udjelu, najviše njih u Osijeku i toplicama Sveti Martin, Tuhelj. Na zadnjem mjestu je Dubrovnik s 10% udjela u uzorku. Prema ukupnom broju kongresa, vodeći je Zagreb, slijede ga Opatija i Dubrovnik.

Grafikon 11 - Distribucija planiranih kongresa prema lokaciji održavanja

Lokacija održavanja kongresa

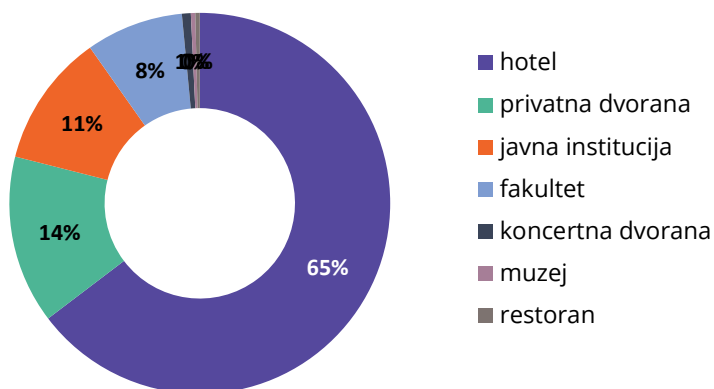


Izvor: Avison Young istraživanje

Prema vrsti lokacije, dominiraju hoteli s kongresnim kapacitetima koji čine **63%** lokacija svih održanih kongresa u uzorku. Na drugom mjestu se nalaze privatne dvorane (15%) od kojih najveći udio otpada na dvorane u vlasništvu Ugo Grupe, konvencijski centar u Šibeniku te Conference Park 25/7 u Opatiji te Mozaik Event Centar u Zagrebu u vlasništvu tvrtke Capital Genetics. Potom su javne institucije (12%); uglavnom je riječ o dvoranama u javnom vlasništvu. Slijede ih fakulteti s 9%, dok ostali tipovi lokacija poput koncertnih dvorana, muzeja ili restorana imaju ispod 5% ukupnog udjela održavanja kongresa u uzorku.

Grafikon 12 - Distribucija planiranih kongresa prema vrsti lokacije

Vrsta lokacije



Izvor: Avison Young istraživanje

Prema vrsti kongresa, najzastupljeniji su oni iz područja medicine, više od trećina svih kongresa u uzorku. Slijede ih tematike iz gospodarstva (19%) koje pokrivaju široko područje, nakon čega su zastupljene teme iz znanosti s 13% i tehnologije s 8% te poduzetništvo 5%. Ostale teme su ispod 5% udjela pojedinačno.

Broj skupova u gradu Zagrebu

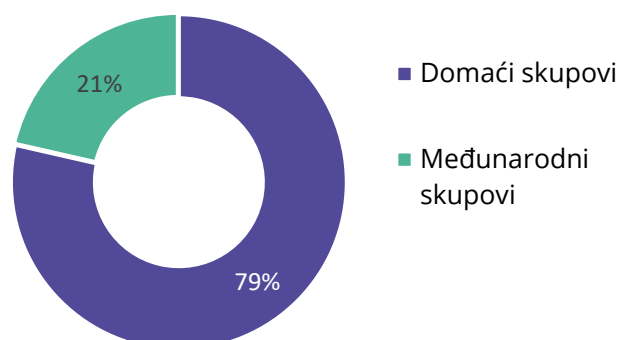
Prema podacima od Kongresnog odijela u Turističkoj zajednici grada Zagreba, u 2023. godini evidentirano je **824** poslovnih skupova sa ukupno **96.014** sudionika. U organizaciji asocijacija evidentirano je 279 skupova, 399 u organizaciji korporacija, te 146 skupova u organizaciji Vladinih institucija i agencija. Evidentirana su 824 poslovna skupa, od čega je 4% održano u hibridnom obliku. Ukupan broj evidentiranih sudionika je 96.014, od čega je 2,38% online sudionika. U odnosu na 2022. godinu, evidentirano je 18% više skupova i 27% više sudionika. Značajan broj skupova se ne evidentira (jer ne postoji obveza takve evidencije) pa je broj skupova i događanja veći od prikazanih brojki.

Tablica 3 – Broj poslovnih skupova u Zagrebu

Broj poslovnih skupova u 2023. godini u Zagrebu	
Ukupan broj skupova u 2023.	824
Ukupan broj sudionika na skupovima	96,014
Domaći skupovi	
Broj skupova	529
Ukupno dana	733
Broj sudionika	75,439
Prosjek trajanja skupa	1.38 dana
Međunarodni skupovi	
Broj skupova	295
Ukupno dana	650
Broj sudionika	20,575
Prosjek trajanja skupa	2.20 dana

Grafikon 13 – Udio sudionika na skupovima u Zagrebu

Udio sudionika na skupovima u 2023. u Zagrebu



Izvor: TZ Zagreb

6. Analiza usporedivih kongresnih centara

Za potrebe studije, analizirani su kongresni centri u Hrvatskoj te kongresni centri u Europi i svijetu s osvrtom na ponudu u smislu veličine, lokacije

6.1 Kongresni centri u Hrvatskoj

U sklopu studije napravljeno je istraživanje glavnih karakteristika kongresnih kapaciteta u Zagrebu i ostatku Hrvatske. Glavne tehničke karakteristike suvremenih kongresnih centara su slične kao i kod europskih pandana, uz razliku da se radi o prostorima manjeg kapaciteta. Tablica ispod prikazuje sažetak podataka za maksimalne kapacitete i površine te broj dodatnih dvorana s njihovim ukupnim kapacitetom.

Tablica 4 – Sažetak podataka za analizirani uzorak kongresnih centara u Zagrebu

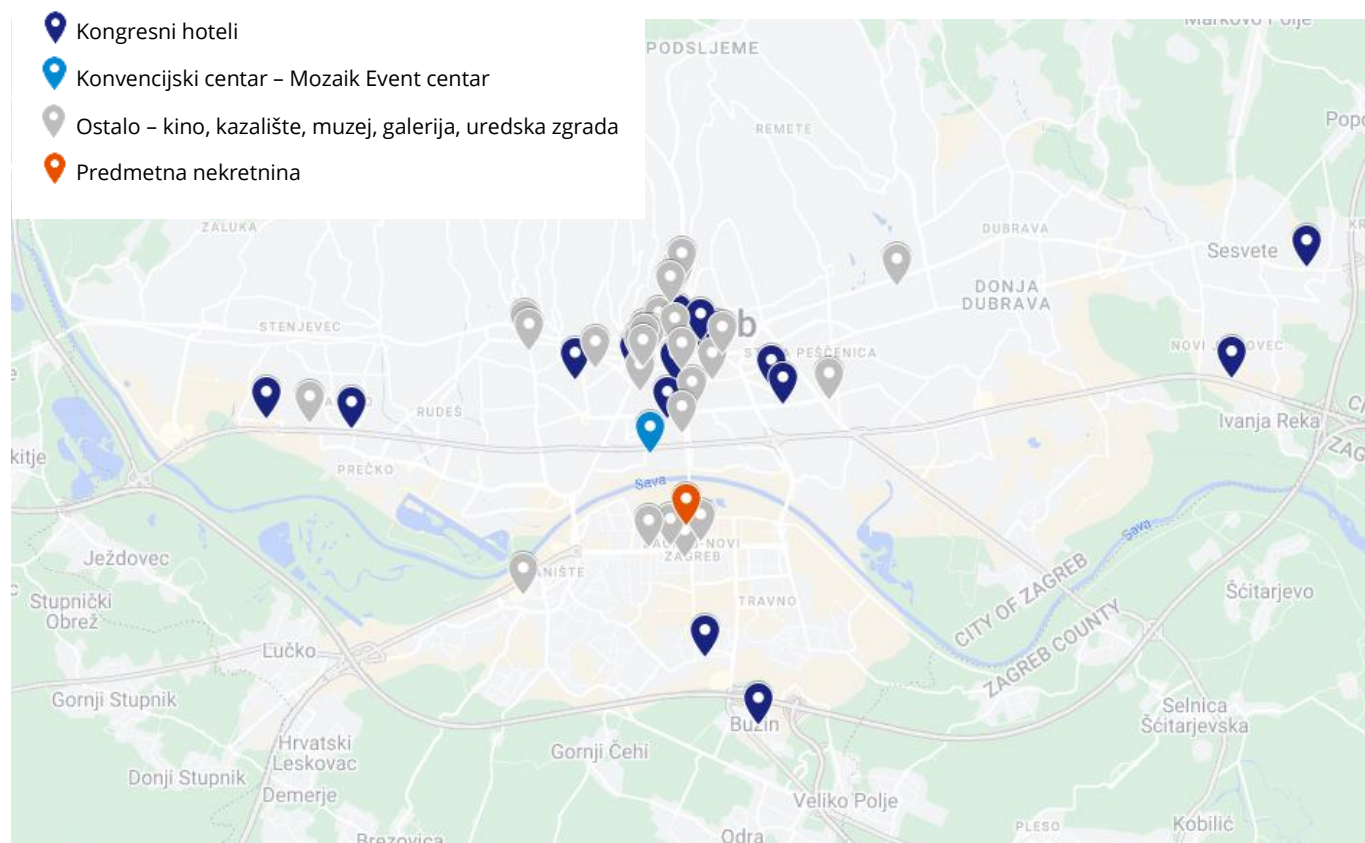
Zagreb, uzorak: 47	Maksimalni kapacitet posjetitelja	Korisna površina (m ²)	Kvadratura najveće dvorane po max broju posjetitelja (m ²)	Broj sporednih dvorana	Ukupan kapacitet sporednih dvorana	Kapacitet najveće dvorane vs broj soba hotela
Medijan	259	321	1.2	3.0	209	0.51
Prosjek	392	467	1.3	3.8	326	0.58
Minimum	50	105	0.8	0.0	0	0.05
Maksimum	1,851	2,360	3.3	12.0	2,404	1.26

Izvor: Avison Young istraživanje

Napomenuli bismo kako su iz analize izuzete sportske dvorane (poput npr. Arene Zagreb) koje se mogu koristiti kao kongresni kapaciteti te je najveća dvorana u uzorku Koncertna dvorana Vatroslava Lisinskog s **1.851** sjedećih mjesta u najvećoj dvorani. Prosječna površina po posjetitelju za najveće dvorane iz uzorka iznosi oko 1,3 m², dok je medijan 1,2 m² po posjetitelju. S obzirom da se u uzorku nalazi većina kongresnih kapaciteta u gradu, prosječna veličina dvorane je blizu 400, uz medijan oko 260 posjetitelja. Uz glavnu dvoranu, kongresne dvorane imaju i sporedne dvorane, u prosjeku 3-4 dok je prosječni kapacitet preostalih dvorana oko 60% broja posjetitelja u odnosu na ukupni kapacitet glavne dvorane ili 80% ako u uzorak uključimo i kino dvorane.

Lokacijski gledano, 70% kongresnih kapaciteta je koncentrirano u centralnom dijelu grada u prostoru između Slavonske avenije na jugu, Selske na zapadu, Radničke na istoku i Gornjeg grada na sjeveru. Ostatak je grupiran uz veće prometnice na izlazu iz grada na zapadu, istoku i jugu. Kongresne dvorane koje se nalaze u sklopu hotela su vidljive na mapi ispod tamnoplavom bojom, dok je svijetloplavom bojom označen konvencijski centar Mozaik Event Centar u sklopu HOB uredske zgrade (ex Hypo). Sivom bojom su označeni ostali kapaciteti poput kina, uredskih zgrada, kazališta, muzeja, galerija i slično. Predmetna lokacija Zagrebačkog velesajma je označena crvenom bojom te je okružena s nekoliko objekata kongresnih karakteristika: Muzej suvremene umjetnosti, kongresni prostori Zagrebačkog velesajma, Cinestar kino u sklopu Avenue Mall trgovačkog centra.

Mapa 2 - Lokacije kongresnih kapaciteta u Zagrebu



Izvor: Avison Young na Google Maps

U navedenom uzorku **43%** objekata otpada na hotele. Ako se radi analiza samo hotelskog smještaja s kongresnim kapacitetom, tada se može zaključiti kako je prosječna veličina kapaciteta glavne kongresne dvorane otprilike 1,7 do 2,0 puta veća od broja soba hotela.

Tablica 5 – Sažetak podataka za analizirani uzorak kongresnih centara u ostatku Hrvatske

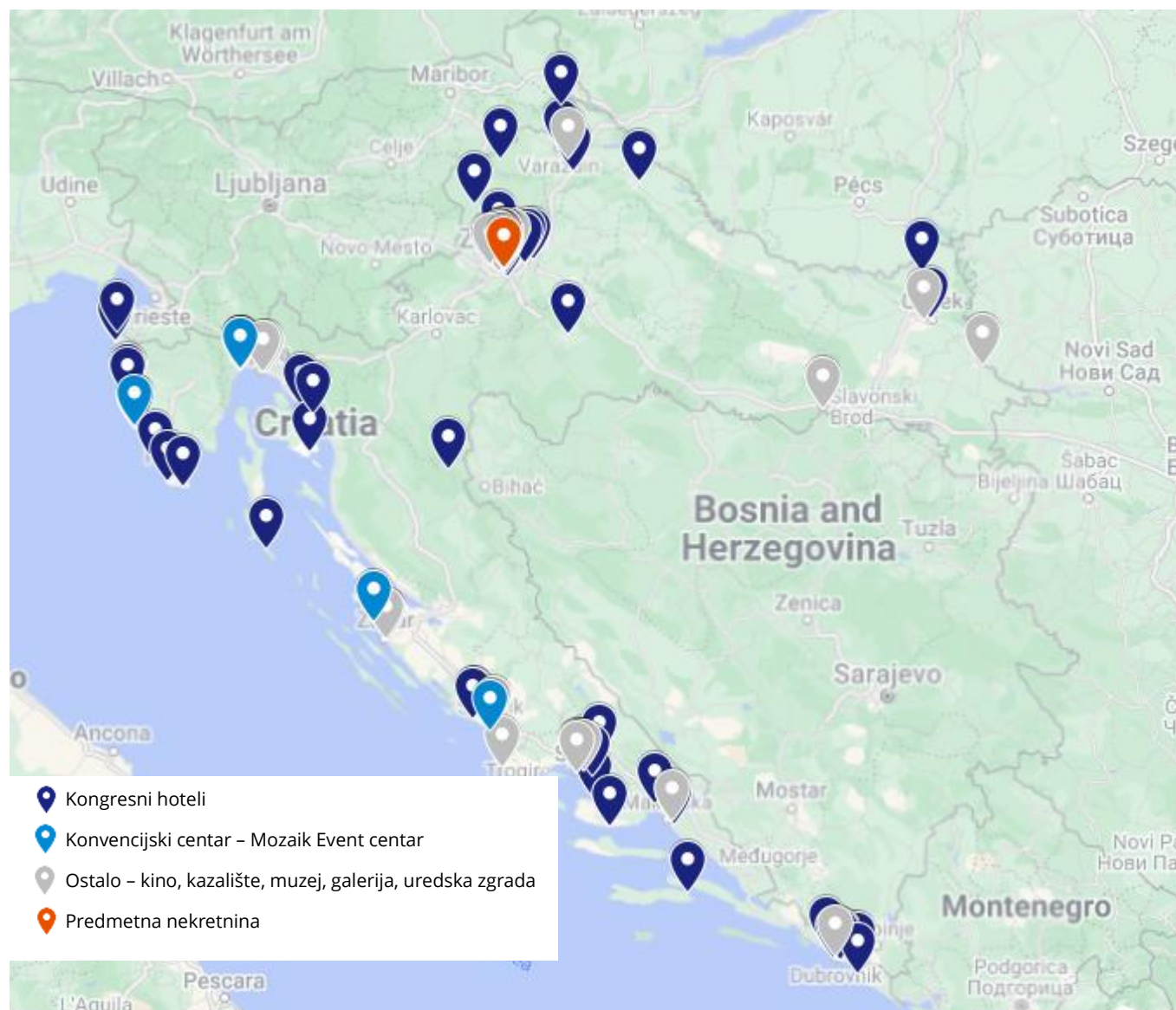
Ostatak Hrvatske, uzorak: 74	Maksimalni kapacitet posjetitelja	Korisna površina (m ²)	Kvadratura najveće dvorane po max broju posjetitelja (m ²)	Broj sporednih dvorana	Ukupan kapacitet sporednih dvorana	Kapacitet glavne dvorane po sobi hotela
Medijan	420	501	1.0	3.0	240	0.45
Prosjek	517	584	1.1	3.7	352	0.59
Minimum	200	140	0.5	0.0	0	0.09
Maksimum	1,500	1,800	2.2	13.0	1,802	1.80

Izvor: Avison Young

Prilikom analize kongresnih kapaciteta u ostatku Hrvatske smo uzeli objekte suvremenog uređenja i korištenja s više od 200 mjesta, stoga je prosječna veličina glavne dvorane oko 500 do 600 mjesta. Također kao ni za Zagreb, nismo uključili sportske dvorane koje se mogu koristiti za slične manifestacije, već isključivo objekte kojima je primarno korištenje za održavanje skupova. Samo 6 objekata ima kapacitet najveće dvorane preko 1.000 mjesta (Hotel Lacroma i Hotel Diamant u Dubrovniku, Wyndham Grand u Novom Vinodolskom, Amadria konvencijski centar u Šibeniku, Stara tvornica u Rovinju i Hotel Katarina u Dugopolju) uz jedan u izgradnji (Hotel Pical u Poreču). Prosječna i medijalna površina najveće dvorane iznosi oko 1 do 1,1 m² po posjetitelju (sjedećem mjestu). Slično kao i za kongresne kapacitete u Zagrebu, u prosjeku uz veliku dvoranu postoje 4 manje dvorane ukupnog kapaciteta oko 70% veličine glavne dvorane.

Lokacijski gledano, kongresni centri u sklopu hotela ili drugih vrsta objekata su geografski disperzirani po cijeloj Hrvatskoj uz jaču koncentraciju u većim gradovima te uz obalu u turističkim mjestima s većim brojem smještajnih kapaciteta. Područje oko Zagreba je karakterizirano kongresnim kapacitetima u sklopu hotela s termama odnosno lječilišnog karaktera. Znatna koncentracija je na zapadnoj obali Istre, području od Opatije do Novog Vinodolskog na Kvarneru, većim gradovima u Dalmaciji: Zadar, Split, Šibenik, Dubrovnik te manjim mjestima s hotelskim odmaralištima.

Mapa 3 - Lokacije kongresnih kapaciteta u Hrvatskoj



Izvor: Avison Young na Google Maps

U navedenom uzorku **74%** objekata su hoteli. Ako se radi analiza samo hotelskog smještaja s kongresnim kapacitetom, tada se može zaključiti kako je prosječna veličina kapaciteta glavne kongresne dvorane otprilike 1,7 do 2,2 puta veća od broja soba hotela.

Popis kongresnih kapaciteta u Zagrebu i Hrvatskoj s podacima o kapacitetu i veličini glavne dvorane prikazan je u [Prilogu 3.](#)

Poslovanje kongresnih centara u Hrvatskoj

Podaci o poslovanju postojećih kongresnih centara najčešće nisu dostupni ili su vrlo šturi, ili su pak pripojeni poslovanju ostalih segmenata (npr. hotela) pa nisu prikazani izdvojeno.

Koncertna dvorana Vatroslava Lisinskog

Prema podacima sa službene web stranice Koncertne dvorane Vatroslava Lisinskog iskazani su sljedeći podaci o poslovanju:

- Prosječni godišnji broj događanja: 300
- Prosječni godišnji broj posjetitelja: 500.000
- Planirani prihodi od pruženih usluga dvorane, ulaznica i pretplate u 2024.: €2,7 milijuna (prosječno oko €9 tisuća po događanju i €5 po posjetitelju) što je dovoljno za pokriće samo 44% operativnih rashoda
- Ukupni prihodi i rashodi su identični i iznose oko €6,2 milijuna

Tablica 6 – Financijski plan poslovanja Koncertne dvorane Vatroslava Lisinskog

Vlastiti prihodi (plan za 2024.)	
Vlastiti prihodi (pružene usluge dvorane)	€ 539,000
Prihodi od posebne namjene (ulaznice i pretplate)	€ 2,200,000
Ukupno	€ 2,739,000

Financijski plan za 2024.	
Ukupni prihodi 2024 (plan)	€ 6,173,600
Ukupni prihodi 2024 (plan)	€ 6,173,600

Struktura planiranih prihoda u 2024.	
Opći prihodi i primici (Grad Zagreb)	€ 3,312,900
Vlastiti prihodi	€ 539,600
Prihodi za posebne namjene	€ 2,220,000
Ostalo (Ministarstvo Kulture, donacije itd.)	€ 100,800
Ukupno	€ 6,173,300

Struktura planiranih rashoda u 2024.

Plaće zaposlenika i ostale nagrade za zaposlene, materijal i sirovine, uredski materijal i ostali materijalni rashodi, sitni inventar, zakupnine i najamnine, komunalne usluge, ostale usluge, ostale usluge, ostali nespomenuti rashodi poslovanja, stipendije i školarine zaposlenika, zatezne kamate, usluge telefona, pošte i prijevoza, komunalne usluge, intelektualne usluge, usluge tekućeg i investicijskog održavanja, stručno usavršavanje zaposlenika, računalne usluge, naknade za rad predstavničkih i izvršnih tijela, premije osiguranja, članarine te bankarske usluge i usluge platnog prometa, te financiranje programske aktivnosti Dvorane.	
Troškovi usluga dvorane	€ 539,300
Troškovi programske djelatnosti, bankarske usluge i platni promet, nabava i ulaganje u opremu Dvorane	€ 2,200,000
Troškova za plaće i naknade za djelatnike Muzičko informativnog centra i za pokrivanje programske djelatnosti	€ 81,100
Rashodi intelektualnih usluga u programskoj djelatnosti	€ 40,000
Ukupno	€ 6,173,300

Izvor: <https://www.lisinski.hr/hr/information-access/financial-reports/>, analizirao Avison Young

Zagrebački velesajam

Prema podacima sa službene web stranice Zagrebačkog velesajma iskazani su sljedeći podaci o poslovanju:

- U 2023. godini napravljen je značajan iskorak u poslovanju društva koje procjenjuje da će 2023. godinu završiti sa dobiti prije oporezivanja u iznosu od €1.049.000.
- Planira se da će Zagrebački velesajam 2024. godini ostvariti ukupni prihod od €15.095.000, što je 5,1% više od procijenjenih za 2023. godinu (apsolutno €0,7 milijuna). Navedene projekcije prihoda uključuju prihode ostvarene temeljem obavljanja temeljnih djelatnosti Društva.
- Ukupni rashodi Zagrebačkog velesajma za 2024. godinu planiraju se u iznosu od €13.743.000, što je za 3,3% više od procijenjenih u 2023. godini (apsolutno €0,4 milijuna), zbog planiranog pojačanog održavanja objekata.
- Društvo Zagrebački velesajam d.o.o. očekuje da će u 2024. godini ostvariti dobit prije oporezivanja u iznosu €1.352.000, dok je očekivana EBITDA €2.159.000 odnosno 14% od planiranih poslovnih prihoda.
- U prethodnim godinama je iznad 60% poslovnih prihoda činio zakup dok se ostatak prihoda odnosio na sajmove i vansajmovske aktivnosti.

Tablica 7 – Plan poslovanja trgovačkog društva Zagrebački velesajam d.o.o.

Opis	2022	2023 (Procjena)	2024 (Plan)
Ukupni prihodi	€ 10,327,154	€ 14,357,000	€ 15,095,000
yoy		39%	5%
Ukupni rashodi	€ 10,297,617	€ 13,308,000	€ 13,743,000
yoy		29%	3%
Dobit prije oporezivanja	€ 29,537	€ 1,049,000	€ 1,352,000
yoy		3451%	29%

Izvor: <https://www.zv.hr/o-nama/korporativno-upravljanje/plan-poslovanja/godisnji-plan-poslova/8631>, analizirao Avison Young

Očekivanja

Ulazak u Eurozonu i Schengen značajno doprinose pozicioniranju Hrvatske kao poželjne investicijske destinacije, ali i turističke destinacije s mogućnošću jednostavnog transfera roba i ljudi bez granica unutar zone iste valute. Broj turističkih dolazaka i noćenja je u porastu te je dostigao pred-Covid razinu 2019. godine. U odnosu na navedeni period, grad Zagreb ima bolju zrakoplovnu povezanost zbog otvaranja većeg broja niskotarifnih linija prema državama zapadne Europe iz kojeg se može očekivati povećanje broja dolazaka koji se mogu prelići na događaje kongresnog karaktera. Trenutno je dostupno preko 60 destinacija sa 17 avioprijevoznika. Nakon dvije sezone stagnacije, okupljanja su ponovno u modi, dok ekonomski razvoj dodatno potiče razvoj kongresnih događanja koja su sve specijaliziranija i zadovoljavaju nišne potrebe njihovih posjetitelja.

Kao rezultat istraživanja tržišta, **smatramo da gradu Zagrebu nedostaje suvremeni kongresni centar većih kapaciteta od onih koji trenutno postoje na tržištu.** Navedeno će još više doći do izražaja kada krenu najavljene renovacije Koncertne dvorane Lisinski i HNK tako da u kratkom roku može nastati velika praznina.

Dugoročna perspektiva je pozitivna te se očekuje daljnji rast potražnje za kongresnim sadržajima što korelira s očekivanim dugoročnim rastom i razvojem hrvatskog gospodarstva.

6.2 Kongresni centri u inozemstvu

U sklopu studije napravljeno je istraživanje glavnih karakteristika 50 najboljih kongresnih centara u inozemstvu, od čega je 47 u Europi a ostali se nalaze u Sjevernoj Americi, Aziji i Australiji. Tablica ispod prikazuje sažetak podataka za maksimalne kapacitete i površine.

Tablica 8 – Sažetak podataka za analizirani uzorak kongresnih centara u inozemstvu

Uzorak: 50	Maksimalni kapacitet posjetitelja	Maksimalni kapacitet posjetitelja na 1.000 stanovnika	Korisna površina (m ²)	Korisna površina (m ²) na 1.000 stanovnika	Godina izgradnje	Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	Kapacitet najveće dvorane u odnosu na 1.000 stanovnika	Kvadratura najveće dvorane po max broju posjetitelja (m ²)
Medijan	10,000	12	54,000	50	1986	3,000	2,500	2.6	1.0
Prosjek	24,523	23	66,278	70	1984	3,446	3,652	5.6	1.2
Minimum	1,400	1	5,000	4	1923	558	728	0.2	0.5
Maksimum	120,000	158	240,000	329	2021	18,000	10,687	47.9	3.7

Izvor: Avison Young istraživanje

Napomenuli bismo da se 32 od 50 analiziranih kongresnih centara (64%) nalaze unutar velesajma, stoga se podaci o maksimalnom kapacitetu posjetitelja i korisnoj površini odnose na cjelokupni kapacitet kompleksa. Prosječni kongresni centar u analiziranom uzorku ima oko 38 godina starosti; iako su mnogi kompletno obnovljeni nakon otprilike 20-ak godina od izgradnje. Medijalna površina najveće kongresne dvorane je oko **2.500 m²**, dok je medijalni kapacitet oko **3.000** sjedećih mjesta. Prosječne vrijednosti su nešto više; oko 3.650 m² po najvećoj dvorani, odnosno oko 3.450 sjedećih mjesta. Kapacitet najveće kongresne dvorane je **2,6 sjedećih mjesta na 1.000 stanovnika** (medijan), odnosno 5,6 (u prosjeku). Kvadratura najveće dvorane po maksimalnom broju posjetitelja iznosi 1,0 m² (medijalna vrijednost) odnosno 1,2 m² u prosjeku. Prosječni broj posjetitelja na godišnjoj razini je oko 1,4 milijuna za cjelokupni analizirani uzorak, a prosječni broj parkirnih mjesta je oko 3.100. Broj soba za sastanke jako varira, od 5 do čak iznad 100, ovisno o veličini kongresnog centra. Prosječan broj soba za sastanke je oko **40** a medijan **32** na ukupnom analiziranom uzorku.

Kao što se može vidjeti iz donje tablice, relativne vrijednosti ne odstupaju mnogo od ukupnog uzorka za kongresne centre u gradovima sa stanovništvom između pola milijuna stanovnika i 1,5 milijuna stanovnika (usporedivo sa Zagrebom).

Tablica 9 - Sažetak podataka za analizirani uzorak kongresnih centara u inozemstvu za kongresne centre u gradovima s brojem stanovnika između 500.000 i 1,5 milijun

Uzorak: 20	Maksimalni kapacitet posjetitelja	Maksimalni kapacitet posjetitelja na 1.000 stanovnika	Korisna površina (m ²)	Korisna površina (m ²) na 1.000 stanovnika	Godina izgradnje	Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	Kapacitet najveće dvorane u odnosu na 1.000 stanovnika	Kvadratura najveće dvorane po max broju posjetitelja (m ²)
Medijan	8,000	13	39,567	57	1989	2,764	2,550	2.9	1.02
Prosjek	20,417	24	50,143	60	1991	3,058	4,002	4.2	1.09
Minimum	1,400	3	5,000	8	1960	1,000	728	1.6	0.52
Maksimum	120,000	109	123,000	197	2021	7,000	10,687	11.3	1.78

Izvor: Avison Young istraživanje

Ukupni uzorak analiziranih kongresnih centara je prikazan u [Prilogu 1.](#)

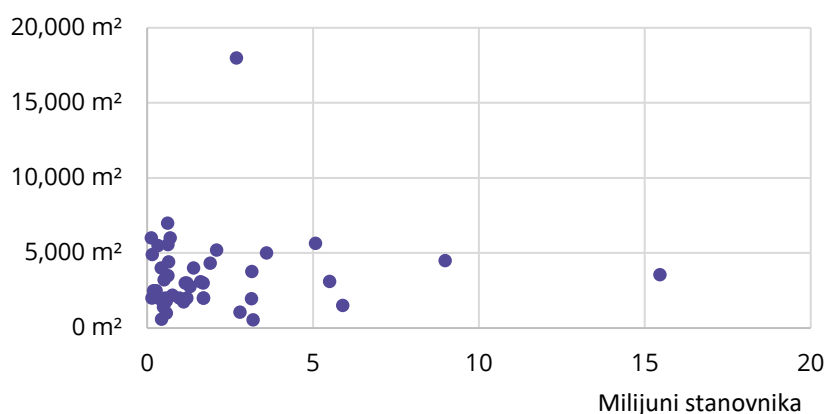
Lokacija, povezanost i vidljivost

- Gotovo svi analizirani kongresni centri imaju izvrsnu povezanost svim oblicima javnog prijevoza. Većina se nalazi uz važne prometnice.
- Većina centara ima odličnu vidljivost i često se radi o zgradama koje su zbog svoje impozantne veličine ili arhitekture svojevrsna znamenitost grada (eng. *Landmark*).
- Kongresne dvorane koje su dio velesajma se najčešće nalaze kod glavnog ulaza i imaju najbolju vidljivost sa ceste.

Istaknute tehničke karakteristike

- Ističe se modularnost i fleksibilnost kongresnih dvorana i soba za sastanke za bolju prilagodbu (proširenje ili smanjenje/pregrađivanje) za što veći broj skupova. Mnogo analiziranih dvorana je multifunkcionalno i osim konferencija i kongresa služi i za koncerte, predstave a ponekad i za sportska događanja. Također, kongresni centri koji su dio velesajma su često povezani toplom vezom sa sajamskim dvoranama.
- Primjetna je i velika visina prostora u glavnim kongresnim dvoranama (za većinu analiziranih kongresnih dvorana od 7m do 19m) što je uobičajeno za takve prostore, često zbog kaskadnog prostora za sjedenje, velikih ekrana, izdignutih pozornica, rasvjete, rekvizita, akustike itd.
- Svi analizirani kongresni centri imaju više dvorana i soba za sastanke. U pravilu se prostiru na nekoliko katova; većinom do 3 i često imaju velike staklene fasade zbog dovoljno dnevnog svjetla u foajeima i slično. Razlog relativno malog broja katova je veliki kapacitet dvorana.
- Stil sjedenja je raznolik ali većinom se radi o kaskadnom/teatar stilu s tim da postoje mnogobrojne varijante fiksnih sjedećih mjesta, zatim sjedećih mjesta koja se izvlače iz podova i u rijetkim slučajevima ekstra sjedalištima koja se spuštaju iz stropa. Ponekad se pod spušta/diže skupa sa sjedalicama kako bi se iz kaskadnog stila teatra dobila skroz ravna dvorana.
- Nosivost podova za prostor pozornice je velika i ide do 1.000 kg/m².
- Kongresni centri se u pravilu dijele na nekoliko komponenti: registracijski pultovi, prostorije/dvorane za događanja i sastanke, foajei – koji osim za komunikaciju služe i kao prostor za odmor ili pauzu za kavu, garderobe, VIP salon, soba za novinare/medije (eng. *press*), toaleti, uredi za organizatore itd.
- Jako je bitna dobra brzina interneta i optičkog kabela.
- Sve je prisutnija briga za okoliš u vidu recikliranja otpada i korištenja obnovljivih izvora energije (primarno solarni paneli na krovovima). Dva analizirana kongresna centra imaju zelene certifikate; DGNB i BREEAM.

Grafikon 14 - Kapacitet najveće kongresne dvorane (lijeva os) u odnosu na broj stanovnika grada (donja os)



Izvor: Avison Young istraživanje

Vlasništvo, upravljanje i poslovanje

- Vlasništvo i upravljanje je u većini analiziranih kongresnih centara javno (najčešće u vlasništvu grada/gradske firme ili grad + država ili grad + županija). Jedan od glavnih razloga je niska profitabilnost kongresnih centara.
- Većina prihoda kongresnih centara je od osnovne djelatnosti; od kongresa odnosno od događanja a manji dio prihoda se odnosi na zakup soba za sastanke.
- Rezultati poslovanja nisu transparentni, pogotovo što se tiče profitabilnosti. Razlog je niska profitabilnost kongresnih centara. Međutim, kongresni centri imaju snažan direktan i indirektni efekt povećanja prihoda odnosno ekonomske aktivnosti u gradu, stvaranje radnih mjesta i rasta poreznih prihoda. Od 50 analiziranih kongresnih centara, samo je 11 objavilo rezultate profitabilnosti za 2022; EBITDA marža je varirala od -15% do 18% a prosjek i medijan su iznosili oko **8%**.

Dodatni komercijalni sadržaji

Dodatni komercijalni sadržaji u sklopu ili u blizini kongresnih centara su najčešće:

- Restorani i kafići; od međunarodnih brendova se kod nekoliko kongresnih centara nalazi McDonald's
- Trgovine, supermarketi, trgovački centri
- Uredske zgrade ili uredski prostori
- Hoteli – pretežito 4* ili 3*, odnosno prema tržišnom pozicioniranju najčešće u *Upscale* kategoriji. Idući međunarodni lanci su prisutni u dijelu ili u blizini analiziranog uzorka kongresnih centara:
 - Best Western (*Midscale*)
 - Crown Plaza (*Upscale*)
 - Ibis Budget (*Economy*)
 - Ibis (*Midscale*)
 - Holiday Inn (*Upper Midscale*)
 - Hyatt Regency (*Upper Upscale*)
 - Mama Shelter (*Upper Midscale*)
 - Marriott (*Upper Upscale*)
 - Movenpick (*Upscale*)
 - NHOW (*Upper Upscale*)
 - Novotel (*Upscale*; uz 5 kongresnih centara)
 - Wyndham (*Upscale*)
- Ostali sadržaji: teretane i fitness centri, wellness centri, fakulteti, studentski domovi, ostali sportski sadržaji

Na narednim stranicama su prikazani podaci za 10 odabranih kongresnih centara koje smatramo dobrim primjerima i koji se nalaze u gradovima usporedive veličine Zagrebu.

Tablica 10 – Kongresni centar Messe Frankfurt

CMF – Congress Center Messe Frankfurt	
 	
Adresa	Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt, Njemačka
Broj stanovnika grada	763,380
Maksimalni kapacitet posjetitelja	3,400
Korisna površina (m ²)	7,700
Godina izgradnje	Kompletno obnovljen u 2020.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	2,200
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	1,800
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	2.9
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	0.8
Najveća i raznovrsnija konferencijska lokacija u Frankfurtu. Ukupna površina cijelog Messe Frankfurta je oko 340.000 m² natkrivenog prostora a CMF ima direktni pristup u sve hale velesajma. Ulazni hall u kongresni dio ima visinu 18m. Izvrsna povezanost svim oblicima javnog prijevoza (podzemni vlak, tramvaj, autobus) i automobilom.	
Razina 0 - Lobby • Registracijski pult s 10 radnih mjesta • Garderoba • Ured za organizaciju • Pristup Maritim Hotelu Frankfurt Razina C1 - Prostorije organizatora za brifinge i VIP • Registracijski pult s 10 radnih mjesta • Garderoba • Ured za organizaciju • Pristup Maritim Hotelu Frankfurt • 4 ureda za organizatore događaja • 3 konferencijske dvorane za do 50 osoba • VIP salon (79 m²)	Razina C2 - Kongresna razina • Dvorana Harmonie, fleksibilno podjeljiva i kaskadna, do 2.207 osoba i izravan pristup velesajmu i Dvorani 5 (20.000 m²), šest soba za prevoditelje • Spektrum, podjeljiva, do 283 osobe • Conclusio, podjeljiva, do 160 osoba • Foaje s dva ugrađena šanka Razina C3 - Brojne varijante za odvojene sastanke ili dodatna plenarna dvorana • Fantazija, podjeljiva, do 283 osobe • Iluzija, podjeljiva na dva dijela, do 473 osobe • Foaje s dva ugrađena šanka
Dodatni komercijalni sadržaj	Maritim Hotel Frankfurt (4*) sa 543 sobe.
Broj parkirnih mjesta	466
Vlasništvo	Javno (grad 60% i županija 40%)
Upravitelj	Messe Frankfurt Group (Grad Frankfurt - 60%, županija Hesse 40%)

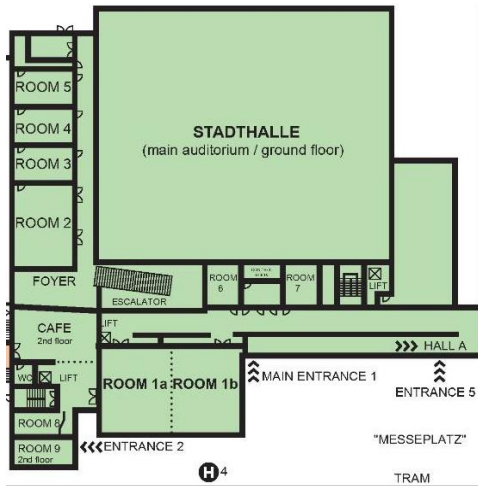
Izvor: <https://www.messefrankfurt.com/frankfurt/en/location/congress-event-locations/congresscenter.html>

Tablica 11 – Bella Arena, dio Bella Centra u Kopenhagenu

Bella Arena, Bella Center Copenhagen	
 	
Adresa	<u>Martha Christensens Vej 10, 2300 Kopenhagen, Danska</u>
Broj stanovnika grada	617,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	30,000 (Cijeli sajam)
Korisna površina (m ²)	121,800 (Cijeli sajam)
Godina izgradnje	2021.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	7,000
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	7,000
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	11.3
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	1.0
Bella Arena je novoizgrađena multifunkcionalna dvorana i dio velesajma Bella Center Copenhagen; nosi i dodatni naziv "Congress Hall D". Spojena je također i s hotelom. Bella Arena može osim kongresa ugostiti i kulturne te sportske događaje. Ima kapacitet od 7.000 sjedećih i 8.600 stajaćih mjesta. Odlikuju je zeleni okoliš, integrirani balkoni, prozori od poda do stropa i certifikat zelene gradnje - DGNB (Gold). Bella Arena se nalazi na centralnoj lokaciji, samo nekoliko minuta udaljena od aerodroma i autoceste, a centar Kopenhagena može se doći za 10 minuta vožnje direktnim metroom. Visina stropa je 12m, jednostavan pristup i 5 utovarnih pristaništa, instalacije u podu IT, voda i struja, pod od Terazzo pločica. Ukupna površina arene je 14.000 m², od čega je 7.000 m² arena a 7.000 m² foaje.	
Dodatni komercijalni sadržaj	AC Hotel, Ibis Styles
Broj parkirnih mjesta	5 javnih parkirališta okružuju sajam
Vlasnik i upravitelj	Bellagroup

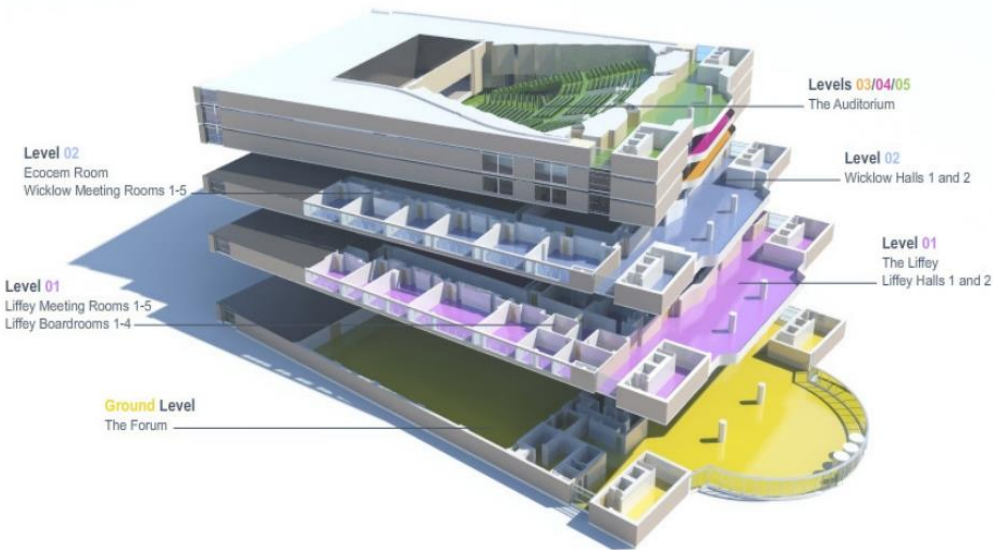
Izvor: <https://www.bellaarena.dk/en>

Tablica 12 – Stadthalle u Grazu

Stadthalle Graz (ili Graz Messe Arena)	
 	
Adresa	Messeplatz 1, 8010 Graz, Austrija
Broj stanovnika grada	330,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	5,500
Korisna površina (m ²)	9,500
Godina izgradnje	2002.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	5,500
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	6,500
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	16.2
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	1.2
Stadthalle Graz ili tzv. "Graz Messe Arena" je multifunkcionalna dvorana koja je spojena s velesajamskim prostorom Messe Congress Graz kompleksa i nalazi se u širem centru Graza. Stadthalle Graz je najveća takva dvorana u Grazu. Koristi se za organiziranje događanja, kongresa, TV emisija/događanja, koncerata i sportskih natjecanja. Stajajući kapacitet dvorane je 14.520 posjetitelja. Korisna površina dvorane je 6.500 m² te dvoranu odlikuju široki rasponi (bez stupova). Foaje ima oko 3.000 m². Dvorana se može proširiti do 20.000 m² skupa s prostorom velesajma. Dvorana se može pregrađivati. Nosivost poda je do 200 tona. Visina dvorane je do 17m. Dvorana se može otvoriti na 3 strane. Tramvajska stanica je natkrivena s krovom dvorane.	
Raspored prostorija:	
Stadthalle (glavna dvorana): 6.500 m ²	
Messecongress Južni Foaje: 550 m ²	
Soba 1: 623 m ²	
Sobe 2: 249 m ²	
Sobe 3, 4 i 5: 112 m ² svaka	
Sobe 6 i 7: 50 m ² svaka	
Sobe 8 i 9: 60 m ² svaka	
Dodatni komercijalni sadržaj	Kafić unutar dvorane; svi sadržaji su u blizini
Broj parkirnih mjesta	-, Podzemna garaža
Vlasništvo	Javno (MCG - društvo koje upravlja sa 7 lokacija u gradu za kongrese i sportske događaje)

Izvori: <https://mcg.at/locations/stadthalle-graz/>, <https://www.location-finder.at/en/locations/messecongress-graz>

Tablica 13 – Convention Centre u Dublinu

The Convention Centre Dublin	
	
Adresa	Spencer Dock, N Wall Quay, North Dock, Dublin 1, Irska
Broj stanovnika grada	553,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	8,000
Korisna površina (m ²)	39,567
Godina izgradnje	2010.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	1,995
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	na
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	3.6
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	-
CCD je jedna od poznatijih zgrada u Dublinu zbog nagrađivane arhitekture, položaja uz rijeku Liffey i most te atraktivni pogled iz zgrade. CCD može ugostiti od 5 do 5.500 posjetitelja u svoje 22 fleksibilne dvorane i sobe za sastanke. CCD ima Auditorium dvoranu za najveće sastanke kaskadnog "teatar" stila s mezaninom, prostor za sajmove/šandove i sobe za sastanke te networking. Cijela zgrada se sastoji od 6 katova (0 - forum, 1 & 2 - dvorane i prostor za šandove i na vrhu 3-4-5 kat je najveća Auditorium dvorana). Maksimalna visina prostora za sajam je 8 metara a minimalna je 7m. Minimalna visina soba za sastanke je 3,2m.	
	
Dodatni komercijalni sadržaj	U blizini su svi potrebni sadržaji; koncesija uključuje pravo građenja za hotel od 330 ležajeva
Broj parkirnih mjesta	321
Upravitelj	The Irish Infrastructure Fund; razvijeno kao JPP
Vlasništvo	Office of Public Works

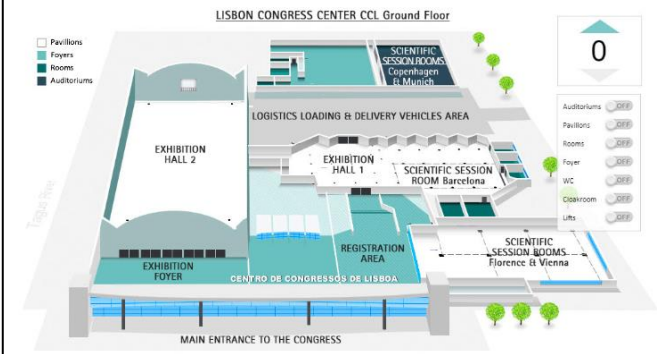
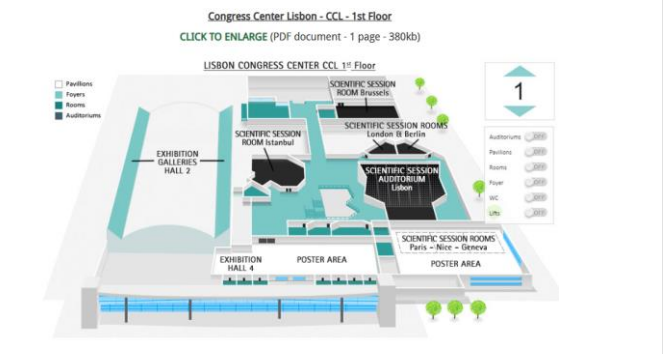
Izvor: <https://www.theccd.ie/event-venue/event-types/auditorium/>

Tablica 14 – HUNGEXPO kongresni centar u Budimpešti

HUNGEXPO - Congress Centre	
 	
Adresa	Budimpešta, Albertirsai út 10, 1101 Mađarska
Broj stanovnika grada	1,700,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	do 15.000 posjetitelja u cijelom prostoru sajma
Korisna površina kongresnog centra (m ²)	15,000
Godina izgradnje	1967. (kompletno obnovljen 2021.)
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	2,000
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	1,900
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	1.2
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	1.0
Kongresni centar je dio HungExpo velesajma u Budimpešti. Kongresni centar ima 4 kata i sastoji se od cca 30 multifunkcionalnih dvorana. Katovi su prizemlje, galerija, prvi kat (u kojoj je najveća dvorana) i vanjska terasa na krovu od 2.350 m² koja se koristi za događaje, zabave i slično. Najveća dvorana ima kaskadne tribine sa stolicama koje se izvlače iz podova što znači da se može koristiti i kao skroz ravna prazna dvorana.	
Prizemlje: 1.000 m² recepcija, prostor za registracije i garderoba 2.500 m² prostor za izlaganje oboje visine 10m 6 soba za sastanke visine 5m Galerija: 16 soba na 1.200 m², visine 3,5m hodnik/prostor za kavu od 800 m², širine 7m	
Velika dvorana (1. kat): 1.900 m² dvorana i 1.670 m² foaje, visina kata 7,3m Terasa na krovu: 2.350 m²	
Broj parkirnih mjesta	Preko 500 otvorenih parkirnih mjesta za cijeli velesajam
Vlasnik i upravitelj	Privatiziran - sad je vlasnik i upravitelj GL events group

Izvor: <https://hungexpo.hu/en/locations/new-congress-centre-in-hall-c/>

Tablica 15 – Kongresni centar Lisabon

Lisbon Congress Centre	
	
Adresa	<u>Praça das Indústrias 1, 1300-307 Lisabon, Portugal</u>
Broj stanovnika grada	505,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	8,000
Korisna površina kongresnog centra (m ²)	29,000
Godina izgradnje	1989.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	1,500
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	1,700
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	3.0
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	1.1
Najveći kongresni centar u Portugalu se sastoji od 5 paviljona, 8 auditorijum dvorana, 6 foajea, 34 sobe za sastanke. Kongresni centar se sastoji od 3 kata; prizemlje i dva nadzemna kata. Parkingom upravlja treća strana. Kongresna dvorana ima standard ISO 9001. Najveća dvorana ima kaskadni/teatar stil sjedenja.	
LISBON CONGRESS CENTER CCL Ground Floor  Congress Center Lisbon - CCL - 1st Floor CLICK TO ENLARGE (PDF document - 1 page - 380kb) 	
Dodatni komercijalni sadržaj	Hyatt Regency
Broj parkirnih mjesta	1,100
Upravitelj	Fundacio AIP (ne-profitna organizacija)

Izvor: <https://efortnet.efort.org/web/efort-congress-lisbon-2019/exhibition-and-venue-floorplans/>
<https://ccl.lisbonvenues.pt/en/about/>

Tablica 16 – Kongresni centar Prag

Prague Congress Centre	
	
Adresa	5. května 1640/65, 140 21 Prag 4-Nusle, Češka Republika
Broj stanovnika grada	1,300,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	9,300
Korisna površina kongresnog centra (m ²)	13,000
Godina izgradnje	1981.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	2,764
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	na
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	2.1
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	-
20 dvorana i 50 soba za sastanke; raznoliki prostori za organizaciju događanja svih vrsta od velikih kongresa, konferencija, seminara, do manjih poslovnih sastanaka i prezentacija te popratnih događanja poput izložbi, sajмова srednje veličine, kulturnih priredbi i društvenih događanja poput banketa i balova. Izvrsna lokacija s odličnom prometnom povezanošću, blizinom javnog prijevoza i panoramskim pogledom na stari dio grada.	
- Najveća dvorana ima kapacitet od 2.764 sjedeća mjesta i najveća je takva dvorana u Češkoj. Najveća dvorana ima ekran dimenzija 20 x 8, i 216 m2 pozornice s nosivošću poda od 500kg/m2. - Forum dvorana ima 1.034 sjedala u teatar stilu, s 15m visinom i pomičnim podom i pozornicom.	
- Dvorane srednje veličine mogu primiti od 200 do 600 posjetitelja. - Dvorane male veličine mogu primiti od 50 do 200 posjetitelja. - Dvorane za sastanke imaju kapacitet do 24 osobe. - Foayeri u centru su visine 11m.	
Dodatni komercijalni sadržaj	Corinthia, Holiday Inn
Broj parkirnih mjesta	Više od 1.000
Upravitelj	Vlastiti menadžment (in-house)
Vlasnik	Ministarstvo Financija i grad Prag

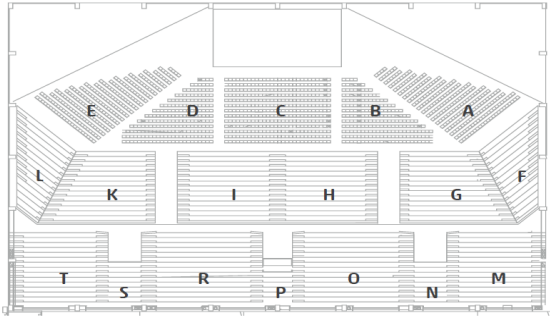
Izvori: Kongress Magazine, <https://www.praguecc.cz/en/homepage#>, Prague.eu

Tablica 17 – Sava Centar u Beogradu

Sava Centar	
	
Adresa	Milentija Popovića 9, Beograd 11070, Srbija
Broj stanovnika grada	1,400,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	5,000
Korisna površina (m ²)	69,720
Godina izgradnje	1977. kompletno obnovljen 2022.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	4,000
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	na
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	2.9
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	-
Sava Centar je najveći kongresni centar u Srbiji i jedan od najvećih centara u SEE regiji. Sava Centar nalazi se uz najvažniju prometnicu u Beogradu, unutar urbanog tkiva grada i ima izvrsnu povezanost i vidljivost. Sava Centar raspolaže prostranim dijelom za registracije s dugačkim hodnicima, atriumom i velikim izborom zelenih terasa. Sava Centar ima BREEAM certifikat.	
- Plava dvorana - velika koncertna dvorana s kapacitetom od 4.000 sjedećih mjesta će od polovice 2024. godine biti ponovno otvorena za događaje. Prostor oko Plave dvorane je sada funkcionalni ekspo-prostor od 8.000 m ² , za događaje izložbenog i sajamskog tipa. - Glavna kongresna dvorana ima kapacitet do 1.200 posjetitelja	- Rekonstrukcija Sava Centra je započela odmah nakon preuzimanja od strane Delta Holdinga 2020. godine. Ukupan trošak rekonstrukcije je iznosio 118 milijuna eura odnosno oko 1.700 €/m ² korisne površine (skok od otprilike 6 puta s inicijalno procijenjenih 20 milijuna eura). - Trošak električne energije je smanjen za 50% dok su zelene površine povećane za 30%.
Dodatni komercijalni sadržaj	Crowne Plaza
Broj parkirnih mjesta	410
Vlasnik i upravitelj	Delta Holding - privatno

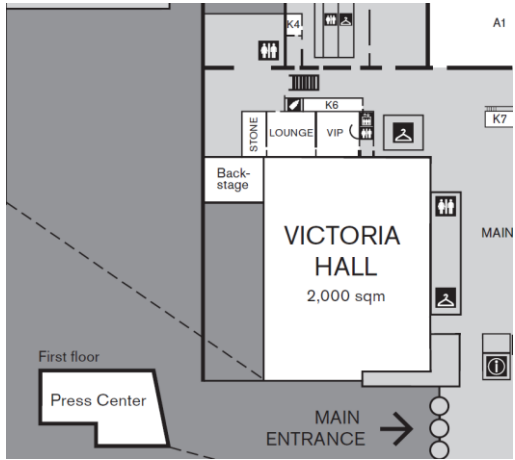
Izvor: Kongres Magazine, <https://savacentar.rs/>

Tablica 18 – Messeukeskus u Helsinkiju

Messukeskus Helsinki	
	
Adresa	Messuaukio 1, 00520 Helsinki, Finska
Broj stanovnika grada	650,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	18,000
Korisna površina (m ²)	58,000
Godina izgradnje	1919., obnavljan više puta
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	4,400
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	na
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	6.8
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	-
S više od milijun posjetitelja godišnje, Messukeskus Helsinki, Expo and Convention Centre je najveći sajamski i kongresni centar u Finskoj. Cijeli velesajam obuhvaća 7 dvorana za izlaganje, 40 soba za sastanke i Amfi Hall dvoranu s 4.400 sjedećih mjesta. Lokacija ima izvrsnu prometnu povezanost (5 minuta od centralne željezničke stanice, 20min od aerodroma itd., u blizini više autobusnih stanica). Messukeskus konferencijski centar se prostire na 3 kata (1,2 i 3).	
- Najveća kongresna dvorana ima kapacitet od 4.400 sjedećih mjesta - 14 prostorija za od 400 do 1.100 ljudi - 14 prostorija za od 100 do 400 ljudi - 20 soba za sastanke od 12 do 100 ljudi - Velika briga za održivost *- recikliranje 99% otpada	AMFI HALL, LOWER AND UPPER LEVEL SEATING 
Dodatni komercijalni sadržaj	Holiday Hotel Inn odmah uz centar s 245 soba, 21 restoran i kafić
Broj parkirnih mjesta	4,600
Vlasništvo	196 dioničara od čega je najveći dioničar Finska udruga sajmova

Izvor: <https://www.messukeskus.com/en/about-us/>, <https://venue.fi/en/venues/messukeskus-amfi-Sali>

Tablica 19 – Stockholmsmassan u Štokholmu

Stockholmsmässan	
	
Adresa	Mässvägen 1, 125 30 Älvsjö, Štokholm, Švedska
Broj stanovnika grada	975,000
Maksimalni kapacitet posjetitelja	100,000
Korisna površina (m ²)	114,000
Godina izgradnje	1971.
Kapacitet najveće kongresne dvorane (sjedeća mjesta)	2,000
Površina najveće kongresne dvorane (m ²)	2,050
Kapacitet najveće dvorane na 1.000 stanovnika grada	2.1
Površina po sjedećem mjestu najveće dvorane (m ²)	1.0
Stockholmsmässan je najveći kongresno-izložbeni centar u nordijskoj regiji. Sastoji se od 114.000 m² korisne površine u 4 zgrade od čega 70,000 m² zauzima prostor za izlaganje/sajmove. Ukupan broj prostorija za sastanke iznosi 76. Broj sjedećih mjesta u dvoranama je 17.000. Najveća dvorana Victoria Hall ima 2.000 m² i dimenzija je 40m duljine x 50m širine - visine od 4,1m do 6,5m. VIP soba zauzima oko 130 m² a Press Centar 220 m². Sobe za sastanke su od 20m² do 53m².	
	
Dodatni komercijalni sadržaj	Scandic Talk
Broj parkirnih mjesta	3,000
Vlasništvo	Javno (grad Stockholm)

Izvor: Leading Centres Europe

7. Pregled hotelskog tržišta u Zagrebu

U skladu s rastom turizma u Zagrebu, u posljednjih 10-ak godina se ponuda hotelskog smještaja u Zagrebu također počela razvijati, uz pauzu za vrijeme Covid pandemije. Raznolikost ponude i kvaliteta hotela je i dalje pod-zastupljena, međutim vidljive su pozitivne promjene. Izgradili su se novi brendirani hoteli poput nekoliko hotela kojima upravlja grupacija Hilton (Double Tree, Garden Inn i Canopy) ili najnoviji primjer art'otel Zagreb. HUP Zagreb (dio Maistre, odnosno grupacije Adris), vlasnik najvećeg broja hotela u Zagrebu, je krenuo s obnovom hotela u portfelju pa je tako bivši hotel Panorama preimenovan u Zonar, uz kompletnu renovaciju i tržišno repozicioniranje. Ipak, postojeći fond hotela u Zagrebu je i dalje relativno star i vapi za obnovom što se pogotovo odnosi na veće hotele u kategoriji 5*.

Ukupan broj soba, apartmana i mjesta za kampiranje u Zagrebu je iznosio oko **7.670** u veljači 2024. što je rast od 12,6% u odnosu na isti period prošle godine, prema podacima DZS-a. Ukupan broj stalnih postelja je iznosio oko **16.330**, odnosno oko 15% više u odnosu na godinu prije. Prema podacima Ministarstva turizma, u travnju 2024. u Zagrebu se nalazio **61 hotel** s 4.584 smještajnih jedinica i 8.673 stalnih kreveta. Kao što je vidljivo iz donjih tablica i grafikona, najveći udio hotelskog smještaja se odnosi na 4*. Hoteli s 3* čine 24% smještajnih jedinica u hotelima a hoteli posebnog standarda „Business/Congress“ (Sheraton, The Westin i Double Tree by Hilton) zauzimaju 17% svih smještajnih jedinica.

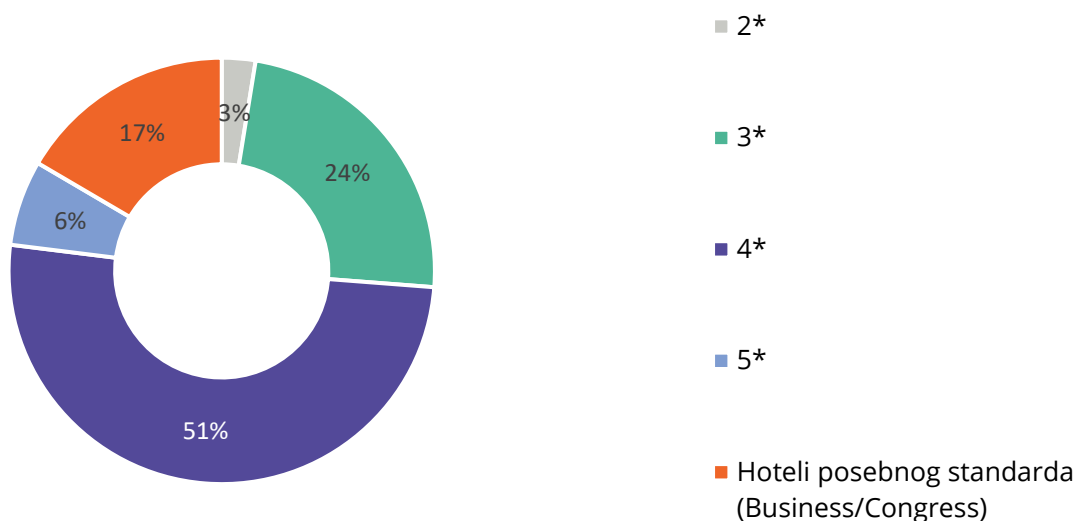
Tablica 20 – Struktura hotela u Zagrebu

Kategorija	Broj hotela	# Smještajnih jedinica	Udio	# Stalnih kreveta	Udio
2*	3	117	3%	242	3%
3*	27	1,085	24%	1,955	23%
4*	25	2,326	51%	4,375	50%
5*	3	297	6%	581	7%
Hoteli posebnog standarda (Business/Congress)	3	759	17%	1,520	18%
Ukupno	61	4,584	100%	8,673	100%

Izvor: Ministarstvo turizma i sporta, editirao i analizirao Avison Young

Grafikon 15 – Struktura smještajnih jedinica u hotelima u Zagrebu

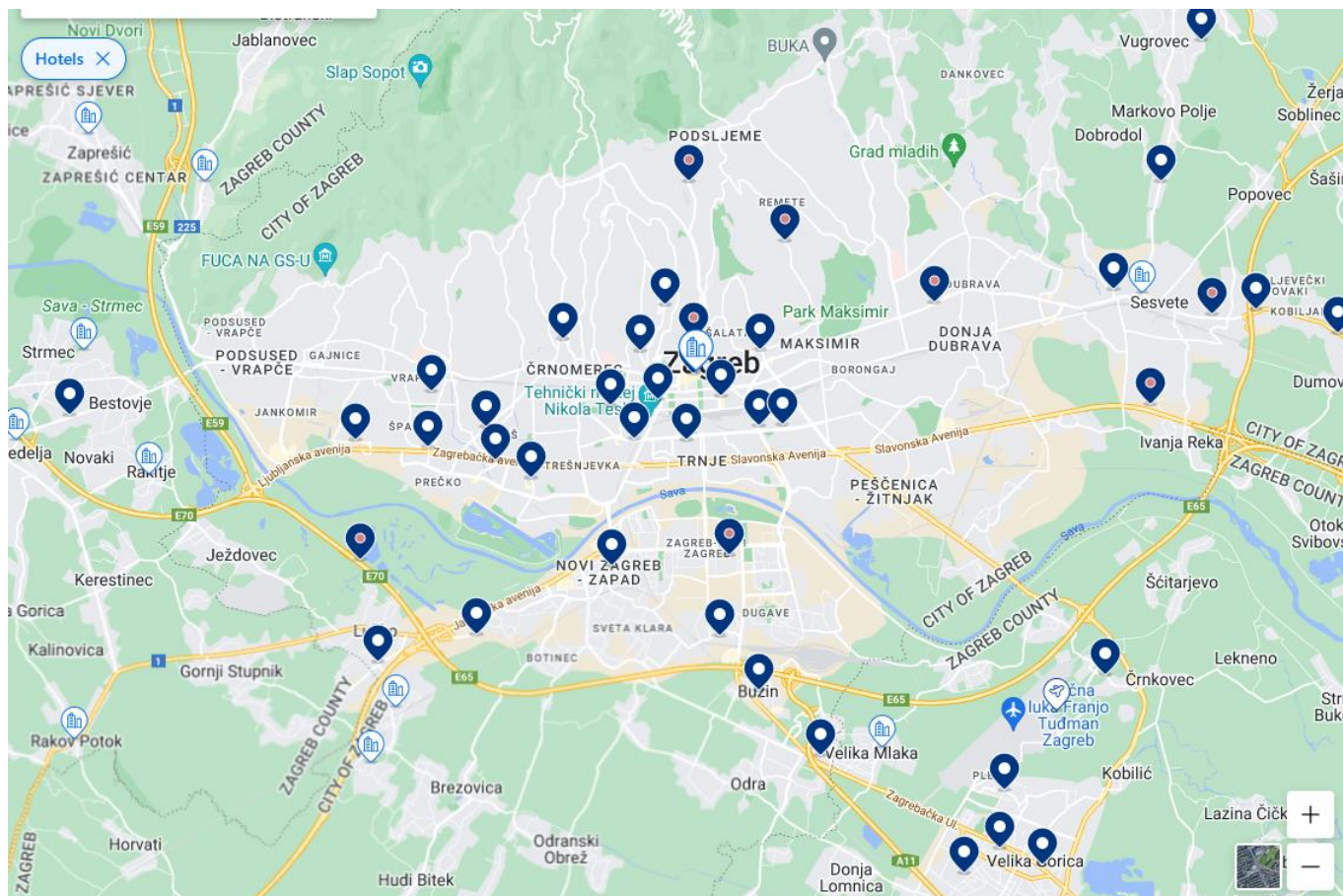
Zagreb - smještajne jedinice po kategorijama hotela



Izvor: Ministarstvo turizma i sporta, editirao i analizirao Avison Young

Većina hotela je smještena sjeverno od Save, kao što se vidi s donje mape.

Mapa 4 – Lokacija hotela u gradu Zagrebu



Izvor: Booking.com

Prema podacima DZS-a, popunjenost postelja u svim tipovima smještajnih objekata u Zagrebu varira od cca 30% do 53% mjesečno. Grad Zagreb ima manje izraženu sezonalnost turizma nego obala. Najveća turistička aktivnost je u rujnu, na proljeće i u vrijeme Adventa.

Grafikon 16 – Popunjenost postelja u Zagrebu po mjesecima



Izvor: DZS

Gornji grafikon prikazuje prosječnu popunjenost stalnih postelja svih oblika smještajnih objekata u Gradu Zagrebu po mjesecima. Napomenuli bismo da hotelski smještaj ima bolju prosječnu popunjenost od privatnog smještaja i kampova, primarno zbog više kvalitete usluge i raznovrsnijih sadržaja.

Preko 95% svih smještajnih jedinica u hotelima se nalazi sjeverno od Save. Hoteli s najboljim poslovanjem u Zagrebu imaju godišnju popunjenost smještajnih jedinica oko **70%** i TRevPAR (ukupne prihode po sobi) od iznad **€35.000**. Trend rasta cijena soba se nastavio i u 2023. a isti trend se nazire i u 2024. Prema istraživanju uzorka poslovnih hotela s 4* prosječna tražena cijena sobe za 2024. je oko **€140**.

Međunarodni hotelski brendovi su zainteresirani za ulazak na tržište Zagreba ili ekspanziju. Od projekata u izgradnji se ističe hotel Pullman Zagreb (globalna hotelska grupacija Accor) u sklopu City Islanda u Buzinu sa 193 sobe i suvremenim konferencijskim dvoranama. Investitor je KFK, domaća grupacija koja razvija cijeli projekt City Island-a, management kompanija će biti domaća firma MPPD (s kojom Accor grupa već ima management ugovor u Hotelu Movenpick), dok će hotel nositi Pullman franšizu i biti u kategoriji 4*. Završetak gradnje se očekuje do početka turističke sezone 2024. Domaći investitor Rox d.o.o. je krenuo s izgradnjom Novotel hotela (4*) na istočnom ulazu u grad, na Slavonskoj aveniji. Hotel će imati 183 sobe i konferencijsku dvoranu s kapacitetom od 450 posjetitelja.

Od većih projekata u najavi čija se realizacija očekuje u narednim godinama se ističu:

- Uredsko-hotelski projekt domaćeg investitora Trames na križanju Savske i Zagrebačke avenije. Hotel će imati 5* i oko 200 soba. Investitor je početkom 2024. predao zahtjev za lokacijskom dozvolom.
- Izraelski investitor Landmark je kupio zemljište s građevinskom dozvolom za 2 poslovna tornja (uredski i hotelski) blizu Strojarske ulice i glavnog autobusnog kolodvora. Hotelski toranj bi trebao imati 15 katova, 10.000 m² nadzemnog BRP-a i preko 100 soba a kategorija će vjerojatno biti 5*.

Slika 1 – Pullman hotel, City Island



Izvor: Accor

Slika 2 – Novotel hotel, Slavenska Avenija



Izvor: <https://studioparallel.hr/>

Mišljenja smo da Zagreb ima veliki potencijal daljnjeg razvoja turizma te da će broj dolazaka i noćenja značajno rasti u narednim godinama. Smatramo da je predmetna lokacija odlična za kongresni hotel, komplementaran novom kongresnom centru i Velesajmu te dobro prometno povezan s centrom grada (cca 3 km) i svim turističkim atrakcijama.

8. Pregled uredskog tržišta u Zagrebu

U Hrvatskoj se većina uredskog prostora nalazi u Zagrebu jer veliki broj poduzeća pozicionira svoje sjedište u glavnom i najvećem gradu. Grad Zagreb predstavlja traženu lokaciju za tvrtke koje žele ući na hrvatsko tržište, kao i tržišta jugoistočne Europe. Jaki atributi, osim dobre povezanosti i geografskog položaja su kvalificirana radna snaga i znanje stranih jezika. Sažetak situacije na tržištu uredskih prostora u Zagrebu:

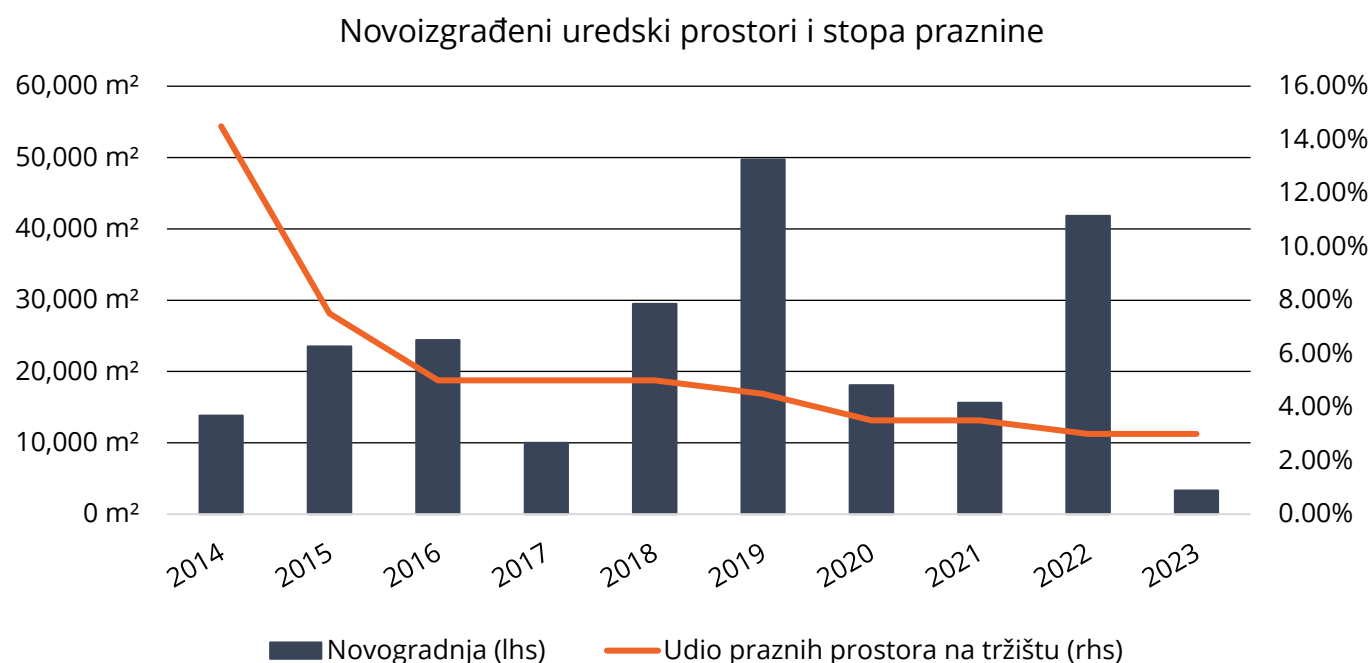
Tablica 21 – Sažetak pokazatelja uredskog tržišta u Zagrebu

Ključni pokazatelji uredskog tržišta u Zagrebu - Q1 2024

Ukupna površina postojećih zgrada	1,550,000 m ²
Udio ureda A klase	44%
Udio ureda B klase	56%
Stopa praznih prostora	3.00%
Prosječna mjesečna <i>prime</i> zakupnina	€17.00 - €20.00/m ²
Prosječna mjesečna zakupnina A klase	€14.00/m ²
Prosječna mjesečna zakupnina B klase	€10.00/m ²
Površina u izgradnji	12,680 m ²

- Prosječna stopa praznih prostora se nalazi na povijesnom minimumu od oko **3,0%**. Navedeno je prosjek za površinu postojećih uredskih zgrada i obje klase (A i B) i smatra se strukturnom razinom praznine.
- Potražnja za uredskim prostorom od strane korisnika odnosno zakupaca je mnogo veća od ponude.
- Postojeće uredske zgrade su relativno stare (67% površine svih uredskih zgrada je starije od 15 godina) a dio zgrada se još nije obnovio od potresa.
- Novogradnja je rijetka i usprkos relativno povećanom interesu i aktivnosti developera, broj projekata je i dalje nedostatan u odnosu na potražnju. Površina projekata u najavi je ograničena i u različitim fazama planiranja i ishođenja dozvola.
- Kao rezultat rastuće ekonomije i disbalansa između ponude i potražnje uredskih prostora, cijene zakupa su u uzlaznom pritisku. Trenutna prosječna neto cijena zakupa za A klasu uredskih zgrada iznosi oko **€14/m²/mjesečno**.
- Fundamenti na uredskom tržištu su stabilni te se očekuju daljnji pozitivni trendovi za vlasnike uredskih prostora

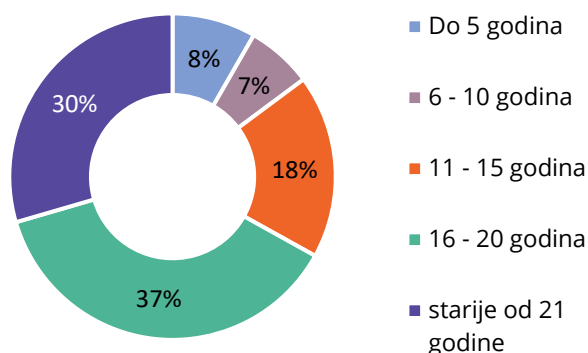
Grafikon 17 – Novoizgrađeni uredski prostori i stopa praznine po godinama u Zagrebu



Izvor tablice i grafikona: Avison Young

Grafikon 18 – Starost uredskog prostora u Zagrebu

Starost postojećeg uredskog prostora po površini



Izvor: Avison Young

Usprkos starosti uredskog prostora u Zagrebu, neke se zgrade i dalje svrstavaju u A klasu a glavni razlog je što nedostaje novih modernih zgrada odnosno konkurencije. Na razvijenijim tržištima u inozemstvu je zeleni certifikat postao nužan preduvjet da bi se zgrada smatrala A klasom. U Hrvatskoj ti trendovi tek dolaze. Generalno, da bi se zgrada smatrala A klasom mora imati kompjuterski pod, svjetlu visinu stropa od minimalno 270cm, napredniji HVAC sustav (sustav hlađenja, grijanja, ventilacije; 4-cijevni stropni ventilokonvektori), postojanje dizala, recepcije, rezervno napajanje putem agregata, efikasan sustav vatrodjave, kontrolu pristupa i video nadzor itd.

Najtraženije lokacije uredskog prostora su u tramvaj zoni. Ponuda novijih zgrada se u posljednjih 10-ak

godina najviše grupirala oko križanja Radničke ceste, Vukovarske ulice i Heinzelove avenije. Najaktivniji developeri u posljednje 2 godine su GTC (Matrix zgrade) i KFK (City Island).

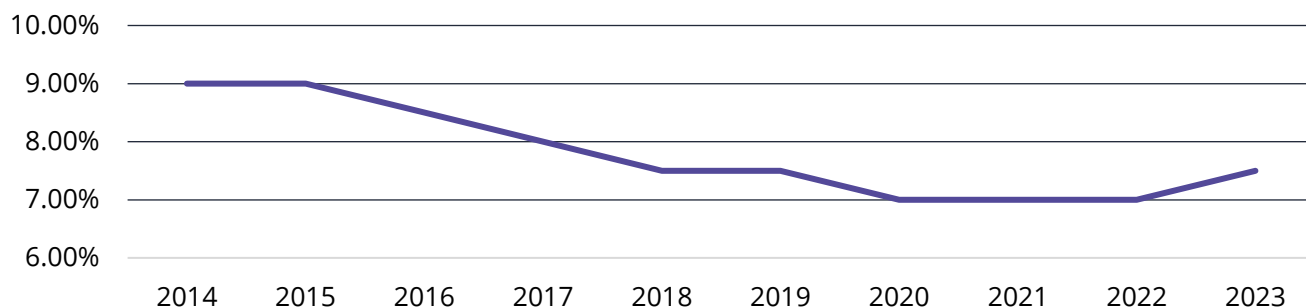
Potražnja je visoka za sve veličine uredskog prostora. S obzirom na povijesno nisku stopu praznih prostora na tržištu, novim firmama na tržištu ili postojećim zakupcima koji žele napraviti relokaciju je teško naći prostor i pregovaračka moć je na strani vlasnika zgrada („*landlord market*“).

Operativna profitabilnost popunjenih zgrada je jako visoka (iznad **90%**) jer je uobičajena praksa da se većina operativnih troškova zgrade prebacuje na zakupnike putem direktnog plaćanja režijskih troškova i preko servisne naknade („*service charge*“).

Prosječni neto prinos (*yield* u transakcijama) za najbolje uredske zgrade u Zagrebu se trenutno kreće na oko **7,5%**. Usprkos velikom rastu kamatnih stopa, prinos na najbolje uredske zgrade se samo blago povećao za oko 0,5 postotnih bodova zbog mnogo veće potražnje investitora u odnosu na ponudu zgrada u prodaji i stabilnih fundamenata na uredskom tržištu. B klasa u pravilu ima od 1 do 2 postotna boda viši prinos od A klase, ali uslijed nesrazmjera ponude i potražnje prinos za obje klase na usporedivim lokacijama (tramvaj zona) se izjednačio, dok se razlika ogleda u kapitalnim cijenama (€/m²) zbog razlika u visini cijene zakupa.

Grafikon 19 – Povijesno kretanje prinosa na uredske zgrade

Kretanje *prime* prinosa na uredske zgrade u Zagrebu



Izvor: Avison Young

Projekti u izgradnji i najavljeni projekti su ograničeni. Razlozi leže u nedostatku i visokoj cijeni zemljišta te visokih cijena gradnje s jedne strane, te relativno niskih povrata na investiciju s druge strane. Prinosi za developere su se približili prinosima u kupnji postojećih zgrada pa nema atraktivne premije za dodatni rizik koji sa sobom nosi razvoj/gradnja novih projekata. Smatramo da će novi projekti uredskih zgrada sa zelenom komponentom u tramvaj zoni postići *prime* razine zakupnine.

Trend rada od kuće je postao standard za mnoge firme, međutim, zbog produktivnosti, socijalizacije i imidža, većina firmi nije značajno smanjila prostor koji iznajmljuje. Kao rezultat disbalansa između ponude i potražnje očekujemo daljnje uzlazne pritiske na cijenu zakupa, pogotovo u novim projektima. Dio novih zgrada će imati zelene certifikate zbog bolje energetske učinkovitosti zgrada, povoljnijeg i lakšeg financiranja te kako bi privukao kvalitetne firme („*anchor tenants*“).

U blizini predmetne lokacije je nekoliko uredskih zgrada poput središnjice INA-e, Bundek Centra i Avenue Centra koje zajedno imaju oko 50.000 m² uredskog prostora. Zgrada INA-e je popunjena od strane vlasnika zgrade (INA-e). Bundek Centar i Avenue Centar imaju popunjenost uredskog prostora iznad 95% uz prosječne mjesečne vagane cijene zakupa od **€14/m²**. Vrlo su popularne među zakupcima (i domaćih i međunarodnim firmama), primarno zbog dobro povezanosti lokacije. Zakupci u pravilu obnavljaju ugovore o zakupu a obje zgrade imaju listu čekanja zainteresiranih zakupaca.

U idućih 5-6 godina se očekuje iznad 150.000 m² novih uredskih zgrada A klase u Zagrebu, ukoliko se realiziraju svi najavljeni projekti. Novi projekti poput zgrade Matrix C koji je trenutno u završetku (Slavonska Avenija, developer GTC) u pravilu postižu visoku razinu popunjenosti i prije nego se dovrši izgradnja jer *pre-lease* period obično počinje kad se ishodi lokacijska dozvola. Matrix C će imati 10.500 m² iznajmljive površine. GTC je dobio i pravomoćnu dozvolu za Matrix D zgradu, istih gabarita kao i prethodne tri Matrix zgrade, čiji se početak izgradnje očekuje u drugoj polovici 2024. Museum Residence, projekt stambeno-poslovne namjene, koji se gradi preko puta predmetne nekretnine, će također sadržavati uredske prostore na dva kata na oko 6.000 m². Značajniji projekti u najavi („pipeline“) koji bi se mogli izgraditi u narednih 5-6 godina su prikazani u donjoj tablici. Radi se o miksu projekata za vlastite potrebe investitora (owner-occupied) i za tržište (zakup).

Tablica 22 – Pipeline većih projekata za narednih 5 godina u Zagrebu

Projekt ili developer	Lokacija	Uredski GLA (estimacija)	Trenutni status	Planirana upotreba
Matrix D, GTC	Slavonska	10,500 m ²	Građevinska dozvola	Davanje u zakup
Landmark Green Towers	Strojarski odvojak	18,000 m ²	Građevinska dozvola	Davanje u zakup
Hrvatske Vode	Vukovarska	6,000 m ²	Građevinska dozvola	Vlastito korištenje
Šted grupa	Vukovarska-Strojarska	7,000 m ²	Građevinska dozvola	Davanje u zakup
Pemo Centar	Jadranska Avenija	8,000 m ²	Lokacijska dozvola	Davanje u zakup
VMD Heinzlova	Heinzlova-Vukovarska	15,000 m ²	Lokacijska dozvola	Davanje u zakup
TC3KGS Invest d.o.o., Vukovarska	Vukovarska/Radnička	20,000 m ²	Lokacijska dozvola	Vlastito korištenje
City Island, KFK (ostale faze)	Buzin	15,000 m ²	Lokacijska dozvola	Davanje u zakup
Miramare centar	Miramarska	16,500 m ²	Zahtjev za lokacijskom dozvolom	Davanje u zakup
Vid Park	Vukovarska-Strojarska	20,000 m ²	Zahtjev za građevinskom dozvolom	Davanje u zakup
Hrvatske Ceste	Zagrebačka/Selska	9,000 m ²	Zahtjev za lokacijskom dozvolom	Vlastito korištenje
Trames	Savska/Zagrebačka	8,000 m ²	Zahtjev za lokacijskom dozvolom	Davanje u zakup
UKUPNO		153,000 m²		

Izvor: Avison Young istraživanje, ISPU

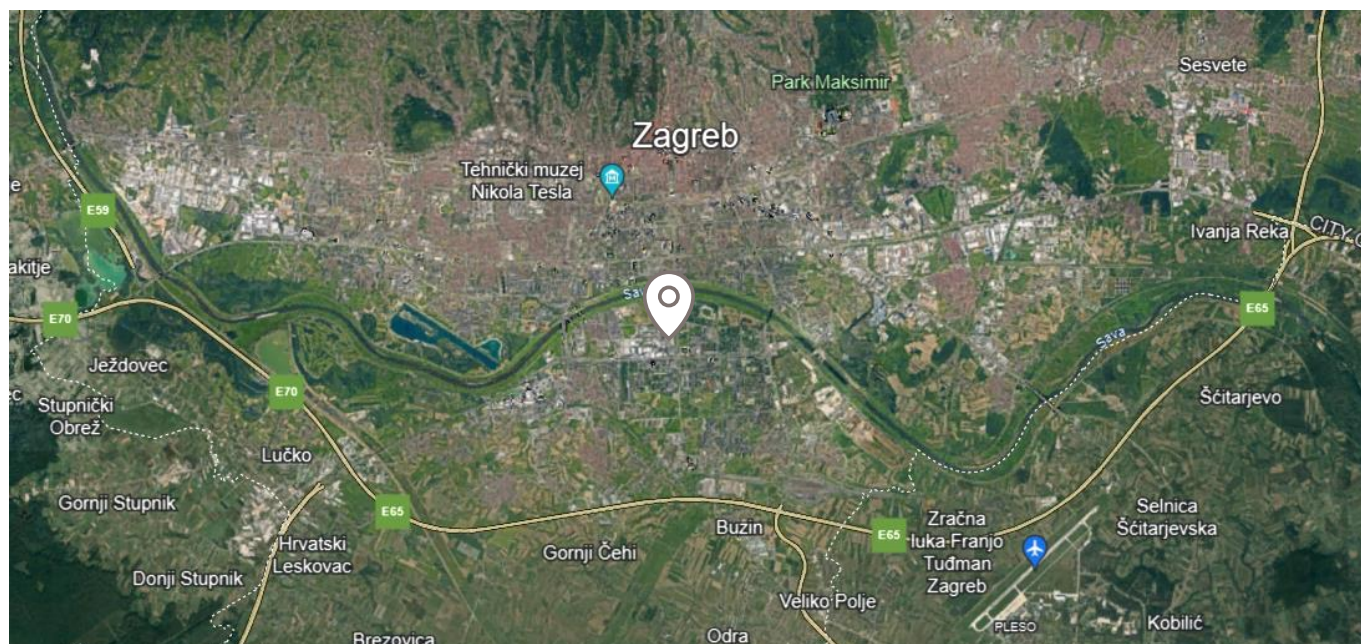
Smatramo da je lokacija predmetne nekretnine vrlo prikladna za uredsku namjenu i vjerujemo da bi interes zakupaca i investitora/developera bio veoma visok za projektima na predmetnoj lokaciji. Čak i kad bi se svi najavljeni projekti realizirali, mišljenja smo da predmetna lokacija ima bolju povezanost i blizinu radne snage, od većine projekata u najavi te bi kao takva bila vrlo konkurentna i poželjna mnogim firmama.

9. Analiza lokacije

9.1 Makro lokacija

Predmetna nekretnina se nalazi u sjevernom dijelu Hrvatske, u gradu Zagrebu. Zagreb je glavni i najveći grad u Hrvatskoj sa 767.131 stanovnika (prema popisu stanovništva iz 2021.), dok je u zagrebačkoj gradskoj aglomeraciji oko 1 milijun stanovnika (otprilike jedna četvrtina ukupnog stanovništva Hrvatske). Gustoća naseljenosti u samom gradu iznosi 1.300 stan./km². Zagreb je administrativno, političko, gospodarsko, kulturno i znanstveno središte Republike Hrvatske, te zauzima mjesto županije.

Mapa 5 – Makro lokacija predmetne nekretnine



Izvor: Google Maps

9.2 Mikro lokacija

Predmetna nekretnina se nalazi u Novom Zagrebu, dijelu grada koji se razvio južno od rijeke Save. Prema posljednjem popisu stanovništva, Novi Zagreb ima oko 120.000 stanovnika. Predmetna lokacija je omeđena kvartom Središće s istoka, Siget s juga, Kajzericom sa zapada i hipodromom sa sjevera. Nalazi se uz Aveniju Većeslava Holjevca, glavne gradske avenije koja se proteže u smjeru sjever-jug te spaja Novi Zagreb s centralnim dijelom grada. Južno od nekretnine prolazi Jadranska avenija, glavna gradska os Novog Zagreba u smjeru istok-zapad te jedna od najprometnijih avenija u gradu Zagrebu. Područje u kojem se nalazi predmetna nekretnina je granica između komercijalnog dijela grada na kojem se prostire Zagrebački velesajam te stambenih naselja, Središće, Sopot, Siget. U kontekstu svoje potencijalne namjene, predmetna lokacija ima izvrsnu lokaciju.

Pristup i povezanost javnim prijevozom

Prometna povezanost je odlična. Pristup vozilima je moguć s Avenije Većeslava Holjevca s istočne strane, Ulicom Jozsefa Antalla sa sjeverne strane te sekundarnom ulicom koja je servisna ulica za Zagrebački velesajam sa zapadne strane. Autobusna stanica kojom prolazi čak 8 linija se nalazi uz Aveniju Većeslava Holjevca a najbliže tramvajsko stajalište je oko 200 metara južno na Jadranskoj aveniji te njome prolaze 2 tramvajske linije.

Tablica 23 – Udaljenost bitnih gradskih lokacija od predmetne nekretnine

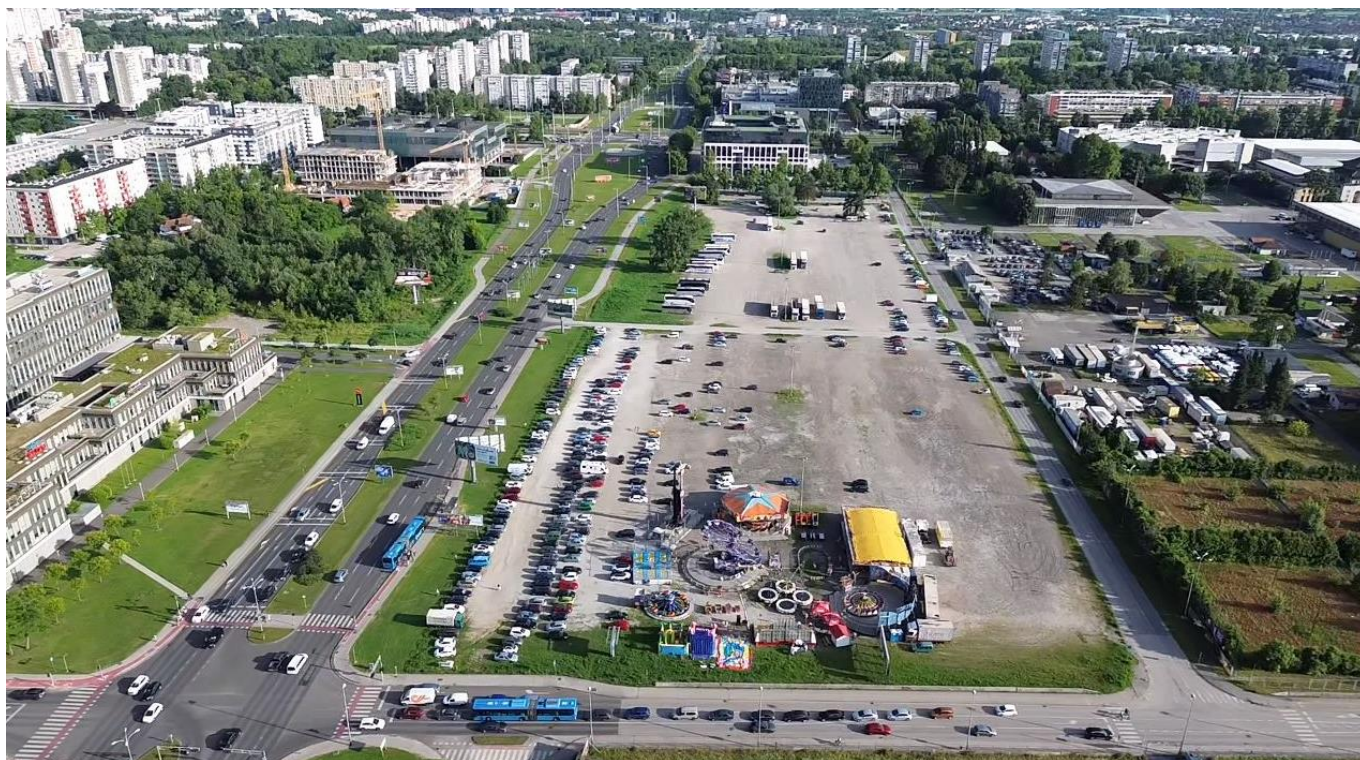
Udaljenost od predmetne nekretnine	
Željeznički kolodvor	3,9 km
Zagrebačka obilaznica	3,9 km
Autobusni kolodvor	4,3 km
Trg bana J Jelačića	4,3 km
Zračna luka	15 km

Izvor: Google Maps

Vidljivost

Predmetna nekretnina ima izvrsnu vidljivost jer se nalazi uz glavnu gradsku os sjever-jug, ulicu Većeslava Holjevca.

Slika 3 – Fotografija predmetnog zemljišta

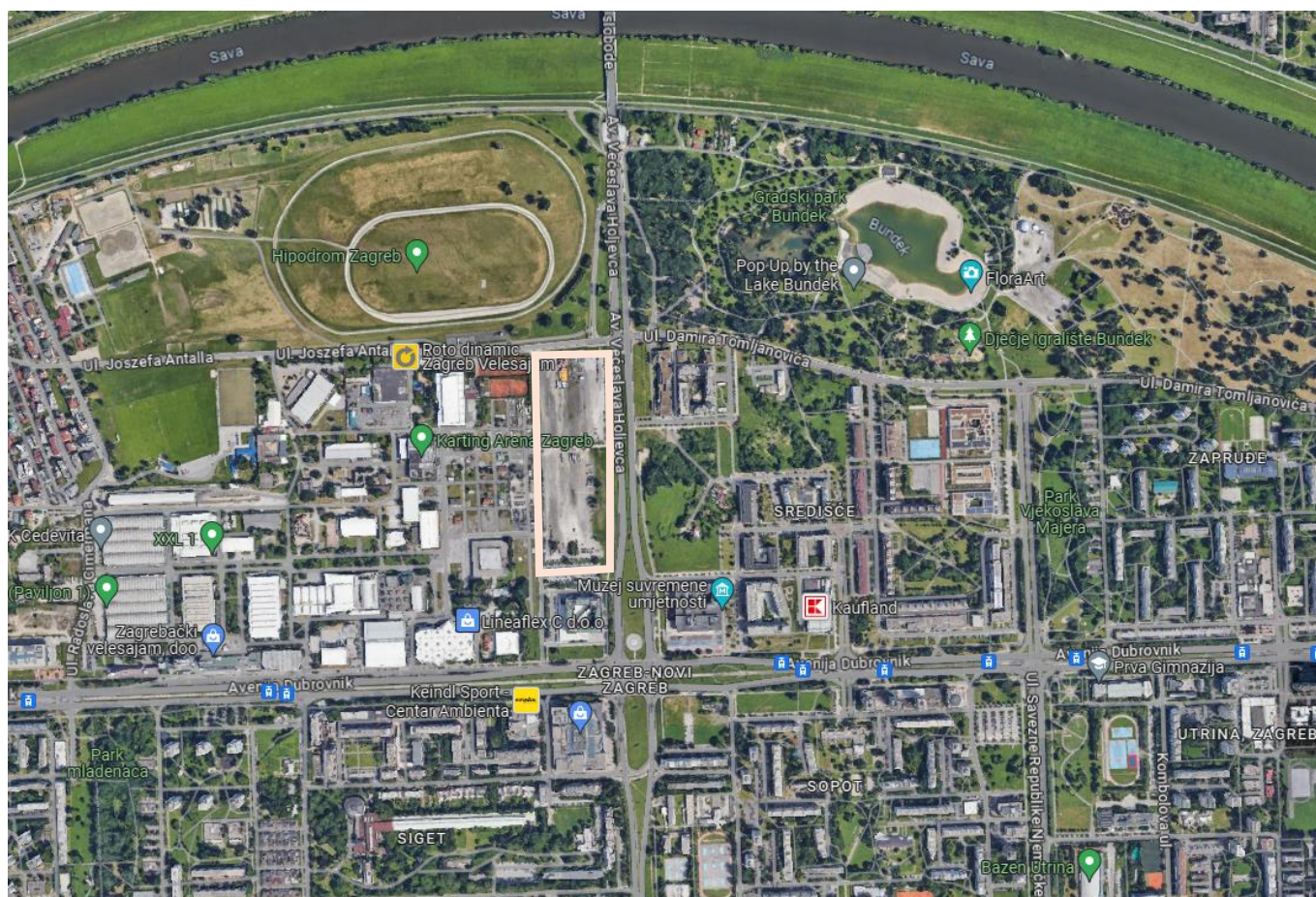


Izvor: Avison Young

Okruženje

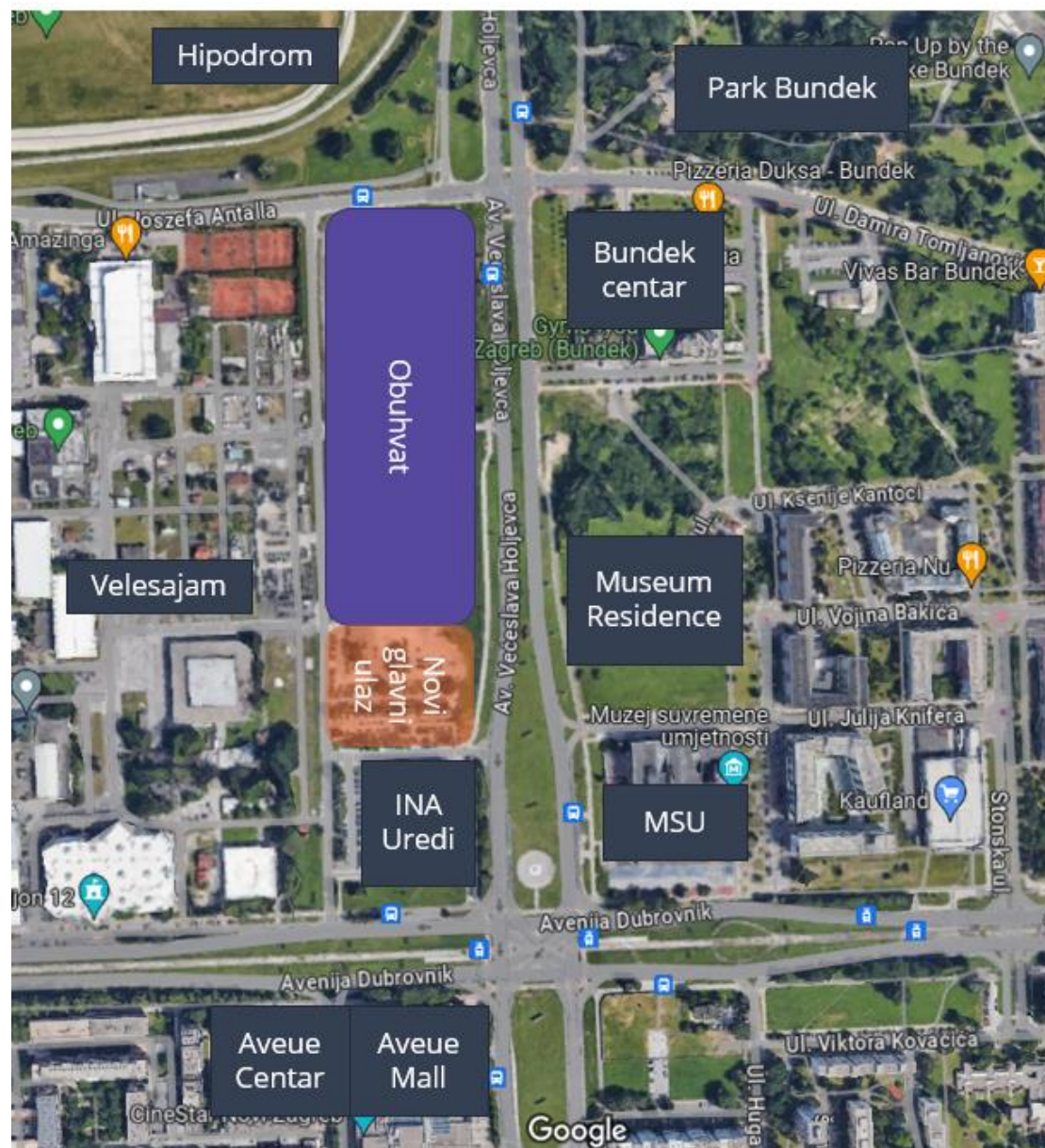
Sjeverno od nekretnine se nalazi hipodrom, trkalište konja, dok je sjeveroistočno rekreacijska zona, jezero Bundeck. Zapadno je Zagrebački velesajam, dok se istočno nalazi poslovno-stambeni kompleks Bundeck Centar te je u jugoistočnom uglu u izgradnji još jedan poslovno-stambeni kompleks Museum Residence. Na križanju Avenije Većeslava Holjevca i Jadranske avenije dominiraju Muzej suvremene umjetnosti (sjeveroistok), poslovna zgrada i središnjica tvrtke INA (sjeverozapad) te trgovački centar Avenue Mall (jugozapad).

Mapa 6 – Mikro lokacija predmetne nekretnine



Izvor: Google Maps

Slika 4 – Okruženje predmetne nekretnine 2



Izvor: Avison Young na Google Maps

Prikladnost predložene lokacije za razvoj kongresnog centra

Smatramo da je predložena lokacija iznimno pogodna za razvoj kongresnog centra iz sljedećih razloga:

- Pristup i vidljivost su izvrsni; lokacija se nalazi uz dvije velike i bitne prometnice u gradu (Avenija Većeslava Holjevca neposredno uz istočni rub zemljišta i Avenija Dubrovnik oko 200m južno od zemljišta). Do nekretnine se od aerodroma i s autoceste može stići relativno brzo, što je pogotovo važno za međunarodne skupove ili veće domaće skupove.
- Lokacija se može smatrati i geografskim centrom grada u smjeru zapad- istok.
- U neposrednoj blizini se nalazi nekoliko stanica za autobus i tramvaj.
- Do lokacije se jednostavno može doći i pješice ili biciklom iz okolnih kvartova.
- Zemljište se već nalazi na lokaciji koja je po prostornom planu predviđena za poslovnu namjenu. Također, zemljište se nalazi u urbaniziranom području s pristupom na svu komunalnu infrastrukturu.
- U blizini se nalaze „fokalne točke“ odnosno mjesta okupljanja Novog Zagreba: šoping centar Avenue Mall, Muzej suvremene umjetnosti, Bundek centar i Gradski park Bundek. Mišljenja smo da će novi kongresni centar uz navedene sadržaje dodatno oplemeniti ovo područje grada i učvrstiti efekt „destinacije“.
- Budući da će kongresni centar biti smješten na lokaciji uz velesajam, primjereno je da bude pozicioniran uz novi glavni ulaz na velesajam na najvidljivijem mjestu (u skladu i s najboljim kongresnim centrima pokraj velesajma u inozemstvu). Također, s obzirom da se na zemljištu planiraju i dodatni komercijalni sadržaji poput hotela, poslovnih ili ugostiteljskih sadržaja, od čega su većina komplementarni kongresnom centru, vjerujemo da tu postoje mnogobrojne sinergije.

10. Analiza nekretnine i prostornog plana

10.1 Obuhvat

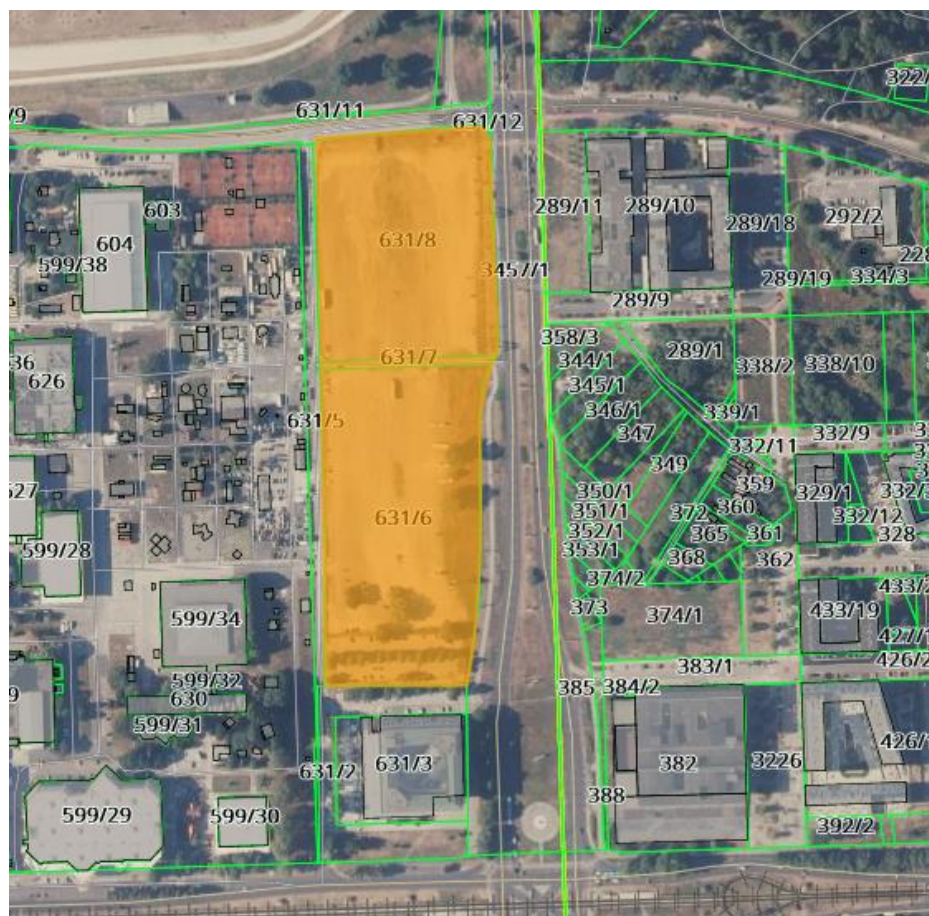
Obuhvat nekretnine obuhvaća katastarske čestice 631/8, 631/6 i 631/7, katastarska općina Klara, Grad Zagreb, u vlasništvu tvrtke Zagrebački velesajam d.o.o. Prostor koji studija obuhvaća ima ukupnu površinu 65.438 m². Međutim, na jugoistočnom dijelu područja obuhvata predviđen je glavni ulaz na Zagrebački velesajam, pa je stvarna površina zemljišta, koje je predmet ove Studije, 41.941 m².

Tablica 24 – Površine obuhvata studije

Obuhvat studije - katastarske čestice, k.o. Klara, Grad Zagreb	
631/8	28,910 m ²
631/6	35,562 m ²
631/7	966 m ²
Ukupno	65,438 m²
Površina za novi glavni ulaz na Velesajam	23,497 m ²
Obuhvat za predmetnu studiju	41,941 m²

Izvor: Katastar.hr i projektni zadatak (podaci i obuhvatu studije)

Slika 5 – Obuhvat predmetnog zemljišta



Izvor: GeoPortal.dgu.hr

10.2 Analiza prostorno-planske dokumentacije

Nekretnina potpada pod Generalni urbanistički plan Grada Zagreba sa sljedećim glavnim odredbama:

- Predmetna nekretnina se nalazi unutar **K1 zone (komercijalna namjena)** na kojoj je dopuštena sljedeća gradnja:
 - prodavaonice, izložbeno-prodajni saloni i slični prostori i građevine;
 - ugostiteljske građevine i građevine za zabavu;
 - prometne građevine, javne garaže, sportske građevine i površine i rasadnici;
 - uredski prostori, istraživački centri i građevine javne i društvene namjene i drugi sadržaji koji upotpunjuju osnovnu namjenu;
 - hoteli
 - benzinske postaje
- Ne postoji potreba za nižim planom odnosno Urbanističkim planom uređenja (UPU) za lokaciju
- **Gradski projekt** Zagrebački velesajam – istok
 - Javni sadržaji; mjesta promoviranja ponajprije zagrebačke škole urbanizma i arhitekture, hrvatske kulture i pripadnosti srednjoevropskom kulturnom krugu, s osobitom pozornošću dimenzionirati i oblikovati te zaštititi vanjske prostore da bi se omogućilo prostorno i sadržajno povezivanje sa širim okolišem kao i zaštita ovih novih mikro cjelina od naknadnih intervencija;
- Nekretnina spada u **Urbano pravilo 2.9.**
 - Obnova i dovršetak urbane matrice gradnjom novih građevina, interpolacijom, rekonstrukcijom i zamjenom trošnih građevina uz omogućavanje promjena oblika i veličine građevnih čestica;
 - Na području Zagrebački velesajam istok, preispitat će se i mogućnost gradnje građevina viših od 9 etaža;
 - Gradnja i rekonstrukcija moguća je prema programu osnovne namjene;
 - Drugi lokacijski uvjeti (izgrađenost građevne čestice, GBP, ki, visina građevine i prirodni teren) nisu ograničeni;
 - Gradnja novih građevina **prema javnom natječaju** osim ako člankom 99. ove odluke nije određeno drugačije;

Od ukupnih 65.438 m² zemljišta, oko 40.000 m² se nalazi unutar površine namijenjene za gradnju. kao što je vidljivo iz donjeg isječka trenutno važećeg grafičkog plana Generalnog urbanističkog plana.

GUP je nedorečen u smislu egzaktnih parametara izgradnje poput kig-a i kis-a, odnosno kin-a za poslovnu namjenu unutar urbanog pravila u kojem se nalazi predmetna nekretnina. Isti će se odrediti temeljem programskih smjernica i javnog arhitektonsko-urbanističkog natječaja za predmetnu lokaciju.

Potreban broj PGM-a, kada to nije određeno urbanim pravilom, određuje se na 1.000 m² građevinske (bruto) površine, ovisno o namjeni prostora u građevini. U tablici je naveden minimalan broj potrebnih parkirnih mjesta prema namjenama koje su predviđene za predmetnu lokaciju.

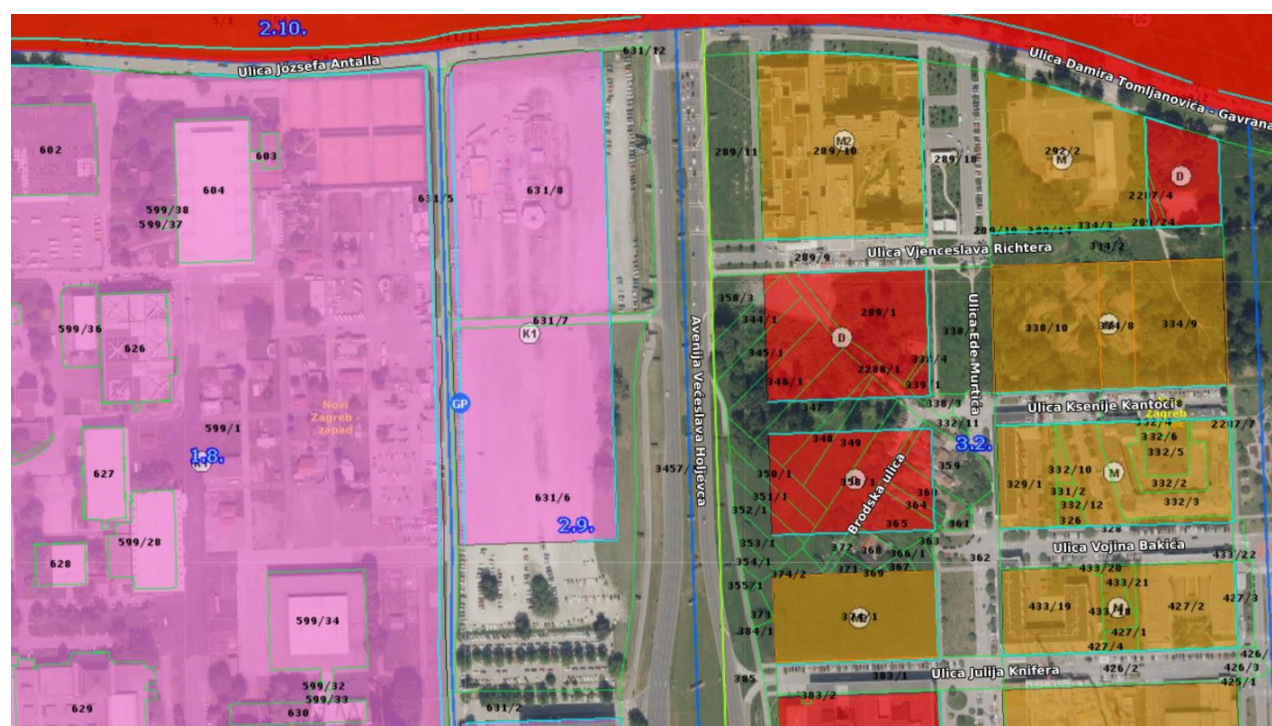
Tablica 25 – Odredbe minimalnog broja parkirnih mjesta po namjenama

Namjena prostora	Potreban broj parkirnih mjesta	U odnosu na:
Trgovine	40	1.000 m ² GBP
Uredski prostori	20	1.000 m ² GBP
Restorani i kavane	50	1000 m ² GBP
Hoteli	1	2 sobe
Kazalište, koncertne dvorane, kina	1 parkirno mjesto	18 sjedala
	1 autobus	400 sjedala

Izvor: GUP grada Zagreba, 2016.

Predmetna nekretnina se nalazi unutar K1 zone, što označava komercijalnu namjenu prostora.

Slika 6 – Namjena predmetne nekretnine – isječak iz GUP-a



Izvor: GeoPortal Zagreb

Ispod je isječak iz GUP-a koji se odnosi na parametre izgradnje unutar urbanog pravila i namjene u kojem se nalazi predmetna nekretnina.

Slika 7 – Isječak iz GUP-a o parametrima gradnje

Izgradnja građevina viših od devet nadzemnih etaža eventualno i većeg k_i nadzemno od 3,5 omogućava se u zonama visoke gradnje oznake 2.9 posebno tamo gdje je takva gradnja preduvjet saniranja nekog gradskog područja, gdje se renoviraju enklave substandardne gradnje ili gdje takva gradnja rješava neki drugi gradski problem.

b) u zoni javne i društvene, poslovne i ugostiteljsko-turističke namjene:

- **gradnja i rekonstrukcija** moguća je prema programu osnovne namjene;
- drugi lokacijski uvjeti (izgrađenost građevne čestice, GBP, k_i , visina građevine i prirodni teren) nisu ograničeni;
- gradnja novih građevina prema javnom natječaju osim ako točkom 12.1. ovih odredbi nije određeno drugačije.
- **iznimno**, za postavljanje montažnog kazališta "Baraka" nije potrebno provihsti javninatječaj;
- **iznimno**, za izgradnju kompleksa HZZO u Gradišćanskoj ulici, prema grafičkom prikazu, omogućuje se izgradnja bez obveze primjene propisane udaljenosti visoke građevine od granica građevne čestice, ostali parametri prema detaljnim pravilima.
- iznimno, na prostoru Trnja, istočno od ogranka Radničke ceste u zoni K1 označenom na kartografskom prikazu 4a.-Urbana pravila, udaljenost nove visoke građevine od međe pripadajuće građevne čestice može biti i manja od $h/2$, ali ne manja od 6,0m, osim od onih međa na koje je prislonjena, i javnoprometnih površina. Ostali parametri prema detaljnim pravilima ovog članka. Na jugoistočnom dijelu prostora omogućava se zadržavanje, rekonstrukcija i zamjena ugrađene građevine, prema detaljnim pravilima ove odredbe.

Izvor: GUP grada Zagreba, 2016.

11. Preporuke za veličine i pozicioniranje po segmentima projekta

Ispod se nalaze naše preporuke za veličine i tržišno pozicioniranje po segmentima projekta. Preporuke smo temeljili na detaljnom istraživanju tržišta te našem profesionalnom iskustvu i mišljenju kao i na važećim prostornim planovima na datum izrade studije. Sve pretpostavke odnosno ulazni inputi su označeni narančastom bojom u donjim tablicama.

Napomenuli bismo da studija daje preporučene površine, kapacitete i tržišno pozicioniranje predmetnih segmenata. Ona je dakle primarno konceptualne prirode i ne predstavlja idejno rješenje koje će razviti arhitekti temeljem odabranog rješenja na arhitektonsko-urbanističkom natječaju. Stoga, ističemo da sve brojke vezane za površine služe isključivo kao orijentir i za potrebe izrade financijskog modela kako bi se ustvrdila preliminarne isplativost i financijska održivost predmetne investicije. Nadalje, s obzirom na dinamičnost tržišta, prijedlozi i zaključci su važeći na datum studije i u trenutnim tržišnim okolnostima.

11.1 Kongresni centar

Mišljenja smo da bi kapacitet glavne dvorane kongresnog centra trebao biti najveći u Zagrebu i Hrvatskoj. Stoga, predlažemo maksimalni sjedeći kapacitet najveće dvorane od **2.500** mjesta, što iznosi otprilike 3 sjedeća mjesta na 1.000 stanovnika grada. U analizi 50 kongresnih centara u inozemstvu pokazalo se da je prosjek kapaciteta sjedećih mjesta najveće kongresne dvorane u odnosu na 1.000 stanovnika 2,6 a medijan 5,6. U usporedbi s glavnom dvoranom u K.d. Vatroslava Lisinskog koja ima 1.851 sjedećih mjesta i najveća je u zemlji, predviđeni kapacitet je veći za 649 sjedećih mjesta. Ovisno o modularnosti sjedališta (cijelog ili dijela), stajajući kapacitet glavne dvorane bi mogao biti iznad 3.000 posjetitelja.

Za glavnu dvoranu je preporuka da bude u stilu **amfiteatra**, s uzdizanjem nagiba od pozornice prema zadnjim redovima sjedala. Ovisno o arhitektonskim rješenjima, može se istražiti i opcija galerije/mezzanina. Preporučena visina glavne dvorane je **8** metara.

Novi kongresni centar bi trebao biti samostojeći moderan objekt s naprednom tehnologijom kako bi se omogućilo održavanje različitih događaja poput kongresa, konferencija, koncerata, predstava, izložbi, svadbi i slično. Također je preporučljiva fleksibilnost i modularnost prostora kako bi se dvorane mogle jednostavno i brzo dijeliti ili spajati. Navedena modularnost i fleksibilnost je veoma važna u kontekstu prilagodljivosti raznim profilima i veličinama skupova te postizanju bolje popunjenosti kongresnog centra. Preporuka je projektirati i graditi u skladu sa zelenom gradnjom i ići na ishođenje nekog od međunarodnih zelenih certifikata (npr. LEED, BREEAM, DGNB i slično).

U skladu s istraživanjem tržišta, predviđena je neto korisna površina od 1,2 m² po sjedećem mjestu, što znači da bi amfiteatarska dvorana imala **3.000 m²**. Druga velika dvorana je zamišljena na oko 600 m² NKP-a, sa sjedećim kapacitetom od 500 mjesta. Predviđeni broj ostalih modularnih dvorana je 6, s prosječnom NKP od 150 m² po dvorani. Broj soba za sastanke iznosi **25**, prosječne površine 40 m².

Preporuka je projektirati objekt na način da sobe za sastanke imaju dnevno svjetlo. Također, preporuka je da kongresni centar ima više ulaza za posjetitelje kako bi se istovremeno moglo održavati više skupova.

Predviđena je jedna VIP soba, površine 70 m². Business lounge je predviđen na 250 m². Press centar bi imao oko 70 m². Garderobe se razmještaju pokraj dvorana po katovima i zamišljeno ih je 6 po 50 m². Sanitarije, kojih je predviđeno 12, obuhvaćaju ženske i muške toalete kao i toalete za osobe s invaliditetom. Sanitarije su u službi gledatelja, organizatora, izvođača i radnika u zgradi. Ured za organizaciju i ured za upravu zajedno obuhvaćaju 300 m². Predviđene su i svlačionice za radnike (4) i za izvođače (10) te tuševi. Nadalje, zamišljeni su prostor za režiju i ostale pomoćne prostorije. Površina od 1.500 m² će poslužiti kao skladište za privremeno odlaganje namještaja (stolica, stolova) i/ili kao pomoćna prostorija za catering. Predviđena su 2 ugostiteljska objekta; restoran i kafić od prosječno 200 m² po objektu. Foajei od 2.500 m² će osim za komunikaciju služiti za odmor u pauzama, catering i slično. Detaljna raspodjela površina po prostorijama je prikazana u tablicama ispod.

Tablica 26 – Predloženi kapacitet i neto korisna površina kongresnog centra

Predložene veličine kongresnog centra	
Maksimalni sjedeći kapacitet najveće dvorane	2,500
NKP po mjestu	1.2 m ²
NKP najveće dvorane	3,000 m ²

Prostorija	Broj	NKP po prostoriji (prosjeak)	NKP
Glavna dvorana	1	3,000 m ²	3,000 m ²
Druga velika dvorana	1	600 m ²	600 m ²
Ostale dvorane	6	150 m ²	900 m ²
Sobe za sastanke	25	40 m ²	1,000 m ²
VIP soba	1	70 m ²	70 m ²
Press centar	1	70 m ²	70 m ²
Recepcija/registracije	1	100 m ²	100 m ²
Garderoba	6	50 m ²	300 m ²
Sanitarije	12	20 m ²	240 m ²
Ured za organizaciju	1	150 m ²	150 m ²
Ured za upravu	1	150 m ²	150 m ²
Business lounge	1	250 m ²	250 m ²
Svlačionice za radnike	4	15 m ²	60 m ²
Svlačionice za izvođače	10	15 m ²	150 m ²
Tuševi	12	15 m ²	180 m ²
Ostale pomoćne prostorije	6	10 m ²	60 m ²
Skladište i sl.	1	1,500 m ²	1,500 m ²
Režija	1	50 m ²	50 m ²
Ugostiteljski objekti	2	200 m ²	400 m ²
Foajei		2,500 m ²	2,500 m ²
		UKUPNO	11,730 m²

Ukupna zamišljena nadzemna neto korisna površina kongresnog centra iznosi **11.730 m²**. Omjer neto korisne površine u nadzemnoj bruto razvijenoj površini je predviđen kao **85%**. Razlika se odnosi na nosive zidove, okno liftova, stubišta, prostor za instalacije, tehničke prostorije itd. Nadzemni BRP ispada **13.800 m²**. Pretpostavljeni broj katova je 2,5 kako bi se osigurala dostatna NKP po katu zbog veličina dvorana i modularnosti prostora te prostora foajea na svakom katu. Nadzemni BRP po katu odnosno tlocrtna zauzetost prostora je 5.520 m². Pretpostavljeni koeficijent izgrađenosti (kig) je 0,5 što rezultira s okvirnom površinom zemljišta potrebnom za kongresni centar od 11.100 m² (izračunato kao tlocrtna površina podijeljeno s 2, zaokruženo na 2 decimale).

Parking se smješta u podzemne etaže odnosno u podzemnu garažu. Broj parkirnih mjesta u garaži je predviđen na **600** a prosječna podzemna BRP je 30 m² po parkirnom mjestu (obuhvaćena mjesta, komunikacija vozila, nosiva konstrukcija, pješačke površine, stubišta, liftovi itd.) čime dolazimo do ukupnog podzemnog BRP-a od 18.000 m². Predviđeni broj parkirnih mjesta je znatno veći od onog minimalno potrebnog po GUP-u za autobuse i osobne automobile.

Prosječna visina kata u nadzemnom dijelu objekta je predviđena na **5,5** metara čime dolazimo do nadzemnog volumena od 65.547 m³. Koeficijent nadzemne iskoristivosti po ovom zamišljenom oblikovanju zgrade iznosi 1,24 što nije puno. Većina zgrada u okolini ima kin od 3,0 što implicira da bi se uklopio i znatno veći objekt. Međutim, smatramo da dimenzioniranje kongresnog centra treba temeljiti na predviđenom kapacitetu dvorana i tržišnoj potražnji, zbog financijske održivosti investicije i postizanja maksimalne efikasnosti prostora, a ne na maksimalno dopuštenoj izgrađivosti.

Tablica 27 – Predložene kvadrature kongresnog centra

Predložene veličine kongresnog centra	
Ukupni nadzemni NKP	11,730 m²
NKP u BRP	85%
BRP (nadzemni)	13,800 m²
Pretpostavljeni broj katova (nadzemno)	2.5
Nadzemni BRP po katu / tlocrtna zauzetost	5,520 m ²
Pretpostavljeni kig	0.5
Zemljište za kongresni centar (zaokruženo)	11,100 m²
Broj parkirnih mjesta u garaži	600
BRP po parkirnom mjestu	30.0
Podzemni BRP (garaža)	18,000 m ²
Ukupni BRP (nadzemni + podzemni)	31,800 m²
Prosječna visina kata u nadzemnom dijelu	5.5
Volumen (nadzemno)	75,900 m ³
Kin	1.24

11.2 Prateći komercijalni sadržaji uz kongresni centar

Uzimajući u obzir lokaciju i prometnu povezanost predmetnog obuhvata, dozvoljene namjene prostornog plana i uobičajene sadržaje koji okružuju kongresne centre u inozemstvu, mišljenja smo da je najbolja i najviša namjena dodatnog zemljišta u pratećem hotelu i uredskim zgradama s ugostiteljsko-trgovačkom namjenom u prizemlju.

Smatramo da su tržište i predmetna makro lokacija zasićeni trgovačkim centrima stoga ugostiteljsko-turističke sadržaje vidimo u manjem obimu i u podržavajućoj ulozi kongresnom centru, velesajmu, hotelu i uredskim zgradama, primarno u prizemljima objekata. Usprkos zasićenosti tržišta, vjerujemo da bi postojao snažan interes *retailera* za samostojećim objektima odnosno tzv. "Big-boxovima" na predmetnoj lokaciji. Naše mišljenje je da se takav objekt ne bi dobro uklopio uz kongresni centar jer bi potrošio dosta tlocrtne površine za objekt male katnosti i nepovoljno djelovao na imidž poslovne destinacije uz povećanje konstantnog prometa automobila. Stoga predlažemo da se trgovački sadržaji smjeste u prizemlje zgrada. Trgovački sadržaji će primarno zadovoljavati svakodnevne potrebe stanovnika (tzv. „convenience retail“), radnika i posjetitelja sadržaja u blizini.

Predviđena površina zemljišta za dodatne komercijalne sadržaje je 30.394 m². S obzirom na to da prema prostornom planu nisu određeni koeficijenti izgrađenosti i iskoristivosti, pretpostavili smo kin (koeficijent nadzemne iskoristivosti) od **2,0** te slijedom toga nadzemni BRP od 60.788 m².

Tablica 28 - Predložene kvadrature dodatnog komercijalnog sadržaja

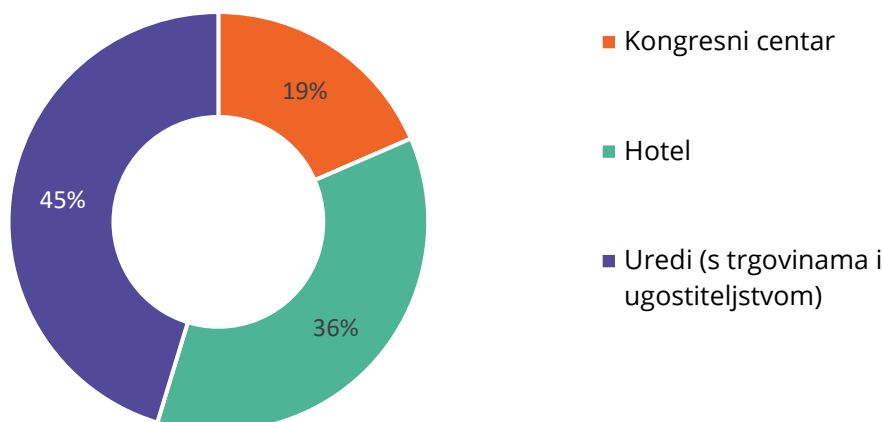
Ostatak zemljišta i BRP-a za komercijalni sadržaj (kin = 2,0)	
Zemljište (obuhvat predmeta studije)	41,494 m²
Zemljište za kongresni centar	11,100 m ²
Udio zemljišta za kongresni centar u obuhvatu	27%
Ostatak zemljišta za dodatne komercijalne sadržaje	30,394 m ²
Dodatni komercijalni sadržaji (udio u obuhvatu)	73%
Pretpostavljeni kin za dodatni komercijalni sadržaj	2.0
BRP (nadzemni)	60,788 m²

Vjerujemo da za hotel i uredske zgrade na predmetnoj lokaciji postoje snažna tržišna uporišta te da se predviđena BRP može razviti u jednoj fazi, odnosno da toliku površinu tržište može apsorbirati. Navedeni sadržaji su komplementarni kongresnom centru i pomoći će u jačanju predmetne destinacije. Navedeni sadržaji su uobičajeni i kod većine najboljih međunarodnih kongresnih centara.

Parking kod svih segmenata bi se smjestio u garaže tako da se na ostatku zemljišta maksimizira površina za pješake i bicikliste i da se u nastavku na novi glavni ulaz na velesajam stvore šetnjice i sličan sadržaj za privlačenje stanovnika (pretežito iz Novog Zagreba) kao i ljepši ugođaj posjetiteljima kongresnog centra, gostiju iz hotela i radnika u uredskim zgradama.

Grafikon 20 – Udio segmenata po BRP-u

Udio u nadzemnom BRP-u po namjenama



11.3 Hotel

Predloženi broj smještajnih jedinica hotela uz kongresni centar je **300** što znači otprilike 600 stalnih ležajeva te određeni broj pomoćnih ležajeva. Time bi prateći hotel postao jednim od najvećih hotela u Zagrebu i najveći hotel u Novom Zagrebu. Smatramo da je navedeni kapacitet opravdan, primarno zbog potpore kongresnom centru i velesajmu ali i očekivanog daljnjeg rasta turizma u Zagrebu. Nadalje, predviđeni kapacitet bi imao potencijal ekonomije obujma i bio bi zanimljiv međunarodnim hotelskim brendovima za ugovor o menadžmentu ili franšizi (ili pak „manchizi“ što znači da prvih nekoliko godina hotelski operater upravlja hotelom a nakon uhodavanja poslovanja se prelazi na model franšize). Predviđeno je da hotel radi cijelu godinu.

Vjerujemo da bi kategorija od 4* bila optimalna i primjerena lokaciji te pozicioniranju kongresnog hotela. Također, hotel ovog kapaciteta bi bio adekvatan većim grupama i korporativnim gostima čije interne politike i budžeti dozvoljavaju smještaj u navedenoj kategoriji. Osim navedenog, financijska održivost hotela s 4* bi na predmetnoj lokaciji bila bolja od hotela s višom ili nižom kategorijom.

Ciljane skupine su posjetitelji kongresa ili drugih skupova u kongresnom centru i/ili velesajmu kojima je bitna blizina hotela događaju zbog kojeg dolaze. Zatim, u ciljane skupine pripadaju grupe kojima je važan što veći kapacitet hotela te poslovni gosti kojima je jako važna dobra prometna povezanost i brzi spoj na autocestu ili zračnu luku.

Predviđeni prosječni BRP po sobi iznosi 90 m² (odnosi se na sve sadržaje) a ukupni nadzemni BRP je 27.000 m². Dodatni sadržaji uključuju hotelski restoran (usluga polupansiona), caffe bar, dodatni restoran ili tavernu za à la carte ručak i večeru, fitness (cca 150 m²), spa i wellness s bazenom (cca 500 m²) te sobe za sastanke. Dovoljan broj F&B (food & beverage) outleta je bitan da podrži navedeni kapacitet. Spa & Wellness su uobičajeni za poslovne hotele jer se gosti nakon održanih predavanja/događaja ili u pauzama vole opustiti u sauni, na masaži ili na bazenu. Isto vrijedi i za manji fitness prostor kojeg pogotovo poslovni gosti preferiraju koristiti za zadržavanje forme dok su na poslovnom putovanju. Iako su sobe glavni profitni centar, smatramo da navedeni dodatni sadržaji osnažuju privlačnost hotela te pomažu u postizanju što bolje stope popunjenosti i više cijene noćenja.

Preporuka je projektirati i graditi u skladu sa zelenom gradnjom i ići na ishođenje nekog od međunarodnih zelenih certifikata (npr. LEED, BREEAM, DGNB i slično). Sve više gostiju je osviješteno vezano za pitanja ekološke održivosti a očekuje se da će u budućnosti to biti još izraženije.

Broj parkirnih mjesta je 150 (jedno mjesto na dvije sobe) te je smještanje parkinga predviđeno za podzemnu garažu kao i u ostalim segmentima kako bi se prostor u prizemlju što više oslobodio za pješake i bicikliste. Ukoliko bi na svim segmentima zadržali pretpostavku kig-a (maksimalne tlocrtne zauzetosti) od 0,5 (odnosno 50% čestice) onda bi maksimalna tlocrtna zauzetost zemljišta za hotel iznosila 6.750 m². Najvažnije pretpostavke vezane za predložene kapacitete i površine hotela se mogu vidjeti u donjoj tablici.

Tablica 29 – Predloženi kapaciteti i veličine hotela

Hotel (4*)	
Predloženi broj soba	300
BRP (nadzemni) po sobi	90.0 m ²
BRP (nadzemni)	27,000 m²
Broj PGM (1 na dvije sobe)	150.0
BRP po parkirnom mjestu	30 m ²
Podzemni BRP (garaža)	4,500 m ²
Ukupni BRP (nadzemni + podzemni)	31,500 m²
Prosječna visina kata u nadzemnom dijelu	4.0 m
Volumen (nadzemno)	108,000 m ³
Zemljište	13,500 m ²

11.4 Uredska i maloprodajna namjena

Preostali BRP na zemljištu za dodatne komercijalne sadržaje je **33.788 m²** kojeg predlažemo za pretežito poslovnu/uredsku namjenu s ugostiteljskim i maloprodajnih/trgovačkim sadržajem u prizemlju zgrade/a. S obzirom na uspješno poslovanje uredskog segmenta u zgradama u blizini (Bundek Centar, Avenue Centar) te na generalni nedostatak novih modernih uredskih zgrada A klase na tržištu, smatramo da uredski sadržaj ima snažno tržišno uporište na predmetnoj lokaciji. Predmetna lokacija ima izvrsnu prometnu povezanost koja je veoma bitna zakupcima/korisnicima uredskih zgrada.

Pretpostavljeni udio iznajmljive površine („GLA“ odnosno gross leasable area) u BRP-u je 80%, odnosno ukupni GLA je **27.030 m²**. Maksimalna tlocrtna izgrađenost s kig-om od 0,5 je 8.447 m², međutim vjerujemo da bi developeri radije iskoristili maksimalno dozvoljenu visinu nego tlocrtnu izgrađenost, zbog boljih zakupnina za urede na višim katovima.

Tržišno pozicioniranje uredskih zgrada bi bilo u A klasi kako bi se privukli kvalitetni zakupci/korisnici, primarno financijski snažne međunarodne i domaće firme koje traže modernije uredske prostore u koje mogu preseliti svoje poslovanje iz trenutnih zgrada u kojima su u zakupu. Predviđena površina iznajmljivog prostora (GLA) je prevelika za većinu pojedinačnih zakupaca/korisnika što znači da je za zgradu važan kvalitetan i održiv miks zakupaca. Smatramo da bi interes za zakup prostora došao od firmi iz sektora financija, ICT-a, profesionalnih usluga i javnog sektora.

Preporučljivo je projektirati i graditi u skladu sa zelenom gradnjom i ići na ishođenje nekog od međunarodnih zelenih certifikata (npr. LEED, BREEAM, DGNB i slično). Zelena gradnja je postala standard na svim razvijenijim tržištima Europe jer je to jedan od „must-have“ zahtjeva zakupaca. Također, sve firme izlistane na burzi će u sklopu EU Taxonomy morati izvještavati o naporima vezanim za poboljšanje klimatske neutralnosti.

Predviđeni broj parkirno garažnih mjesta je 25 na 1.000 m², uzimajući u obzir pretežito uredsku namjenu ali i djelomično trgovačko-ugostiteljsku tako je da ukupan broj PGM **845**. Najvažnije pretpostavke vezane za predložene kapacitete i površine uredske zgrade se mogu vidjeti u donjoj tablici.

Tablica 30 – Predložene veličine uredskog segmenta

Uredske zgrade s trgovinama i ugostiteljstvom	
Preostali BRP (nadzemni)	33,788 m²
Broj PGM na 1.000 m ² nadzemnog BRP-a	25.0
Broj PGM	845
BRP po parkirnom mjestu	30 m ²
Podzemni BRP (garaža)	25,341 m ²
Ukupni BRP (nadzemni + podzemni)	59,129 m²
Prosječna visina kata u nadzemnom dijelu	4.0 m
Volumen (nadzemno)	135,152 m ³
GLA u BRP-u	80%
GLA (bruto iznajmljiva površina)	27,030 m²
Zemljište	16,894 m ²

12. Financijski model – općenite pretpostavke

Ispod su prikazane općenite pretpostavke koje su uzete u obzir prilikom pripreme financijskog modela:

- Financijski model je izrađen sukladno ranije opisanim pretpostavkama veličina i tržišnog pozicioniranja pojedinačnih segmenata; kongresne dvorane, hotela i ureda.
- Financijski model je napravljen posebno za svaki segment kako bi se razumjela profitabilnost investicije i održivost poslovanja po segmentu.
- Sve projekcije su iskazane u neto iznosima bez PDV-a (prihod države).
- Projekcije novčanog toka i RDG-a su napravljene za 99 godina a prikazane tablice sadržavaju projekcije do stabilizacijskog perioda (najčešće unutar 5 godina poslovanja) te sažetak investicije i povrata u analiziranim periodima (50 i 99 godina).
- Pretpostavka je da će novčani tok nakon stabilizacijskog perioda rasti po održivoj stopi od 2,0% godišnje.
- Financijski model u 0 (nultoj) godini sadrži ukupni trošak investicije (ili trošenje vlastitih sredstava kod financijske poluge) a poslovanje je projicirano od prve (1) godine modela nadalje. U praksi je uobičajeno da period trajanja i trošenja inicijalne investicije traje nekoliko godina.
- Trošak zemljišta nije uzet u obzir kod kongresne dvorane jer je pretpostavljeno da će ostati u javnom vlasništvu, dok je u ostalim segmentima pretpostavljeno pravo građenja po određenoj fiksnoj godišnjoj naknadi. Na isteku prava građenja (istekom 50 ili 99 godina) nisu modelirani nikakvi ekstra prihodi ili rashodi; odnosno pretpostavljeno je da će se produljiti pravo građenja ili da će se zgrade predati na korištenje vlasniku zemljišta bez naknade.
- Financijski model za kongresnu dvoranu je napravljen bez financijske poluge. Za hotel i urede je napravljen financijski model s financijskom polugom budući da je uobičajena praksa da se razvoj komercijalnih nekretnina financira djelomično tuđim sredstvima (kredit) a djelomično vlastitim sredstvima (equity/vlastito učešće) kako bi se poboljšao povrat investicije na vlastita sredstva.
- Svi inputi i pretpostavke za hotel i urede su temeljene na našem mišljenju što bi efikasan operator (REO - Reasonably Efficient Operator) mogao ostvarivati na predmetnoj lokaciji i isključuju bilo kakve sinergije grupacija, posebne uvjete za određene investitore ili slično.
- Pretpostavili smo da tlo ima dovoljnu nosivost da podupre bilo koju od zamišljenih građevina. Štoviše, pretpostavili smo da na zemljištu nikada nije bilo kontaminacije i da nema štetnih ili opasnih materijala, arheoloških pronalazišta ili bilo kakvih nedostataka ili potrebe za sanacijom i/ili zbrinjavanjem tih materijala koji bi utjecali na buduće projekte na zemljištu.
- Inputi i pretpostavke o prihodima i rashodima po segmentima su temeljeni na našem profesionalnom iskustvu, istraživanju tržišta i poznavanju tržišta. Budući da se tržišni uvjeti mijenjaju tijekom vremena, preporučujemo da miks namjena ostane fleksibilan kako bi se zadovoljila buduća tržišna potražnja.

13. Financijski model za kongresnu dvoranu

13.1 Procjena investicije

Procjena investicije predstavlja grubu i sažetu estimaciju ukupnog troška investicije. Jedinični inputi, prikazani u donjoj tablici, su bazirani na istraživanju tržišta, intervjuima s developerima, arhitektonskim i građevinskim firmama te na internoj bazi podataka i profesionalnom iskustvu. Trošak investicije je raspodijeljen po sljedećim glavnim kategorijama:

- Uređenje zemljišta (priprema terena za građenje i kasnije uređenje okoliša) po m² površine zemljišta;
- Troškovi gradnje nadzemno i podzemno - predstavljaju trošak konstrukcije tj. trošak građevinskog materijala i procesa izgradnje po bruto površini objekta (građevinski materijal, konstrukcijski elementi, instalacije, unutarnji keramičarski i ostali obrtnički radovi);
- Profesionalni troškovi su izračunati kao postotak od troškova gradnje i podrazumijevaju:
 - Projektiranje – obuhvaća izradu cjelovite projektne dokumentacije (arhitektonski projekt, projekt konstrukcije, projekt vodovoda, odvodnje i hidrantske mreže, projekt instalacija grijanja, hlađenja i ventilacije, projekt el. instalacija, projekt vertikalnog transporta, tehnološki projekti, prikaz svih mjera zaštite od požara, projekt sprinkler instalacija itd.) koja uključuje: Idejni projekt, Glavni projekt, Izvedbeni projekt, sve elaborate, troškovnike te svu dokumentaciju koja je potrebna za ishodenje potrebnih dozvola za izgradnju
 - Vođenje projekta
 - Nadzor izgradnje
 - Ostale profesionalne troškove (ostali konzultanti, inicijalni marketing, trošak dozvola itd.);
- Komunalni doprinosi za II. zonu (po nadzemnom volumenu);
- Trošak opreme i namještaja, izračunat po m² NKP-a;
- Rezervacija za nepredviđene troškove i odstupanja; izračunato kao postotak od zbroja svih kategorija.

Stupci u donjoj tablici prikazuju kategoriju troška investicije (bez troška stjecanja zemljišta), površinu ili osnovicu za obračun jediničnog troška, jedinični iznos investicije, investiciju po kategoriji i udio u ukupnom trošku investicije.

Tablica 31 – Estimirani trošak investicije za kongresni centar

Kongresni centar - Troškovi investicije				
Kategorija	Površina/osnovica	Jedinični iznos	Investicija	Udio
Uređenje zemljišta	11,100 m²	€50 /m²	€555,000	1.1%
Troškovi gradnje (hard costs), nadzemno	13,800 m² BRP	€1,800 /m²	€24,840,000	48.6%
Troškovi gradnje (hard costs), podzemno	18,000 m² BRP	€600 /m²	€10,800,000	21.1%
Profesionalni troškovi (soft costs)	€35,640,000	8% od troškova gradnje	€2,851,200	5.6%
<i>Projektiranje (izrada kompletne projektno-tehničke dokumentacije)</i>		<i>4.0% od troškova gradnje</i>	<i>€1,425,600</i>	<i>2.8%</i>
<i>Nadzor</i>		<i>2.0% od troškova gradnje</i>	<i>€712,800</i>	<i>1.4%</i>
<i>Vođenje gradnje</i>		<i>1.0% od troškova gradnje</i>	<i>€356,400</i>	<i>0.7%</i>
<i>Ostali profesionalni troškovi (ostali savjetnici, dozvole, inicijalni marketing itd.)</i>		<i>1.0% od troškova gradnje</i>	<i>€356,400</i>	<i>0.7%</i>
Komunalni doprinosi (II. zona)	75,900 m³	€18.00 m³	€1,366,200	2.7%
Trošak opremanja i namještaja	11,730 m² NKP	€700 /m²	€8,211,000	16.1%
Rezervacija za nepredviđene radove i odstupanja	€48,623,400	5.0%	€2,431,170	4.8%
UKUPAN TROŠAK INVESTICIJE (zaokruženo)			€51,100,000	100%
<i>Po ukupnom BRP-u</i>			<i>€1,607</i>	

Ukupan estimirani trošak investicije je zaokružen na pet decimala i iznosi **€51,1** milijuna. Ispod tablice se mogu vidjeti relativni iznosi ukupne investicije, izraženi po m² ukupnog BRP-a (obuhvaća podzemni i nadzemni BRP). U narednim fazama razvoja koncepta će se izraditi detaljniji troškovnik s količinama materijala i većim brojem stavki (unutar glavnih kategorija).

13.2 Projekcija novčanog toka

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti

Estimacija prihoda po godinama poslovanja kongresnog centra je napravljena na razini glavnih profitnih centara:

1. glavna dvorana
2. ostale dvorane
3. sobe za sastanke
4. ugostiteljski objekti
5. parking garaža
6. ostali prihodi

Glavna dvorana

Pretpostavljen je **prosječan godišnji broj događanja** od **130** u prvoj godini poslovanja, **160** u drugoj godini poslovanja i **190** u trećoj (stabilizacijska razina) i svim narednim godinama projekcije. Pretpostavku o broju događanja u prvoj godini poslovanja smo, osim na istraživanju tržišta i profesionalnom mišljenju, bazirali i na pretpostavci da će u tom periodu Koncertna dvorana Vatroslava Lisinskog i/ili HNK biti u obnovi, stoga bi novi kongresni centar trebao relativno brzo postići visoku razinu popunjenosti. Smatramo da je stabilizacijska razina popunjenosti održiva i nakon obnove i vraćanja u funkciju spomenutih objekata jer će novi kongresni centar biti najmoderniji takav objekt koji bi trebao imati vodeću ulogu na tržištu skupova.

Prosječan neto prihod po događaju je estimiran na **€15.000** u prvoj godini poslovanja. Stopa rasta prihoda po događaju je projicirana na 7,5% u drugoj godini poslovanja, 5% u trećoj godini poslovanja i 2% u četvrtoj godini poslovanja i nadalje.

Estimirana prosječna popunjenost dvorane po godinama je od **60%** u prvoj godini poslovanja do **70%** u trećoj godini i nadalje. Uzimajući u obzir projicirani godišnji broj događanja i popunjenosti dvorane po događanju dolazimo do ukupne prosječne popunjenosti kapaciteta (sjedećih mjesta) velike dvorane na bazi 365 dana u godini; od **21%** u prvoj godini poslovanja do **36%** u trećoj godini poslovanja nadalje. Sve pretpostavke prihoda i popunjenosti glavne dvorane se mogu vidjeti u idućoj tablici.

Tablica 32 – Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti za glavnu dvoranu

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
GLAVNA DVORANA					
Prosječan godišnji broj događaja	130	160	190	190	190
Yoy		23%	19%	0%	0%
Prosječan neto prihod po događaju	€ 15,000				
Stopa rasta prihoda		7.5%	5.0%	2.0%	2.0%
Prosječan prihod po događaju po godinama	€ 15,000	€ 16,125	€ 16,931	€ 17,270	€ 17,615
Ukupni prihod od velike dvorane po godinama	€ 1,950,000	€ 2,580,000	€ 3,216,938	€ 3,281,276	€ 3,346,902
Prosječna popunjenost dvorane po događaju	60%	65%	70%	70%	70%
Prosječni broj posjetitelja po događaju	1,500	1,625	1,750	1,750	1,750
Ukupni broj posjetitelja godišnje	195,000	260,000	332,500	332,500	332,500
Ukupna prosječna popunjenost kapaciteta velike dvorane (365 dana)	21%	28%	36%	36%	36%
Godišnji prosječni neto prihod po m ² NKP-a dvorane	€650	€860	€1,072	€1,094	€1,116
Godišnji prosječni neto prihod po posjetitelju	€ 10	€ 10	€ 10	€ 10	€ 10

Ostale dvorane

Za prihode ostalih dvorana je pretpostavljeno da će raditi od **50%** prihoda glavne dvorane u prvoj godini poslovanja do **60%** u trećoj godini poslovanja nadalje. Godišnji prosječni prihod po m² NKP-a ostalih dvorana je €1.339 u trećoj godini poslovanja što je oko 20% iznad relativnog pokazatelja glavne dvorane, budući da se očekuje nešto bolja popunjenost manjih dvorana, u skladu s većom potražnjom za manjim dvoranama na godišnjoj razini u odnosu na veće dvorane.

Tablica 33 - Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti za ostale dvorane

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
OSTALE DVORANE					
Postotak prihoda od glavne dvorane	50%	55%	60%	60%	60%
Ukupni prihod ostalih dvorana po godinama	€ 975,000	€ 1,419,000	€ 1,930,163	€ 1,968,766	€ 2,008,141
Godišnji prosječni neto prihod po m ² NKP-a	€650	€946	€1,287	€1,313	€1,339

Sobe za sastanke

Estimirano je da je prosječan godišnji broj iznajmljenih dana po sobi za sastanke **70** u prvoj godini poslovanja, **90** dana u drugoj godini poslovanja i **110** od treće godine poslovanja nadalje. Prosječan neto prihod po danu po sobi je **€250** u prvoj godini poslovanja s pretpostavljenim stopama rasta od 7,5% u drugoj godini poslovanja, 5% u trećoj godini poslovanja i 2% u četvrtoj godini poslovanja nadalje.

Tablica 34 - Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti za sobe za sastanke

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
SOBE ZA SASTANKE					
Prosječan godišnji broj iznajmljenih dana po sobi	70	90	110	110	110
Prosječan neto prihod po događaju/danu po sobi	€ 250				
Stopa rasta prihoda		7.5%	5.0%	2.0%	2.0%
Prosječan prihod po događaju po godinama	€ 250	€ 269	€ 282	€ 288	€ 294
Ukupni prihod od soba za sastanke po godinama	€ 437,500	€ 604,688	€ 776,016	€ 791,536	€ 807,367
Prosječni mjesečni neto prihod po m ² NKP-a soba za sastanke	€36	€50	€65	€66	€67
Prosječni prihod po sobi mjesečno	€1,458	€2,016	€2,587	€2,638	€2,691
Prosječni broj popunjenih dana mjesečno	6	8	9	9	9

Ugostiteljski objekti

Za prostore ugostiteljskih objekata je pretpostavljeno da će se isti iznajmiti trećim stranama iz ugostiteljske branše po mjesečnoj neto cijeni zakupa od **€25/m²** (+ naplata režija i servisne naknade za zajedničke troškove koji se prebijaju sa stvarnim troškovima). Stopa rasta cijene zakupnine je estimirana na 2% godišnje.

Tablica 35 - Projekcija prihoda od zakupa ugostiteljskih objekata

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
Stopa rasta cijene zakupa (indeksacija i stvarni rast)	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Cijena zakupa neto po m ² NKP €25.00	€ 25.50	€ 26.01	€ 26.53	€ 27.06	€ 27.60
Ukupni prihod od zakupa ugostiteljskih objekata, godišnje	€ 122,400	€ 124,848	€ 127,345	€ 129,892	€ 132,490

Parking garaža

Parking garaža od 600 parkirnih mjesta bi trebala imati značajan doprinos godišnjim prihodima kongresnog centra s obzirom na frekventnost lokacije i komplementarnost s kongresnom dvoranom i sadržajima u blizini.

Prosječna dnevna popunjenost parkinga po parkirnom mjestu je pretpostavljena na **4h** u prvoj godini poslovanja, **4,5h** u drugoj godini, **5h** od treće godine poslovanja i **5,5h** od četvrte godine poslovanja nadalje. Na bazi 12h i 365 dana to daje godišnju popunjenost kapaciteta od **33%** u prvoj godini i **46%** u četvrtoj godini nadalje. Smatramo da je navedeno ostvarivo i održivo usprkos očekivanoj sezonalnosti popunjenosti kapaciteta (u skladu sa sezonalnošću poslovanja kongresne dvorane; najmanje popunjenosti u ljetnim mjesecima a najviše na proljeće i jesen). Prosječna neto cijena parkinga po satu i parkirnom mjestu je estimirana na **€1,20** (uzimajući u obzir projiciranu popunjenost) s rastom od 2% godišnje.

Tablica 36 - Projekcija prihoda od parking garaže

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
PARKING (GARAŽA)					
Prosječna popunjenost parkinga po mjestu dnevno (broj sati)	4.0	4.5	5.0	5.5	5.5
Ukupan broj zakupljenih sati parkinga	876,000	985,500	1,095,000	1,204,500	1,204,500
Ukupna prosječna dnevna popunjenost kapaciteta (12h, 365 dana)	33%	38%	42%	46%	46%
Prosječna neto cijena parkinga po satu @ €1.20	€1.22	€1.25	€1.27	€1.30	€1.32
Stopa rasta prihoda	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Ukupni prihod od parkinga	€ 1,072,224	€ 1,230,377	€ 1,394,427	€ 1,564,547	€ 1,595,838
Po parkirnom mjestu godišnje	€ 1,787	€ 2,051	€ 2,324	€ 2,608	€ 2,660
Po parkirnom mjestu mjesečno	€ 149	€ 171	€ 194	€ 217	€ 222

Ostali prihodi

Ostali prihodi su projicirani na 5% od prihoda zbroja svih ostalih profitnih centara. Ostali prihodi mogu uključivati zakup bankomata na zgradi, najam prostora ili plakata za marketing firmi u prostoru lobby-a/hodnika, garaže, liftova itd., zakup antena telekomunikacijskih firmi na krovu, prihodi sponzora (npr. imenovanje dvorana po sponzorima), privremeni najam skladišnog prostora organizatorima skupova i slično.

Tablica 37 - Projekcija ostalih prihoda

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
OSTALI PRIHODI					
Ostali prihodi @ 5.00%	€ 227,856	€ 297,946	€ 372,244	€ 386,801	€ 394,537

Rekapitulacija prihoda

Sažetak estimiranih prihoda je prikazan u donjoj tablici. Stopa rasta ukupnih prihoda je 31% u drugoj godini i 25% u trećoj godini poslovanja te 4% u četvrtoj godini poslovanja, u skladu s periodom potrebnim za stabilizaciju poslovanja, nakon čega raste 2% u skladu s dugoročnim očekivanjima za stopu inflacije.

Tablica 38 – Projekcija ukupnih prihoda u prvih 5 godina

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 4,784,980	€ 6,256,858	€ 7,817,132	€ 8,122,818	€ 8,285,274
Yoy		31%	25%	4%	2%
po m ² NKP	€ 408	€ 533	€ 666	€ 692	€ 706

Tablica 39 – Struktura prihoda u 1. i 5. godini poslovanja po glavnim profitnim centrima

Struktura prihoda	Godina 1	Udio	Godina 5	Udio
Glavna dvorana	€ 1,950,000	41%	€ 3,346,902	40%
Ostale dvorane	€ 975,000	20%	€ 2,008,141	24%
Sobe za sastanke	€ 437,500	9%	€ 807,367	10%
Ugostiteljski objekti (zakup)	€ 122,400	3%	€ 132,490	2%
Parking	€ 1,072,224	22%	€ 1,595,838	19%
Ostalo	€ 227,856	5%	€ 394,537	5%
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 4,784,980	100%	€ 8,285,274	100%

Projekcija rashoda iz poslovnih aktivnosti

Estimacija troškova po godinama poslovanja kongresnog centra je raspodijeljena na iduće glavne kategorije:

1. Troškovi režija
2. Troškovi osoblja
3. Troškovi marketinga i promocije
4. Troškovi osiguranja
5. Troškovi održavanja objekta
6. Ostali troškovi

Stopa rasta troškova je predviđena na razini od **2%** godišnje, osim u slučaju gdje su troškovi estimirani u postotku od prihoda.

Troškovi režija

Troškovi režija obuhvaćaju troškove potrošnje električne energije, vode, plina, naknade za odvoz smeća, komunalne naknade, telekomunikacija i slično. S obzirom na činjenicu da će troškovi režija ovisiti i o razini poslovanja objekta, isti su estimirani na **20%** prihoda kongresnog centra te se povećavaju u skladu s rastom prihoda.

Tablica 40 – Projekcija troškova režija

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
Stopa rasta troškova	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
TROŠKOVI REŽIJA					
Trošak režija (% od prihoda)	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
Troškovi režija	€ 956,996	€ 1,251,372	€ 1,563,426	€ 1,624,564	€ 1,657,055
Po m ² NKP-a (mjesečno)	€ 6.80	€ 8.89	€ 11.11	€ 11.54	€ 11.77
Po m ² ukupnog BRP-a (mjesečno)	€ 2.51	€ 3.28	€ 4.10	€ 4.26	€ 4.34

U donjim recima tablice se vide relativni pokazatelji troškova režija, mjesečno po m² ukupnog BRP-a i nadzemnog NKP-a. Smatramo da su isti primjereni za predviđenu veličinu i volumen (visinu) kongresnog centra te razinu popunjenosti/poslovanja.

Troškovi osoblja

Prosječan broj zaposlenika kongresnog centra je estimiran u skladu s istraživanjem tržišta, veličinom objekta i predviđenim aktivnostima, te potrebom za radom u smjenama za dio zaposlenika. Broj zaposlenika uključuje menadžment kongresnog centra, službu za čišćenje, marketing/promociju i prodaju, službu za koordinaciju i

pomoć kod organizacije skupova, recepciju i tehničare (audio-vizualni elementi). U ovu kategoriju nisu uključeni troškovi zaposlenika koji su vanjski suradnici (*outsourcing*), npr. zaštitari, vatrogasci, *facility management*, IT podrška, studentski servis za garderobu, hostese i slično (uključeno u ostale troškove). Stoga, ukupan predviđeni prosječni broj zaposlenika raste od **35** u prvoj godini poslovanja do **48** godina u trećoj godini i kasnije.

Tablica 41 – Predviđeni broj radne snage

Radna snaga	Godina 1	Godina 2	Godina 3	Godina 4	Godina 5
Broj zaposlenika po godinama	35	45	48	48	48
Prosječni mjesečni trošak rada: € 2,500					
Prihod po zaposleniku	€ 136,714	€ 139,041	€ 162,857	€ 169,225	€ 172,610

Prosječni mjesečni trošak po zaposleniku od **€2.500** mjesečno uključuje ukupan trošak rada (neto plaću, sve doprinose iz plaće i na plaću) te sve dodatne naknade i nagrade (Božićnica, regres, naknade za prijevoz i prehranu, prigodne nagrade i slično).

Tablica 42 – Projekcija troškova osoblja

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
TROŠKOVI OSOBLJA					
Troškovi osoblja i naknada za zaposlenike	€ 1,071,000	€ 1,404,540	€ 1,528,140	€ 1,558,702	€ 1,589,876

Troškovi marketinga i promocije

Troškovi marketinga i promocije su projicirani u korelaciji s prihodima kongresnog centra. Predviđa se veći marketinški budžet u prvim godinama poslovanja, kako bi se povećala „vidljivost/prepoznatljivost“ kongresnog centra u Hrvatskoj i inozemstvu. Stoga, troškovi marketinga i promocije se smanjuju od **12,5%** u prvoj godini poslovanja, **10%** u drugoj godini poslovanja, **7,5%** u trećoj godini poslovanja na stabilizacijsku razinu od **5%** u četvrtoj godini poslovanja. Vjerujemo da je predviđeni marketinški budžet za kongresni centar dostatan, uzimajući u obzir uobičajenu praksu da organizatori događanja sami ulažu u marketing i promociju svojih priredbi i skupova.

Tablica 43 - Projekcija troškova marketinga i promocije

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
TROŠKOVI MARKETINGA I PROMOCIJE					
Troškovi marketinga i promocije (postotak od prihoda)	12.5%	10.0%	7.5%	5.0%	5.0%
Troškovi marketinga i promocije	€ 598,123	€ 625,686	€ 586,285	€ 406,141	€ 414,264

Troškovi osiguranja

Trošak osiguranja je estimiran u fiksnom iznosu od **€50.000** u sadašnjoj vrijednosti i odnosi se na osiguranje građevinske vrijednosti objekta od elementarnih nepogoda, vandalizma, puknuća cijevi, stvari u objektu te na osiguranje od profesionalne odgovornosti.

Tablica 44 - Projekcija troškova osiguranja

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
TROŠKOVI OSIGURANJA					
Trošak osiguranja: €50,000	€ 51,000	€ 52,020	€ 53,060	€ 54,122	€ 55,204

Troškovi i rezervacije za održavanje objekta

Troškovi i rezervacije za održavanje objekta su izraženi u postotku od troškova gradnje . Odnose se na troškove redovnog i investicijskog održavanja objekta (i rezervaciju za iste u budućnosti). Povećavaju se od **2%** u prvoj godini poslovanja do **3,5%** u četvrtoj, stabilizacijskoj godini.

Tablica 45 - Projekcija troškova i rezervacije za održavanje objekta

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
TROŠKOVI ODRŽAVANJA OBJEKTA					
Troškovi održavanja objekta ili rezervacije (% od troškova gradnje/hard costa)	2.0%	2.5%	3.0%	3.5%	3.5%
Troškovi redovnog i investicijskog održavanja objekta (ili rezervacije)	€ 727,056	€ 926,996	€ 1,134,644	€ 1,350,226	€ 1,377,230
Po m ² NKP-a	€ 62	€ 79	€ 97	€ 115	€ 117
Po m ² ukupnog BRP-a	€ 23	€ 29	€ 36	€ 42	€ 43

Troškovi održavanja i zamjene opreme

Troškovi održavanja i zamjene opreme su projicirani od **6%** u prvoj godini do **10%** od troška nabave u 3 godini poslovanja (stabilizacijska razina), uvećano za stopu rasta.

Tablica 46 – Projekcija troškova zamjene opreme i namještaja

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
TROŠKOVI ODRŽAVANJA I ZAMJENE OPREME					
Troškovi održavanja i zamjene opreme i namještaja (% od troška nabave)	6.0%	8.0%	10.0%	10.0%	10.0%
Troškovi održavanja i zamjene opreme i namještaja	€ 502,513	€ 683,418	€ 871,358	€ 888,785	€ 906,561

Ostali troškovi

Ostali troškovi uključuju usluge vanjskih suradnika (zaštitari vatrogasci, facility management, IT podrška, softveri), troškove studentskog servisa (rad na garderobi, hostese i slično), sitni inventar, troškove reprezentacije, članarine u strukovnim udrugama, zajednicama, upravne i sudske troškove i sve ostale troškove (npr. trošak svečanog otvorenja). Ostali troškovi su estimirani u postotku od prihoda i kreću se od **12,5%** u prvoj godini poslovanja, **10,5%** u drugoj godini poslovanja do stabilizacijske razine od **7,5%** u trećoj godini poslovanja.

Tablica 47 - Projekcija ostalih troškova

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
OSTALI TROŠKOVI					
Ostali troškovi (% od prihoda)	12.5%	10.0%	7.5%	7.5%	7.5%
Ostali troškovi	€ 598,123	€ 625,686	€ 586,285	€ 609,211	€ 621,396

Rekapitulacija operativnih troškova

Sažetak estimiranih operativnih troškova je prikazan u donjoj tablici. Stopa rasta ukupnih troškova je 24% u drugoj godini i 14% u trećoj godini poslovanja, 3% u četvrtoj godini poslovanja, dok od pete godine nadalje troškovi rastu po stopi od 2% godišnje.

Tablica 48 – Ukupni operativni troškovi poslovanja u prvih 5 godina poslovanja

Projekcija troškova iz poslovnih aktivnosti					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
UKUPNI TROŠKOVI POSLOVANJA	€ 4,504,810	€ 5,569,718	€ 6,323,198	€ 6,491,751	€ 6,621,586
Yoy		24%	14%	3%	2%
po m ² nadzemnog NKP	€ 384	€ 475	€ 539	€ 553	€ 565

Tablica 49 – Struktura troškova u 1. i 5. godini poslovanja

Struktura troškova	Godina 1	Udio	Godina 5	Udio
Troškovi režija	€ 956,996	21%	€ 1,657,055	25%
Troškovi osoblja	€ 1,071,000	24%	€ 1,589,876	24%
Troškovi marketinga i promocije	€ 598,123	13%	€ 414,264	6%
Troškovi osiguranja	€ 51,000	1%	€ 55,204	0.8%
Troškovi održavanja objekta	€ 727,056	16%	€ 1,377,230	21%
Troškovi održavanja i zamjene opreme	€ 502,513	11%	€ 906,561	14%
Ostali troškovi	€ 598,123	13%	€ 621,396	9%
UKUPNI TROŠKOVI POSLOVANJA	€ 4,504,810	100%	€ 6,621,586	100%

Rekapitulacija operativnih prihoda i troškova te EBITDA-e

Donja tablica prikazuje sažetak novčanog toka iz poslovnih aktivnosti po godinama; odnosno prihoda i troškova poslovanja te EBITDA-e i EBITDA marže. EBITDA marža postepeno raste od 6% u prvoj godini poslovanja do stabilizacijske razine od **20%** u četvrtoj godini poslovanja.

Tablica 50 – Sažetak novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u prvih 5 godina poslovanja

Kongresni centar - Sažetak novčanog toka iz poslovnih aktivnosti po godinama					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 4,784,980	€ 6,256,858	€ 7,817,132	€ 8,122,818	€ 8,285,274
UKUPNI TROŠKOVI POSLOVANJA	€ 4,504,810	€ 5,569,718	€ 6,323,198	€ 6,491,751	€ 6,621,586
EBITDA	€ 280,170	€ 687,141	€ 1,493,935	€ 1,631,067	€ 1,663,689
EBITDA marža	6%	11%	19%	20%	20%

Neto novčani tok

Neto novčani tok uzima u obzir operativni novčani tok i investicijski novčani tok. Porez na dobit je preuzet iz RDG-a. Financijski novčani tok, odnosno kreditno zaduženje nije predviđeno u financijskom modelu za kongresni centar.

Tablica 51 – Rekapitulacija neto novčanog toka u prvih 5 godina

Neto novčani tok						
Kategorija/godina	0	1	2	3	4	5
EBITDA (neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti)		€ 280,170	€ 687,141	€ 1,493,935	€ 1,631,067	€ 1,663,689
EBITDA (neto novčani tok iz poslovnih aktivnosti) nakon poreza na dobit		€ 280,170	€ 687,141	€ 1,493,935	€ 1,631,067	€ 1,663,689
Investicijski novčani tok	-€ 51,100,000	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
UKUPNI ČISTI/SLOBODNI NOVČANI TOK	-€ 51,100,000	€ 280,170	€ 687,141	€ 1,493,935	€ 1,631,067	€ 1,663,689

13.3 Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka se razlikuje od gore prikazanog novčanog toka po malo drukčijoj nomenklaturi kategorija prihoda i troškova te po tome da RDG uključuje amortizaciju (umjesto jednokratnog troška investicije u novčanom toku). Također, u RDG-u je izračunat porez na dobit (18%). Amortizacija građevine je izračunata linearnom stopom od **5%** (20 godina; računica množi 5% s troškovima građenja).

Tablica 52 – Projekcija računa dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka					
RDG	1	2	3	4	5
Prihodi od prodaje					
Prihodi od događanja i najma dvorana	€ 3,362,500	€ 4,603,688	€ 5,923,116	€ 6,041,578	€ 6,162,409
Prihodi od zakupa ugostiteljskih objekata	€ 122,400	€ 124,848	€ 127,345	€ 129,892	€ 132,490
Prihodi od parkinga	€ 1,072,224	€ 1,230,377	€ 1,394,427	€ 1,564,547	€ 1,595,838
Ostali prihodi	€ 227,856	€ 297,946	€ 372,244	€ 386,801	€ 394,537
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 4,784,980	€ 6,256,858	€ 7,817,132	€ 8,122,818	€ 8,285,274
Poslovni rashodi					
Materijalni troškovi	€ 1,606,119	€ 1,929,077	€ 2,202,772	€ 2,084,826	€ 2,126,523
Troškovi osoblja	€ 1,071,000	€ 1,404,540	€ 1,528,140	€ 1,558,702	€ 1,589,876
Amortizacija (5% od troška građenja objekta)	€ 1,782,000	€ 1,782,000	€ 1,782,000	€ 1,782,000	€ 1,782,000
Ostali troškovi	€ 1,325,179	€ 1,552,682	€ 1,720,929	€ 1,959,437	€ 1,998,626
Rezerviranja	€ 502,513	€ 683,418	€ 871,358	€ 888,785	€ 906,561
UKUPNI POSLOVNI RASHODI	€ 6,286,810	€ 7,351,718	€ 8,105,198	€ 8,273,751	€ 8,403,586
DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	-€ 1,501,830	-€ 1,094,859	-€ 288,065	-€ 150,933	-€ 118,311
Porez na dobit 18.00%	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	-€ 1,501,830	-€ 1,094,859	-€ 288,065	-€ 150,933	-€ 118,311

13.4 Investicijska analiza

Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok iznosi €59,5 milijuna u 50 godina i €337,5 milijuna u 99 godina. Interna stopa povrata (IRR) iznosi **3,0%** u 50 godina i **4,28%** u 99 godina. Za izračun neto sadašnje vrijednosti projekta korištena je diskontna stopa od 4,0% zbog pretpostavke da će investiciju snositi grad (direktno ili indirektno) koji ima dulji investicijski horizont od privatnih investitora i niže tražene povrate na ulaganje od projekata koji su strateškog značaja za razvoj grada te imaju pozitivan efekt „prelijevanja“ ekonomskih koristi.

Neto sadašnja vrijednost projekta s diskontnom stopom od 4,0% je negativna u 50 godina jer je diskontna stopa veća od IRR-a, dok je neto sadašnja vrijednost projekta u 99 godina pozitivna i iznosi oko **€4,6 milijuna**. Navedeni rezultati su očekivani s obzirom na visoki potrebni iznos investicije za ovako specifičan objekt i relativno nisku operativnu profitabilnost, te u skladu s istraživanjem tržišta usporedivih kongresnih centara.

Sažetak investicije u kongresnu dvoranu	50 godina	99 godina
Nediskontirani ukupni FCF (slobodni novčani tok)	€ 59,479,302	€ 337,446,092
Interna stopa povrata (IRR)	3.00%	4.28%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 4.00%	-€ 9,496,640	€ 4,590,214

Vrijedi istaknuti da osim direktnih pokazatelja profitabilnosti investicije u kongresni centar, postoje mnogobrojni indirektni pozitivni benefiti na ekonomiju grada kao i društvene koristi poput:

- povećanja potražnje za hotelskim i trgovačkim te ugostiteljskim sadržajima
- rasta turizma
- većeg korištenja javnog prijevoza
- stvaranja radnih mjesta
- rasta prihoda lokalnih firmi
- boljeg imidža grada
- viših prihoda od poreza za grad
- kulturnih i društvenih koristi od mnogobrojnih i raznovrsnih događanja u kongresnom centru

Smatramo da bi komercijalne i razvojne banke bile zainteresirane financirati projekt kongresne dvorane, u slučaju da istu razvija grad Zagreb ili društva u vlasništvu grada.

14. Financijski model za hotel

14.1 Procjena investicije

Procjena investicije predstavlja grubu i sažetu estimaciju ukupnog troška investicije. Jedinični inputi, prikazani u donjoj tablici, su bazirani na istraživanju tržišta, intervjuima s developerima, arhitektonskim i građevinskim firmama te na internoj bazi podataka i profesionalnom iskustvu. Trošak investicije je raspodijeljen po sljedećim glavnim kategorijama:

- Uređenje zemljišta (priprema terena za građenje i kasnije uređenje okoliša) po m² površine zemljišta;
- Troškovi gradnje nadzemno i podzemno - predstavljaju trošak konstrukcije tj. trošak građevinskog materijala i procesa izgradnje po bruto površini objekta (građevinski materijal, konstrukcijski elementi, instalacije, unutarnji keramičarski i ostali obrtnički radovi);
- Profesionalni troškovi su izračunati kao postotak od troškova gradnje i podrazumijevaju:
 - Projektiranje – obuhvaća izradu cjelovite projektne dokumentacije (arhitektonski projekt, projekt konstrukcije, projekt vodovoda, odvodnje i hidrantske mreže, projekt instalacija grijanja, hlađenja i ventilacije, projekt el. instalacija, projekt vertikalnog transporta, tehnološki projekti, prikaz svih mjera zaštite od požara, projekt sprinkler instalacija itd.) koja uključuje: Idejni projekt, Glavni projekt, Izvedbeni projekt, sve elaborate, troškovnike te svu dokumentaciju koja je potrebna za ishođenje potrebnih dozvola za izgradnju
 - Vođenje projekta
 - Nadzor izgradnje
 - Ostale profesionalne troškove (ostali konzultanti, inicijalni marketing, trošak dozvola itd.);
- Komunalni doprinos za II. zonu (po nadzemnom volumenu);
- Trošak opreme i namještaja (tzv. FF&E - Furniture, fixtures, and equipment), izračunat po sobi;
- Rezervacija za nepredviđene troškove i odstupanja; izračunato kao postotak od zbroja gornjih kategorija.

Stupci u donjoj tablici prikazuju kategoriju troška investicije (bez troška stjecanja ili najma zemljišta), površinu ili osnovicu za obračun jediničnog troška, jedinični iznos investicije, investiciju po kategoriji i udio u ukupnom trošku investicije.

Tablica 53 – Estimirani trošak investicije za hotel

Hotel - Troškovi investicije				
Kategorija	ovršina/osnovica	Jedinični iznos	Investicija	Udio
Uređenje zemljišta	13,500 m²	€50 /m²	€675,000	1.2%
Troškovi gradnje (hard costs), nadzemno	27,000 m² BRP	€1,400 /m²	€37,800,000	66.8%
Troškovi gradnje (hard costs), podzemno	4,500 m² BRP	€600 /m²	€2,700,000	4.8%
Profesionalni troškovi (soft costs)	€40,500,000	8% od troškova gradnje	€3,240,000	5.7%
<i>Projektiranje (izrada kompletne projektno-tehničke dokumentacije)</i>		<i>4.0% od troškova gradnje</i>	<i>€1,620,000</i>	<i>2.9%</i>
<i>Nadzor</i>		<i>2.0% od troškova gradnje</i>	<i>€810,000</i>	<i>1.4%</i>
<i>Vođenje gradnje</i>		<i>1.0% od troškova gradnje</i>	<i>€405,000</i>	<i>0.7%</i>
<i>Ostali profesionalni troškovi (ostali savjetnici, dozvole, inicijalni mar)</i>		<i>1.0% od troškova gradnje</i>	<i>€405,000</i>	<i>0.7%</i>
Komunalni doprinos (II. zona)	108,000 m³	€18.00 m³	€1,944,000	3.4%
Trošak opremanja i namještaja (FF&E)	300 soba	€25,000 /sobi	€7,500,000	13.3%
Rezervacija za nepredviđene radove i odstup:	€53,859,000	5.0%	€2,692,950	4.8%
UKUPAN TROŠAK INVESTICIJE (zaokruženo)			€56,600,000	100%
<i>Po nadzemnom BRP-u</i>			<i>€2,096</i>	
<i>Po ukupnom BRP-u</i>			<i>€1,797</i>	
<i>Po sobi</i>			<i>€188,667</i>	

Ukupan estimirani trošak investicije je zaokružen na pet decimala i iznosi **€56,6** milijuna. Ispod tablice se mogu vidjeti relativni iznosi ukupne investicije, izraženi po m² nadzemnog BRP-a, po m² ukupnog BRP-a (obuhvaća

podzemni i nadzemni BRP) i po sobi, kao što je uobičajeno za hotelske investicije. Ukupan iznos investicije po sobi iznosi oko €189.000 (bez zemljišta) što je unutar trenutnog tržišnog raspona za hotele s 4*. U narednim fazama razvoja koncepta će se izraditi detaljniji troškovnik s količinama materijala i većim brojem stavki (unutar glavnih kategorija).

14.2 Projekcija novčanog toka

Operativno poslovanje

Prosječna neto cijena sobe (ADR) u sadašnjoj vrijednosti je projicirana na **€140**. Stopa rasta (stvarni rast i inflacija) je pretpostavljena na 2% u prvoj godini poslovanja, **7%** u drugoj, **5%** u trećoj, **3%** u četvrtoj i 2% od pete godine poslovanja nadalje. Uobičajena je tržišna praksa da su stope rasta cijena soba više na početku poslovanja, dok hotel ne stekne dovoljno tržišne prepoznatljivosti i pozitivnih osvrta. Pretpostavlja se da će hotel raditi cijelu godinu i da će popunjenost biti 45% u prvoj godini s rastom od 5 postotnih bodova godišnje do stabilizacijske razine od **65%** popunjenosti (237 dana) u petoj godini poslovanja. Izračun prihoda od soba (RR) je dobiven umnoškom broja soba (300) s prosječnom neto cijenom sobe i popunjenošću u danima. Prihod od soba raste od oko **€7** milijuna u prvoj godini poslovanja na oko €12 milijuna u petoj godini.

Tablica 54 – Projekcija prihoda od soba

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Hotel					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
NOVČANI TOK IZ POSLOVNE AKTIVNOSTI					
Stopa rasta ADR-a	2.00%	7.00%	5.00%	3.00%	2.00%
Prosječna neto cijena sobe (ADR): €140	€ 142.8	€ 152.8	€ 160.4	€ 165.2	€ 168.6
Popunjenost (365)	45.00%	50.00%	55.00%	60.00%	65.00%
Popunjenost u danima	164 dana	183 dana	201 dana	219 dana	237 dana
Popunjenost u mjesecima	5 mjeseci	6 mjeseci	7 mjeseci	7 mjeseci	8 mjeseci
Prihod od soba (RR)	€ 7,036,470	€ 8,365,581	€ 9,662,246	€ 10,856,851	€ 11,996,820
RevPAR	€ 23,455	€ 27,885	€ 32,207	€ 36,190	€ 39,989

S obzirom na tržišno pozicioniranje hotela kao primarno kongresnog, očekuje se da većina prihoda bude ostvarena od soba (glavni profitni centar), s postupno blagim porastom udjela ostalih prihoda u ukupnim prihodima. Stoga, u prvoj godini poslovanja je pretpostavljeno da prihod od soba čini **75%** ukupnih prihoda, u drugoj godini poslovanja **72,50%** i od treće godine i kasnije **70%**. Preostali udio u prihodima će dolaziti od odjela F&B-a (cca 25%) i ostatak od Spa & Wellnessa i svih ostalih prihoda (cca 5%).

Tablica 55 – Udio prihoda soba u ukupnom prihodu i projekcija ukupnih prihoda

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Hotel					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
Prihod od soba (RR)	€ 7,036,470	€ 8,365,581	€ 9,662,246	€ 10,856,851	€ 11,996,820
RevPAR	€ 23,455	€ 27,885	€ 32,207	€ 36,190	€ 39,989
Udio prihoda od soba (RR) u ukupnom prihodu (TR)	75.00%	72.50%	70.00%	70.00%	70.00%
Ukupni prihod (TR)	€ 9,381,960	€ 11,538,732	€ 13,803,209	€ 15,509,787	€ 17,138,315
TRevPAR	€ 31,273	€ 38,462	€ 46,011	€ 51,699	€ 57,128
F&B i ostali prihod	€ 2,345,490	€ 3,173,151	€ 4,140,963	€ 4,652,936	€ 5,141,494

Ukupni prihod raste od oko **€9,4** milijuna u prvoj godini poslovanja na oko **€17,1** milijuna u petoj godini.

EBITDA

EBITDA marža je estimirana na **25%** u prvoj godini poslovanja, **30%** u drugoj godini, **35%** u trećoj i **38%** u četvrtoj godini poslovanja (stabilizacijska razina) i dalje. Smatramo da je usprkos uzlaznim pritiscima na profitabilnost hotela, predviđena EBITDA marža moguća za predmetni hotel zbog ekonomije obujma (jedan od najvećih hotela u gradu) i predviđenog tržišnog pozicioniranja te izvrsne lokacije.

Razliku između prihoda i EBITDA-e čine operativni troškovi koji uključuju:

- **Troškove svakog odjela/profitnog centra** (plaće zaposlenika odjela i povezani troškovi zaposlenika, sitni inventar i potrošni materijali npr. sredstva za čišćenje, pribor za jelo, posteljina, nabava hrane i pića, praonica itd.)
- **Troškove koji se ne mogu distribuirati** na odjele; npr. troškovi administrativnog osoblja (prodaja/marketing, recepcija itd.), troškovi režija, profesionalne naknade i članstva, troškovi reprezentacije, troškovi redovnog održavanja itd.
- **Ostale naknade** poput osiguranja, menadžmenta, jednokratni troškovi (npr. proslave poput troška otvorenja)

EBITDA raste od oko **€2,3** milijuna u prvoj godini poslovanja do oko **€6,5** milijuna u petoj godini poslovanja. Rezervacija za obnovu namještaja, inventara i opreme (FF&E) raste od **1%** (Y1) do **4%** (Y4) od ukupnih prihoda čime dolazimo do stabilizacijske prilagođene EBITDA marže od 34%. Ukupni troškovi poslovanja i rezervacije rastu od oko **€7,1** milijun u prvoj godini poslovanja do oko **€11,3** milijuna u petoj godini poslovanja.

Tablica 56 – Projekcija EBITDA marže, FF&E rezerve i ukupnih troškova poslovanja

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Hotel					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
EBITDA marža	25.00%	30.00%	35.00%	38.00%	38.00%
EBITDA	€ 2,345,490	€ 3,461,620	€ 4,831,123	€ 5,893,719	€ 6,512,560
FF&E rezerva (od TR-a)	1.00%	2.00%	3.00%	4.00%	4.00%
FF&E rezerva	€ 93,820	€ 230,775	€ 414,096	€ 620,391	€ 685,533
Prilagođena EBITDA	€ 2,251,670	€ 3,230,845	€ 4,417,027	€ 5,273,328	€ 5,827,027
Prilagođena EBITDA marža	24%	28%	32%	34%	34%
Ukupni troškovi poslovanja i rezervacije	€ 7,130,290	€ 8,307,887	€ 9,386,182	€ 10,236,460	€ 11,311,288

Naknada za pravo građenja

Naknada za pravo građenja je pretpostavljena na **€1.85** mjesečno po m² zemljišta za hotel s pretpostavkom indeksacije od 2% godišnje. U sadašnjoj vrijednosti, naknada za pravo građenja iznosi **€300.000** godišnje. U odnosu na estimirane potencijalne prihode hotela, naknada za pravo građenja je oko 2% u stabilizacijskoj razini a u odnosu na EBITDA-u, oko 5%, što smatramo dugoročno održivim.

Tablica 57 – Projekcija naknade za pravo građenja

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Hotel					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
Naknada za pravo građenja: €300,000	€ 306,000	€ 312,120	€ 318,362	€ 324,730	€ 331,224
Od prihoda	3%	3%	2%	2%	2%
Od EBITDA-e	13%	9%	7%	6%	5%

Investicijski i financijski novčani tok

Za izračun investicijskog i financijskog novčanog toka, pretpostavili smo da će investicija u hotel biti financirana eksternim financiranjem (kreditom) i vlastitim sredstvima investitora. Vlastita sredstva stoga predstavljaju

investicijski novčani tok a kreditno zaduženje (vraćanje glavnice i troška financiranja tj. kamatne stope) financijski novčani tok.

U skladu s trenutnim tržišnim uvjetima financiranja, pretpostavili smo udio kredita od **70%** i vlastitog učešća od **30%** u ukupnom iznosu investicije. Trajanje kredita je **20 godina** uz kamatnu stopu od **6%** (fiksnu za potrebe modela).

Tablica 58 – Pretpostavka strukture investicije i uvjeta kredita

Pretpostavke za kredit		
Iznos investicije	€56,600,000	
Trajanje kredita	20 godina	
Vlastito učešće	30.0%	€ 16,980,000
Kredit	70.0%	€ 39,620,000
Kamatna stopa	6.0%	
Anuitet (godišnji)	€ 3,454,252	

Tablica 59 – Kredit - Otplatna tablica

Novčani tok	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Otplata glavnice	€ 1,077,052	€ 1,141,675	€ 1,210,176	€ 1,282,786	€ 1,359,754	€ 1,441,339	€ 1,527,819	€ 1,619,488	€ 1,716,657	€ 1,819,657
Otplata kamate	€ 2,377,200	€ 2,312,577	€ 2,244,076	€ 2,171,466	€ 2,094,499	€ 2,012,913	€ 1,926,433	€ 1,834,764	€ 1,737,595	€ 1,634,595
Ostatak glavnice	€ 38,542,948	€ 37,401,273	€ 36,191,097	€ 34,908,310	€ 33,548,557	€ 32,107,218	€ 30,579,399	€ 28,959,911	€ 27,243,253	€ 25,423,597

Novčani tok	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Otplata glavnice	€ 1,928,836	€ 2,044,567	€ 2,167,241	€ 2,297,275	€ 2,435,111	€ 2,581,218	€ 2,736,091	€ 2,900,257	€ 3,074,272	€ 3,258,728
Otplata kamate	€ 1,525,416	€ 1,409,686	€ 1,287,012	€ 1,156,977	€ 1,019,141	€ 873,034	€ 718,161	€ 553,995	€ 379,980	€ 195,524
Ostatak glavnice	€ 23,494,760	€ 21,450,194	€ 19,282,953	€ 16,985,678	€ 14,550,567	€ 11,969,349	€ 9,233,257	€ 6,333,001	€ 3,258,728	€ 0

Ukupni novčani tok sadrži poslovni novčani tok, investicijski i financijski novčani tok. Porez na dobit je izračunat u dolje prikazanom RDG-u, a na dobitak ili gubitak razdoblja nakon porezne osnovice je vraćen iznos amortizacije (nije novčani odljev).

Tablica 60 – Ukupni novčani tok s financijskom polugom

Novčani tok s financijskom polugom						
Novčani tok	0	1	2	3	4	5
Prilagođena EBITDA		€ 2,251,670	€ 3,230,845	€ 4,417,027	€ 5,273,328	€ 5,827,027
Naknada za pravo građenja		€ 306,000	€ 312,120	€ 318,362	€ 324,730	€ 331,224
Vlastito učešće	€ 16,980,000					
Otplata glavnice		€ 1,077,052	€ 1,141,675	€ 1,210,176	€ 1,282,786	€ 1,359,754
Otplata kamate		€ 2,377,200	€ 2,312,577	€ 2,244,076	€ 2,171,466	€ 2,094,499
Porezna osnovica (dobit nakon prava građenja, kamatne stope i amortizacije)		-€ 2,456,530	-€ 1,418,852	-€ 170,412	€ 752,132	€ 1,376,304
Porez na dobit 18.00%		€ 0	€ 0	€ 0	€ 135,384	€ 247,735
Dobit ili gubitak razdoblja (bez amortizacije)		-€ 431,530	€ 606,148	€ 1,854,588	€ 2,641,748	€ 3,153,569
Ukupni novčani tok (nakon otplate glavnice i nakon vlastitog učešća)	-€ 16,980,000	-€ 1,508,582	-€ 535,527	€ 644,412	€ 1,358,962	€ 1,793,816

14.3 Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka uključuje poslovne prihode, poslovne rashode s uračunatom amortizacijom te financijske rashode od troška kamatne stope. Amortizacija građevine je izračunata linearnom stopom od 5% (20 godina; računica množi 5% s troškovima građenja). Za razliku od novčanog toka, u RDG nisu uključeni troškovi inicijalne investicije (tj. odljeva vlastitih sredstava) ni otplate glavnice kredita.

Tablica 61 – Projekcija računa dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka (s polugom)					
RDG	1	2	3	4	5
Prihodi od prodaje					
Prihod od prodaje	€ 9,381,960	€ 11,538,732	€ 13,803,209	€ 15,509,787	€ 17,138,315
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 9,381,960	€ 11,538,732	€ 13,803,209	€ 15,509,787	€ 17,138,315
Poslovni rashodi					
Rashodi od poslovanja	€ 7,130,290	€ 8,307,887	€ 9,386,182	€ 10,236,460	€ 11,311,288
Amortizacija građevine - godišnja stopa 5.00%	€ 2,025,000	€ 2,025,000	€ 2,025,000	€ 2,025,000	€ 2,025,000
Naknada za pravo građenja: €300,000	€ 306,000	€ 312,120	€ 318,362	€ 324,730	€ 331,224
UKUPNI POSLOVNI RASHODI	€ 9,461,290	€ 10,645,007	€ 11,729,544	€ 12,586,189	€ 13,667,512
Financijski rashodi					
Kamatna stopa	€ 2,377,200	€ 2,312,577	€ 2,244,076	€ 2,171,466	€ 2,094,499
DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	-€ 2,456,530	-€ 1,418,852	-€ 170,412	€ 752,132	€ 1,376,304
Porez na dobit 18.00%	€ 0	€ 0	€ 0	€ 135,384	€ 247,735
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	-€ 2,456,530	-€ 1,418,852	-€ 170,412	€ 616,748	€ 1,128,569

14.4 Investicijska analiza

Povrat za investitora

Investicijska analiza sadrži izračun pokazatelja profitabilnosti projekta s financijskom polugom, na period od 50 godina i 99 godina. Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok u 50 godina je oko €270 milijuna a u 99 godina oko €1,2 milijarde. Interna stopa povrata (IRR) iznosi **11,4%** u 50 godina i **11,6%** u 99 godina. Prosječno pokriće anuiteta kredita iz operativne dobiti je oko 1,7 (iznad uobičajeno traženog omjera od minimalno 1,2).

Neto sadašnja vrijednost projekta, s diskontnom stopom od 7,94% je oko €14,7 milijuna u 50 godina i €18,3 milijuna u 99 godina. Diskontna stopa je izračunata preko prosječnog vaganog troška kapitala.

Smatramo da su pokazatelji profitabilnosti investicije zanimljivi za prosječnog investitora u trenutnim tržišnim uvjetima.

Tablica 62 – Sažetak investicije za investitora

Sažetak investicije u hotel - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Profitabilnost za investitora		
Nediskontirani ukupni FCF	€ 272,183,003	€ 1,190,414,064
Interna stopa povrata (IRR), s financijskom polugom	11.42%	11.57%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 7.94%	€ 14,735,981	€ 18,319,431
Prosječni DSCR	1.68	1.68

Tablica 63 – Izračun diskontne stope, vaganog prosječnog troška kapitala

WACC	7.94%
Traženi povrat na vlastiti kapital	15.0%
Udio vlastitog učešća	30.0%
Trošak duga	6.0%
Udio duga	70.0%
Porezna stopa	18.0%

Vagani prosječni trošak kapitala je izračunat temeljem sljedećih pretpostavki:

- Traženi povrat na vlastiti kapital od 15%, u skladu s traženim povratima na razvoj hotelskih projekata
- Udio duga od 70% i vlastitog učešća te kamatne stope od 6% (trošak duga), u skladu s trenutnim prosječnim uvjetima financiranja razvoja nekretninskih projekata
- Porezna stopa od 18% koja služi kao porezni štit
- Formula za izračun WACC-a je (udio vlastitog učešća x traženi povrat na vlastiti kapital) + ((udio duga x trošak duga x (1 – porezna stopa))

Povrat za grad/vlasnika zemljišta/davatelja prava građenja

Nediskontirani ukupni iznos primitaka od naknade za pravo građenja iznosi oko €25,9 milijuna u 50 godina i oko €93,4 milijuna u 99 godina. Koristeći diskontnu stopu od 4% dolazimo do sadašnje vrijednosti naknade za pravo građenja od oko €9,5 milijuna u 50 godina i €13,1 milijun u 99 godina, odnosno oko €700 i €970 po m² zemljišta.

Tablica 64 – Sažetak povrata od naknade za pravo građenja za grad

Sažetak investicije u hotel - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Povrat za grad		
Nediskontirani CF	€ 25,881,297	€ 93,369,692
NSV za pravo građenja s diskontnom stopom od 4.00%	€ 9,505,272	€ 13,062,269
Po m ² zemljišta	€ 704	€ 968

15. Financijski model za poslovnu namjenu (pretežito uredska namjena)

15.1 Procjena investicije

Procjena investicije predstavlja grubu i sažetu estimaciju ukupnog troška investicije. Jedinični inputi, prikazani u donjoj tablici, su bazirani na istraživanju tržišta, intervjuima s developerima, arhitektonskim i građevinskim firmama te na internoj bazi podataka i profesionalnom iskustvu. Trošak investicije je raspodijeljen po sljedećim glavnim kategorijama:

- Uređenje zemljišta (priprema terena za građenje i kasnije uređenje okoliša) po m² površine zemljišta;
- Troškovi gradnje nadzemno i podzemno - predstavljaju trošak konstrukcije tj. trošak građevinskog materijala i procesa izgradnje po bruto površini objekta (građevinski materijal, konstrukcijski elementi, instalacije do visokog roh-bau stanja, uključujući osnovne pregradne zidove, razvod instalacija, uređenje sanitarnih čvorova, postav kompjuterskog poda kod ureda);
- Profesionalni troškovi su izračunati kao postotak od troškova gradnje i podrazumijevaju:
 - Projektiranje – obuhvaća izradu cjelovite projektne dokumentacije (arhitektonski projekt, projekt konstrukcije, projekt vodovoda, odvodnje i hidrantske mreže, projekt instalacija grijanja, hlađenja i ventilacije, projekt el. instalacija, projekt vertikalnog transporta, tehnološki projekti, prikaz svih mjera zaštite od požara, projekt sprinkler instalacija itd.) koja uključuje: Idejni projekt, Glavni projekt, Izvedbeni projekt, sve elaborate, troškovnike te svu dokumentaciju koja je potrebna za ishođenje potrebnih dozvola za izgradnju
 - Vođenja projekta
 - Nadzor izgradnje
 - Ostale profesionalne troškove (ostali konzultanti, inicijalni marketing, trošak dozvola itd.);
- Komunalni doprinos za II. zonu (po nadzemnom volumenu);
- Trošak opremanja odnosno kontribucije developera (fit-out contribution ili tenant improvement) za troškove finalne faze uređenja poslovnih prostora u skladu sa željama zakupaca; može uključivati stavke poput: tapisona, staklenih stijena, manje korekcije sustava instalacija prema finalnoj prostornoj organizaciji, rasvjetna tijela, signalizaciju i sl. i računa se po m² iznajmljive površine/GLA-a. Predviđeno je da zakupci snose ostatak troškova internog uređenja svojih prostora.
- Rezervacija za nepredviđene troškove i odstupanja; izračunato kao postotak od zbroja svih kategorija.

Stupci u donjoj tablici prikazuju kategoriju troška investicije (bez troška stjecanja zemljišta), površinu ili osnovicu za obračun jediničnog troška, jedinični iznos investicije, investiciju po kategoriji i udio u ukupnom trošku investicije.

Tablica 65 - Estimirani trošak investicije za uredski segment

Uredski segment - Troškovi investicije				
Kategorija	Površina/osnovica	Izdinični iznos	Investicija	Udio
Uređenje zemljišta	16,894 m²	€50 /m²	€844,700	1.1%
Troškovi gradnje (hard costs), nadzem	33,788 m² BRP	€1,400 /m²	€47,303,200	61.3%
Troškovi gradnje (hard costs), podzem	25,341 m² BRP	€600 /m²	€15,204,600	19.7%
Profesionalni troškovi (soft costs)	€62,507,800	8% od troškova gradnje	€5,000,624	6.5%
Projekiranje (izrada kompletne projektno-tehničke dokumentacije)		4.0% od troškova gradnje	€2,500,312	3.2%
Nadzor		2.0% od troškova gradnje	€1,250,156	1.6%
Vođenje gradnje		1.0% od troškova gradnje	€625,078	0.8%
Ostali profesionalni troškovi (ostali savjetnici, dozvole, inicijalni marketing itd.)		1.0% od troškova gradnje	€625,078	0.8%
Komunalni doprinos (II. zona)	135,152 m³	€18.00 m³	€2,432,736	3.2%
Trošak opremanja (Fit-out/TI)	27,030 m² GLA	€100 /m²	€2,703,040	3.5%
Rezervacija za nepredviđene radove i	€73,488,900	5.0%	€3,674,445	4.8%
UKUPAN TROŠAK INVESTICIJE (zaokruženo)			€77,200,000	100%
Po nadzemnom BRP-u			€2,285	
Po ukupnom BRP-u			€1,306	
Po GLA-u			€2,856	

Ukupan estimirani trošak investicije je zaokružen na pet decimala i iznosi **€77,2** milijuna. Ispod tablice se mogu vidjeti relativni iznosi ukupne investicije, izraženi po m² ukupnog BRP-a (obuhvaća podzemni i nadzemni BRP) i po m² GLA-a. Smatramo da je predviđeni iznos investicije u skladu s trenutnim tržišnim uvjetima za nove uredske zgrade A klase.

15.2 Projekcija novčanog toka

Operativni prihod od zakupa

Poslovni model za poslovni segment predviđa davanje u zakup poslovnih prostora. Neto efektivna prosječna vagana zakupnina je pretpostavljena na **€17/m²** iznajmljive površine mjesečno u sadašnjoj vrijednosti. Neto efektivna prosječna zakupnina je iznos nakon poticaja zakupcima poput perioda besplatne zakupnine ili naknada za uređenje prostora viših od predviđenih u budžetu investicije. Prosječna neto cijena zakupa parkinga u garaži je **€100** po mjestu mjesečno, u sadašnjoj vrijednosti. Stopa rasta cijene zakupa je **2,0%** godišnje.

Popunjenost poslovnih prostora je pretpostavljena na **90%** u prvoj godini poslovanja, budući da će se većina prostora popuniti tijekom perioda gradnje i u tzv. „pre-lease“ periodu. Stabilizacijska razina popunjenosti od **97%** je predviđena za drugu godinu poslovanja objekta. Popunjenost parkirnih mjesta je estimirana na **95%** u prvoj godini poslovanja i **100%** u drugoj godini poslovanja nadalje.

S obzirom na *premium* lokaciju i općeniti nedostatak modernih uredskih zgrada za zakup, pogotovo na ovako dobro povezanoj lokaciji, smatramo predviđene razine zakupnine i popunjenosti ostvarivima i realnima. Vjerujemo da će većina zakupaca potpisati dugoročne ugovore o zakupu, što omogućuje predvidljivost novčanog toka za investitora.

Ostali prihod uključuje prihod od zakupa bankomata, antena na krovu, reklama zakupaca na fasadi zgrade, prihoda povremenih štandova i slično i estimiran je na **5%** prihoda od ukupnih prihoda od zakupa.

Tablica 66 – Projekcija prihoda od zakupa

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Uredi					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
NOVČANI TOK IZ POSLOVNE AKTIVNOSTI					
Stopa rasta cijene zakupa (indeksacija i stvarni rast)	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Neto efektivna prosječna/vagana zakupnina po m ² GLA €17.00	€ 17.34	€ 17.69	€ 18.04	€ 18.40	€ 18.77
Stopa popunjenosti prostora	90.0%	97.0%	97.0%	97.0%	97.0%
Popunjenost u GLA kvadraturi	24,327 m ²	26,219 m ²	26,219 m ²	26,219 m ²	26,219 m ²
Novo-iznajmljeni prostor	24,327 m ²	1,892 m ²	0 m ²	0 m ²	0 m ²
Prihod od zakupa prostora	€ 5,062,037	€ 5,564,866	€ 5,676,163	€ 5,789,687	€ 5,905,480
Prosječna neto cijena zakupa GPM: €100.00	€ 102	€ 104	€ 106	€ 108	€ 110
Stopa popunjenosti garažnih parkirnih mjesta (GPM)	95.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Popunjenost u broju parkirnih mjesta	802	845	845	845	845
Novo-iznajmljena parkirna mjesta	802	42	0	0	0
Prihod od zakupa GPM	€ 982,217	€ 1,054,591	€ 1,075,683	€ 1,097,197	€ 1,119,140
Ukupni prihod od zakupa	€ 6,044,254	€ 6,619,457	€ 6,751,846	€ 6,886,883	€ 7,024,621
Ostali prihodi	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Ostali prihodi	€ 302,213	€ 330,973	€ 337,592	€ 344,344	€ 351,231
UKUPNI PRIHOD	€ 6,346,467	€ 6,950,430	€ 7,089,439	€ 7,231,227	€ 7,375,852

Ukupni prihod je estimiran na oko **€6,4** milijuna u prvoj godini poslovanja i oko **€7** milijuna u drugoj godini (stabilizacijska).

S obzirom na činjenicu da se većina redovnih troškova zgrade uključujući redovno održavanje transferira na zakupnike putem direktnog snošenja troškova režija i putem servisne naknade, neto operative marže za visoko popunjene zgrade su iznad 90%. Stoga, predviđeni troškovi sadrže:

- trošak praznine (režije praznih prostora i nedostatak servisne naknade za zajedničke prostore): **5%** u prvoj godini poslovanja i **2%** od prihoda od zakupa od druge godine poslovanja nadalje;
- proviziju agentima za nekretnine za popunjavanje prostora; u iznosu **1** mjesečne zakupnine odnosno **8,33%** od prihoda od zakupa;
- rezervaciju za ostale nenadoknadle troškove (npr. osiguranje, administrativni troškovi, probleme s naplatom) i za investicijsko održavanje: **7,5%** u prvoj godini poslovanja i **5%** od druge godine nadalje.

Tablica 67 – Projekcija operativnih troškova i rezervacija

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Uredi					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
NOVČANI TOK IZ POSLOVNE AKTIVNOSTI					
Trošak praznine (% od prihoda od zakupa)	5.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
Trošak praznine	€ 302,213	€ 132,389	€ 135,037	€ 137,738	€ 140,492
Provizija agentima: 8.33% od godišnje rente za novoiznajmljeni prostor	€ 503,486	€ 37,902	€ 0	€ 0	€ 0
Rezervacija za ostale nenadoknadle troškove i održavanje (% od ukupnog prihoda)	7.5%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Rezervacija za ostale nenadoknadle troškove i održavanje (% od prihoda)	€ 475,985	€ 347,521	€ 354,472	€ 361,561	€ 368,793
Ukupni troškovi i rezervacije	€ 1,281,684	€ 517,813	€ 489,509	€ 499,299	€ 509,285
NOI Neto Operativni prihod / EBITDA	€ 5,064,783	€ 6,432,617	€ 6,599,930	€ 6,731,928	€ 6,866,567
NOI marža	80%	93%	93%	93%	93%

NOI marža iznosi **93%** u stabiliziranoj razini popunjenosti.

Naknada za pravo građenja

Naknada za pravo građenja je pretpostavljena na **€1.85** mjesečno po m² zemljišta za uredsku komponentu s pretpostavkom indeksacije od 2% godišnje. U sadašnjoj vrijednosti, naknada za pravo građenja iznosi **€375.000** godišnje. U odnosu na estimirane potencijalne prihode zakupa, naknada za pravo građenja je oko 5,6% u stabilizacijskoj razini a u odnosu na NOI oko 6%, što smatramo dugoročno održivim.

Tablica 68 – Naknada za pravo građenja za zemljište s poslovnom namjenom (pretežito uredska)

Projekcija prihoda iz poslovnih aktivnosti - Uredi					
Kategorija/godina	1	2	3	4	5
NOVČANI TOK IZ POSLOVNE AKTIVNOSTI					
Naknada za pravo građenja: €375,000	€ 382,500	€ 390,150	€ 397,953	€ 405,912	€ 414,030
Od prihoda	6.0%	5.6%	5.6%	5.6%	5.6%
Od NOI-a	7.6%	6.1%	6.0%	6.0%	6.0%

Investicijski i financijski novčani tok

Za izračun investicijskog i financijskog novčanog toka, pretpostavili smo da će investicija u uredsku zgradu biti financirana eksternim financiranjem (kreditom) i vlastitim sredstvima investitora. Vlastita sredstva stoga predstavljaju investicijski novčani tok a kreditno zaduženje (vraćanje glavnice i troška financiranja tj. kamatne stope) financijski novčani tok.

U skladu s trenutnim tržišnim uvjetima financiranja, pretpostavili smo udio kredita od **70%** i vlastitog učešća od **30%** u ukupnom iznosu investicije. Trajanje kredita je **20 godina** uz kamatnu stopu od **6%** (fiksnu za potrebe modela).

Tablica 69 – Pretpostavka strukture investicije i uvjeta kredita

Pretpostavke za kredit	
Iznos investicije	€ 77,200,000
Trajanje kredita	20 godina
Vlastito učešće	30.0% € 23,160,000
Kredit	70.0% € 54,040,000
Kamatna stopa	6.0% € 40,189,069
Anuitet (godišnji)	€ 4,711,453 € 94,229,069

Tablica 70 – Kredit – otplatna tablica

Novčani tok s financijskom polugom										
Novčani tok	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Otplata glavnice	€ 1,469,053	€ 1,557,197	€ 1,650,628	€ 1,749,666	€ 1,854,646	€ 1,965,925	€ 2,083,880	€ 2,208,913	€ 2,341,448	€ 2,481,935
Otplata kamate	€ 3,242,400	€ 3,154,257	€ 3,060,825	€ 2,961,787	€ 2,856,807	€ 2,745,529	€ 2,627,573	€ 2,502,540	€ 2,370,005	€ 2,229,519
Ostatak glavnice	€ 52,570,947	€ 51,013,750	€ 49,363,121	€ 47,613,455	€ 45,758,809	€ 43,792,884	€ 41,709,004	€ 39,500,091	€ 37,158,643	€ 34,676,708
Novčani tok	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Otplata glavnice	€ 2,630,851	€ 2,788,702	€ 2,956,024	€ 3,133,386	€ 3,321,389	€ 3,520,672	€ 3,731,912	€ 3,955,827	€ 4,193,177	€ 4,444,767
Otplata kamate	€ 2,080,602	€ 1,922,751	€ 1,755,429	€ 1,578,068	€ 1,390,065	€ 1,190,781	€ 979,541	€ 755,626	€ 518,277	€ 266,686
Ostatak glavnice	€ 32,045,857	€ 29,257,155	€ 26,301,130	€ 23,167,745	€ 19,846,356	€ 16,325,684	€ 12,593,771	€ 8,637,944	€ 4,444,767	€ 0

Ukupni novčani tok sadrži poslovni novčani tok, investicijski i financijski novčani tok. Porez na dobit je izračunat u dolje prikazanom RDG-u a na dobitak ili gubitak razdoblja nakon porezne osnovice je vraćen iznos amortizacije (nije novčani odljev).

Tablica 71 – Ukupni novčani tok s financijskom polugom

Novčani tok s financijskom polugom						
Novčani tok	0	1	2	3	4	5
NOI Neto Operativni prihod / EBITDA	€ 5,064,783	€ 6,432,617	€ 6,599,930	€ 6,731,928	€ 6,866,567	
Naknada za pravo građenja	€ 382,500	€ 390,150	€ 397,953	€ 405,912	€ 414,030	
Vlastito učešće	€ 23,160,000					
Otplata glavnice	€ 1,469,053	€ 1,557,197	€ 1,650,628	€ 1,749,666	€ 1,854,646	
Otplata kamate	€ 3,242,400	€ 3,154,257	€ 3,060,825	€ 2,961,787	€ 2,856,807	
Ostatak glavnice	€ 52,570,947	€ 51,013,750	€ 49,363,121	€ 47,613,455	€ 45,758,809	
DSCR		0.99	1.28	1.32	1.34	1.37
Porezna osnovica (dobit nakon prava građenja, kamatne stope i amortizacije)	-€ 1,685,507	-€ 237,179	€ 15,762	€ 238,839	€ 470,339	
Porez na dobit 18.00%	€ 0	€ 0	€ 2,837	€ 42,991	€ 84,661	
Dobit ili gubitak razdoblja (bez amortizacije)	€ 1,439,883	€ 2,888,211	€ 3,138,315	€ 3,321,238	€ 3,511,068	
Ukupni novčani tok (nakon otplate glavnice i nakon vlastitog učešća)	-€ 23,160,000	-€ 29,171	€ 1,331,014	€ 1,487,686	€ 1,571,572	€ 1,656,422

15.3 Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka uključuje poslovne prihode, poslovne rashode s uračunatom amortizacijom te financijske rashode od troška kamatne stope. Amortizacija građevine je izračunata linearnom stopom od 5% (20 godina; računica množi 5% s troškovima građenja). Za razliku od novčanog toka, u RDG nisu uključeni troškovi inicijalne investicije (tj. odljeva vlastitih sredstava) ni otplate glavnice kredita.

Tablica 72 – Projekcija računa dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka (s polugom)					
RDG	1	2	3	4	5
Prihodi od prodaje					
Prihod od prodaje	€ 6,044,254	€ 6,619,457	€ 6,751,846	€ 6,886,883	€ 7,024,621
Ostali prihod	€ 302,213	€ 330,973	€ 337,592	€ 344,344	€ 351,231
UKUPNI POSLOVNI PRIHODI	€ 6,346,467	€ 6,950,430	€ 7,089,439	€ 7,231,227	€ 7,375,852
Poslovni rashodi					
Rashodi od poslovanja	€ 1,281,684	€ 517,813	€ 489,509	€ 499,299	€ 509,285
Amortizacija građevine - godišnja stopa 5.00%	€ 3,125,390	€ 3,125,390	€ 3,125,390	€ 3,125,390	€ 3,125,390
Naknada za pravo građenja: €375,000	€ 382,500	€ 390,150	€ 397,953	€ 405,912	€ 414,030
Od prihoda	€ 0	€ 0	€ 0	6%	6%
UKUPNI POSLOVNI RASHODI	€ 4,789,574	€ 4,033,353	€ 4,012,852	€ 4,030,601	€ 4,048,705
Financijski rashodi					
Kamatna stopa	€ 3,242,400	€ 3,154,257	€ 3,060,825	€ 2,961,787	€ 2,856,807
DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA	-€ 1,685,507	-€ 237,179	€ 15,762	€ 238,839	€ 470,339
Porez na dobit 18.00%	€ 0	€ 0	€ 2,837	€ 42,991	€ 84,661
DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA	-€ 1,685,507	-€ 237,179	€ 12,925	€ 195,848	€ 385,678

15.4 Investicijska analiza

Povrat za investitora

Investicijska analiza sadrži izračun pokazatelja profitabilnosti projekta s financijskom polugom, na period od 50 godina i 99 godina. Nediskontirani ukupni slobodni novčani tok u 50 godina je oko €315 milijuna a u 99 godina oko €1,4 milijarde. Interna stopa povrata (IRR) iznosi oko **11%** u 50 godina i **11,1%** u 99 godina. Prosječno pokriće anuiteta kredita iz operativne dobiti je oko 1,5 (iznad uobičajeno traženog omjera od minimalno 1,2).

Neto sadašnja vrijednost projekta, s diskontnom stopom od 7,94% je oko €15,3 milijuna u 50 godina i €19,5 milijuna u 99 godina. Diskontna stopa je izračunata preko prosječnog vaganog troška kapitala.

Smatramo da su pokazatelji profitabilnosti investicije zanimljivi za prosječnog investitora u trenutnim tržišnim uvjetima.

Tablica 73 - Sažetak investicije za investitora

Sažetak investicije u urede - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Profitabilnost za investitora		
Nediskontirani ukupni CF	€ 314,794,208	€ 1,392,875,016
Interna stopa povrata (IRR), s financijskom polugom	10.96%	11.14%
Neto sadašnja vrijednost s diskontnom stopom od 7.94%	€ 15,325,795	€ 19,533,067
Prosječni DSCR	1.52	1.52

Tablica 74 – Izračun diskontne stope/WACC-a

WACC	7.94%
Traženi povrat na vlastiti kapital	15.0%
Udio vlastitog učešća	30.0%
Trošak duga	6.0%
Udio duga	70.0%
Porezna stopa	18.0%

Vagani prosječni trošak kapitala je izračunat temeljem sljedećih pretpostavki:

- Traženi povrat na vlastiti kapital od 15%, u skladu s traženim povratima na razvoj nekretninskih projekata
- Udio duga od 70% i vlastitog učešća te kamatne stope od 6% (trošak duga), u skladu s trenutnim prosječnim uvjetima financiranja razvoja nekretninskih projekata
- Porezna stopa od 18% koja služi kao porezni štit
- Formula za izračun WACC-a je (udio vlastitog učešća x traženi povrat na vlastiti kapital) + ((udio duga x trošak duga x (1 – porezna stopa))

Povrat za grad/vlasnika zemljišta/davatelja prava građenja

Nediskontirani ukupni iznos primitaka od naknade za pravo građenja iznosi oko €32,3 milijuna u 50 godina i oko €117 milijuna u 99 godina. Koristeći diskontnu stopu od 4% dolazimo do sadašnje vrijednosti naknade za pravo građenja od oko €11,9 milijuna u 50 godina i €16,3 milijuna u 99 godina, odnosno €703 i €966 po m² zemljišta.

Tablica 75 - Sažetak povrata od naknade za pravo građenja za grad

Sažetak investicije u urede - Pravo građenja s financijskom polugom	50 godina	99 godina
Povrat za grad		
Nediskontirani CF	€ 32,351,621	€ 116,712,115
NSV za pravo građenja s diskontnom stopom od 4.00%	€ 11,881,590	€ 16,327,836
Po m ² zemljišta	€ 703	€ 966

16. Komentar za pravo građenja i JPP

Javno-privatna partnerstva („JPP“) i prava građenja na zemljištima u javnom vlasništvu su relativno rijetka u odnosu na ukupan broj investicija u Hrvatskoj i većinom se odnose na izgradnju infrastrukture. Nažalost, posljednjih 15-ak godina je obilježilo i nekoliko većih neuspješnih primjera takvih modela (npr. sportske arene građene za Europsko prvenstvo u rukometu) ili primjera upitne koristi u odnosu na preuzeti rizik za javnog partnera (npr. Međunarodna zračna luka Zagreb - Franjo Tuđman).

Prema našem iskustvu i istraživanju tržišta, većina investitora u komercijalnim projektima u Hrvatskoj preferira kupiti zemljište jer smatraju da im je to najmanje rizičan model u vidu političkog rizika (npr. promjena vlasti ili odnosa prema investitoru) i vremena potrebnog za investiciju ili donošenje bitnih odluka (proces donošenja odluka je kod privatnih investitora višestruko brži nego kod javnog partnera). Također, potencijalni izlazak iz projekta prije isteka prava građenja (odnosno prodaja prava građenja ili projektne firme nositelja prava građenja) bi iz istih razloga bio neizvjestan.

Vjerujemo da bi interes privatnih partnera za potencijalni model javno-privatnog partnerstva po modelu davanja prava građenja na 50, 70 ili 99 godina uz uvjet izgradnje suvremenog kongresnog centra bio nizak, pogotovo u slučaju da privatni partner ima obvezu i upravljanja kongresnim centrom. Razlozi leže u tomu da je mali broj investitora sa specifičnim iskustvom razvoja ili upravljanja tako specifičnim objektom te niska profitabilnost kongresnih centara. Sukladno istraživanju tržišta, većina kongresnih centara u inozemstvu je u javnom vlasništvu.

U situacijama JPP-a za javnog partnera postoji rizik moralnog hazarda koji proizlazi iz drukčije motivacije privatnog partnera. To mogu biti npr. situacije da privatni investitor prestane ulagati u objekte u zadnjim godinama prava građenja, ukoliko nema izvjesnost nastavka poslovanja ili npr. minimizacija investicijskih troškova (i posljedično kvalitete) sadržaja koji ne generiraju dovoljne profite ili povrate za investitora (npr. kongresni centar). Prednosti i nedostaci prava građenja iz perspektive javnog i privatnog partnera su sažeti na slici ispod.

Slika 8 – Prednosti i nedostaci modela prava građenja

Pravo građenja (perspektiva grada)	Pravo građenja (perspektiva investitora)
✓ Zadržavanje vlasništva nad zemljištem	✓ Manji novčani odljev na početku investicije
✓ Dugoročni i kontinuirani prihod od naknade za pravo građenja	✓ 50 ili 70 godina je dovoljno dug period za isplativost investicije
✗ Sporiji i neizvjesniji prihod od komercijalizacije zemljišta	✗ Politički rizik / rizik ranijeg raskida ugovora o pravu građenja
✗ Kompliciraniji model od prodaje	✗ Manje zanimljivo investitorima koji kao dio strategije preferiraju vlasništvo
✗ Manji izbor/slabiji interes investitora / slabija vjerojatnost uspjeha tendera	✗ Neiskustvo razvoja i upravljanja kongresnim centrima (kod većine investitora)
✗ Rizik ukoliko ne uspije projekt investitora	✗ Utjecaj na Exit scenarij (manji bazen investitora za pravo građenja nego za vlasništvo) u slučaju ranijeg izlaska iz investicije od isteka prava građenja
✗ Moralni hazard (drukčija motivacija privatnog investitora općenito i kroz vrijeme)	

Pravo građenja predstavlja kompleksni model razvoja za koji je važno imati na snazi jasan/precizno definirani ugovor s odredbama bitnih uvjeta poput:

- roka važenja prava građenja
- komercijalne naknade za pravo građenja
- obveza/odgovornosti za svaku ugovornu stranu i penala za kršenje (prije i tijekom raspolaganja zemljištem)
- garancija/sredstava osiguranja
- jasno određenih obveza i prava prilikom isteka prava građenja (npr. je li se građevina predaje vlasniku zemljišta s ili bez naknade, mora li se nekretnina vratiti u prvobitno stanje – zemljište, koliko ranije se može dogovoriti produljenje prava građenja i slično)
- promjena kontrole
- upravljanja itd.

Mišljenja smo da bi za kvalitetu izgradnje kongresnog centra i uspješnost privlačenja većeg broja investitora te bolju monetizaciju zemljišta za komercijalne sadržaje, optimalan scenarij bio da grad Zagreb/gradska firma Zagrebački velesajam d.o.o. ili novi SPV u javnom vlasništvu sam investira u kongresni centar (s ili bez kredita) i s njim upravlja (kroz društvo Zagrebački velesajam d.o.o. ili novo-osnovano društvo) a ostatak zemljišta za komercijalni sadržaj proda najboljem ponuditelju/investitoru na tržištu.

S obzirom da je jako važno da se popratni hotel izgradi u isto ili slično vrijeme kao i kongresni centar, smatramo da bi model suradnje s privatnim partnerom koji bi osigurao ujednačen vremenski tijek razvoja, bio da se napravi natječaj za pravo građenja uz opciju kupnje zemljišta nakon uporabne dozvole hotela.

Ispod su navedeni prednosti i nedostaci modela prodaje zemljišta za dodatni komercijalni sadržaj.

Slika 9 - Prednosti i nedostaci modela prodaje zemljišta (za komercijalni sadržaj)

Prodaja (perspektiva grada)	Kupnja (perspektiva investitora)
✓ Brži priljev novčanih sredstava nego kod prava građenja	✓ Potpuna kontrola nad nekretninom
✓ Veći broj potencijalnih investitora i raznolikiji profili (npr. kupci koji žele graditi projekt za sebe a ne za tržište; tzv. "owner-occupiers") što može utjecati na količinu konkurencije i maksimizaciju cijene	✓ Bolja marketabilnosti / lakši potencijalni izlazak iz investicije / exit scenarij
✓ Manji rizik komercijalizacije	✓ Mogućnost korištenja zemljišta za dio vlastitog učešća u kreditu
✓ Jednostavnija provedba	✓ Bolja bankabilnost projekta zbog veće inicijalne investicije investitora ("veći tzv. "skin in the game") i manjeg političkog rizika
✗ Odricanje vlasništva na atraktivnoj lokaciji	✗ Veći inicijalni odljev sredstava / veća potreba za vlastitim učešćem
✗ Manje manevarskog prostora u budućnosti (iz perspektive budućeg upravljanja širim područjem Velesajma)	

S obzirom na činjenicu da za predmetno zemljište u prostornom planu još nisu određeni najvažniji parametri izgradnje (kig, kis/kin, maksimalna visina objekata itd.), preporučujemo da se program gradskog projekta napravi dovoljno jasnim s jedne strane po pitanju najvažnijih parametara izgradnje ali i dovoljno fleksibilnim s druge strane kako bi se ostavilo dovoljno fleksibilnosti investitorima za njihovu viziju/idejno rješenje (unutar dopuštenih parametara). Glavni parametri izgradnje imaju veliki utjecaj na vrijednost i marketabilnost zemljišta kao i na vizuru grada i oblikovanje cjelokupnog predmetnog obuhvata.

17. Prilog 1. Popis analiziranih kongresnih centara u inozemstvu

Tablica 76 – Popis analiziranih kongresnih centara u inozemstvu

Redni broj	Naziv	Grad / država
1	ATO Congressium	Ankara, Turska
2	Austria Center Vienna	Beč, Austrija
3	Bella Arena, Bella Center Copenhagen	Kopenhagen, Danska
4	BERNEXPO	Bern, Švicarska
5	Brno Exhibition Center	Brno, Češka Republika
6	Brussels Exhibition Centre / Brussels Expo	Bruxelles, Belgija
7	Budapest Congress Centre	Budimpešta, Mađarska
8	Centar Skenderija Sarajevo	Sarajevo, BiH
9	CityCube Berlin	Berlin, Njemačka
10	CMF – Congress Center Messe Frankfurt	Frankfurt, Njemačka
11	Congress Center Leipzig (CCL)	Leipzig, Njemačka
12	ExCeL London	London, UK
13	Expocentre	Moskva, Rusija
14	Fiera di Roma	Rim, Italija
15	Filoxenia Conference Centre	Nikozija, Cipar
16	HUNGEXPO - Congress Centre	Budimpešta, Mađarska
17	IFEMA Madrid	Madrid, Španjolska
18	Incheba Expo Bratislava	Bratislava, Slovačka
19	International Conference Centre	Atena, Grčka
20	International Congress Center Stuttgart ICS	Stuttgart, Njemačka
21	International Convention Center i Forum Building	Barcelona, Španjolska
22	Istanbul Congress Center	Istanbul, Turska
23	Kipsala International Exhibition Centre	Riga, Latvija
24	Lisbon Congress Centre	Lisabon, Portugal
25	Lithuanian Exhibition and Congress Centre LITEXPO	Vilnius, Litva
26	Luxexpo The Box	Luksemburški Grad, Luksemburg
27	Ljubljana Exhibition and Convention Centre	Ljubljana, Slovenija
28	McCormick Place	Chicago, SAD
29	Mediterranean Conference Centre	Malta (Valletta)
30	Melbourne Convention and Exhibition Centre; "Jeff's Shed"	Melbourne, Australija
31	Messezentrum Salzburg	Salzburg, Austrija
32	Messukeskus Helsinki	Helsinki, Finska
33	MiCo – Milan Convention Center	Milano, Italija
34	Moldexpo International Exhibition Centre	Kišinjev, Moldavija
35	National Palace of Culture (NDK)	Sofija, Bugarska

Redni broj	Naziv	Grad / država
36	Norway Exhibition and Convention Centre	Oslo, Norveška
37	Palais des Congrès de Lyon	Lyon, Francuska
38	Paris Expo Porte de Versailles	Pariz, Francuska
39	Prague Congress Centre	Prag, Češka Republika
40	Ptak Warsaw Expo	Varšava, Poljska
41	RAI Amsterdam	Amsterdam, Nizozemska
42	Romexpo	Bukurešt, Rumunjska
43	Sava Centar	Beograd, Srbija
44	Scottish Event Campus	Glasgow, UK
45	Singapore EXPO & MAX Atria	Singapur
46	Stadthalle Graz (ili Graz Messe Arena)	Graz, Austrija
47	Stockholmsmässan	Stockholm, Švedska
48	Tallinn Creative Hub	Tallinn, Estonija
49	The Convention Centre Dublin	Dublin, Irska
50	The International Convention Centre	Birmingham, UK

18. Prilog 2. Kongresni kapaciteti u Zagrebu i ostatku Hrvatske

Tablica 77 – Popis analiziranih kongresnih kapaciteta u Hrvatskoj

#	Ime objekta	Vrsta nekretnine	Grad	Kapacitet najveće dvorane	Površina (m ²)	Površina po mjestu	Broj dodatnih dvorana	Kapacitet dodatnih dvorana	Broj soba u pripadajućem hotelu	Kapacitet glavne dvorane po sobi hotela
1	DoubleTree by Hilton	Hotel	Zagreb	250	200	0.80	4	186	152	0.61
2	Zonar Hotel	Hotel	Zagreb	300	315	1.05	8	508	285	0.95
3	Le Premier Boutique	Hotel	Zagreb	50	130	2.60	1	15	63	1.26
4	Esplanade	Hotel	Zagreb	280	286	1.02	7	496	208	0.74
5	Sheraton	Hotel	Zagreb	600	617	1.03	11	285	306	0.51
6	Westin	Hotel	Zagreb	800	703	0.88	11	650	340	0.43
7	Academia	Hotel	Zagreb	250	460	1.84	1	70	53	0.21
8	Amadria Park	Hotel	Zagreb	100	175	1.75	2	55	112	1.12
9	Antunović	Hotel	Zagreb	900	864	0.96	8	785	158	0.18
10	Antunović - East	Hotel	Zagreb	600	620	1.03	1	15	49	0.08
11	Hilton Garden Inn	Hotel	Zagreb	400	355	0.89	1	180	153	0.38
12	Aristos	Hotel	Zagreb	300	300	1.00	5	218	150	0.50
13	International	Hotel	Zagreb	300	300	1.00	3	220	207	0.69
14	Phoenix	Hotel	Zagreb	200	278	1.39	5	257	55	0.28
15	Tomislavov dom	Hotel	Zagreb	100	105	1.05	2	140	42	0.42
16	Grand	Hotel	Zagreb	250	540	2.16	3	260	163	0.65
17	Dubrovnik	Hotel	Zagreb	220	300	1.36	9	578	222	1.01
18	Zovko	Hotel	Sesvete	600	600	1.00	5	770	28	0.05
19	Movenpick	Hotel	Zagreb	100	150	1.50	3	40	104	1.04
20	Stella	Hotel	Veliko Polje	100	200	2.00	0	0	44	0.44
21	Almeria Centar	Uredska zgrada	Zagreb	200	-	-	1	50	-	-
22	CineStar Arena Imax	Kino	Zagreb	477	625	1.31	9	1,152	-	-
23	CineStar Novi Zagreb	Kino	Zagreb	454	580	1.28	8	1,466	-	-
24	CineStar Branimir	Kino	Zagreb	461	534	1.16	12	2,404	-	-
25	Kaptol Boutique Cinema	Kino	Zagreb	202	280	1.39	6	652	-	-
26	K.d. Vatroslava Lisinskog	Koncertna dvorana	Zagreb	1,851	2,360	1.27	7	574	-	-
27	Kraš Auditorium	Uredska zgrada	Zagreb	350	411	1.17	7	345	-	-
28	MSU	Muzej	Zagreb	230	500	2.17	2	55	-	-
29	Muzička akademija	Koncertna dvorana	Zagreb	296	322	1.09	4	349	-	-
30	NSK	Knjižnica	Zagreb	500	615	1.23	3	240	-	-
31	ZICER	Uredska zgrada	Zagreb	150	316	2.11	1	50	-	-
32	Zagrebački velesajam	Velesajam	Zagreb	1,200	1,440	1.20	2	320	-	-
33	Francuski paviljon	Galerija	Zagreb	350	575	1.64	0	0	-	-
34	Gliptoteka HAZU	Galerija	Zagreb	200	360	1.80	2	200	-	-
35	HDLU	Galerija	Zagreb	220	300	1.36	0	0	-	-
36	HGZ	Koncertna dvorana	Zagreb	364	298	0.82	1	192	-	-
37	HNK	Kazalište	Zagreb	714	800	1.12	0	0	-	-
38	Zagrebačko kazalište lutaka	Kazalište	Zagreb	200	150	0.75	1	50	-	-
39	Zagrebačko kazalište mladih	Kazalište	Zagreb	268	320	1.19	1	94	-	-
40	Ilirska dvorana	Muzej	Zagreb	220	275	1.25	0	0	-	-
41	Lauba	Galerija	Zagreb	900	840	0.93	1	100	-	-
42	Mimara	Muzej	Zagreb	200	250	1.25	1	100	-	-
43	MUO	Muzej	Zagreb	250	330	1.32	0	0	-	-
44	Novinarski dom	Uredska zgrada	Zagreb	60	200	3.33	1	30	-	-
48	Algebra	Fakultet	Zagreb	215	210	0.98	5	297	-	-
45	HUB 385	Konvencijski centar	Zagreb	160	195	1.22	8	248	-	-
46	Cinestar Z Centar	Kino	Zagreb	214	-	-	5	704	-	-
47	Mozaik Event Centar	Konvencijski centar	Zagreb	1200	903	0.75	3	260	-	-

Studija najbolje namjene razvoja kongresnog centra i pratećih komercijalnih sadržaja

#	Ime	Vrsta nekretnine	Grad	Kapacitet najveće dvorane	Površina (m ²)	Površina po mjestu	Broj dodatnih dvorana	Kapacitet dodatnih dvorana	Broj soba u pripadajućem hotelu	Kapacitet glavne dvorane po sobi hotela
1	Sheraton	Hotel	Dubrovnik	900	900	1.00	4	150	251	0.28
2	Rixos	Hotel	Dubrovnik	900	862	0.96	5	370	310	0.34
3	Diamant	Hotel	Dubrovnik	1000	1036	1.04	4	552	244	0.24
4	Astarea	Hotel	Dubrovnik	300	490	1.63	3	205	307	1.02
5	Lacroma	Hotel	Dubrovnik	1200	890	0.74	7	216	401	0.33
6	Dubrovački vrtovi sunca	Hotel	Dubrovnik	900	753	0.84	7	240	408	0.45
7	Palace	Hotel	Dubrovnik	750	661	0.88	2	280	308	0.41
8	Excelsior	Hotel	Dubrovnik	450	315	0.70	2	170	158	0.35
9	Valamar Collection President	Hotel	Dubrovnik	402	341	0.85	1	100	292	0.73
10	Hilton Imperial	Hotel	Dubrovnik	260	239	0.92	4	134	149	0.57
11	Lone	Hotel	Rovinj	650	501	0.77	9	690	248	0.38
12	Grand Park	Hotel	Rovinj	250	327	1.31	3	114	209	0.84
13	Eden	Hotel	Rovinj	300	250	0.83	1	30	325	1.08
14	Fortis Club	Hotel	Petrčane	470	527	1.12	5	398	210	0.45
15	Jezero	Hotel	Plitvička Jezera	220	273	1.24	4	136	224	1.02
16	Olympia Sky	Hotel	Vodice	506	565	1.12	7	570	389	0.77
17	Imperial	Hotel	Vodice	250	274	1.10	3	150	187	0.75
18	Punta	Hotel	Vodice	262	275	1.05	4	375	312	1.19
19	Waterman Svpetrvs Resort	Hotel	Supetar	358	432	1.21	2	140	644	1.80
20	Elaphusa	Hotel	Bol	700	500	0.71	4	245	306	0.44
21	Isabella	Hotel	Poreč	420	500	1.19	1	20	334	0.80
22	Soline	Hotel	Brela	270	140	0.52	2	165	208	0.77
23	Trakošćan	Hotel	Trakošćan	235	302	1.29	3	124	128	0.54
24	Istra	Hotel	Brijuni	300	364	1.21	3	110	92	0.31
25	Well	Hotel	Tuhelj	400	364	0.91	7	375	264	0.66
26	Park Plaza Histria	Hotel	Pula	700	558	0.80	5	217	368	0.53
27	Miramare	Hotel	Crikvenica	300	238	0.79	1	40	136	0.45
28	Grand hotel Adriatic	Hotel	Opatija	550	750	1.36	7	460	307	0.56
29	Ambasador	Hotel	Opatija	515	514	1.00	6	405	229	0.44
30	Croatia	Hotel	Cavtat	850	630	0.74	7	630	487	0.57
31	Hotel Osijek	Hotel	Osijek	450	480	1.07	1	110	147	0.33
32	Kvarner	Hotel	Opatija	900	655	0.73	1	50	86	0.10
33	Le Meridien Lav	Hotel	Split	850	749	0.88	5	460	381	0.45
34	Milenij	Hotel	Opatija	950	950	1.00	2	350	523	0.55
35	Panoniya	Hotel	Sisak	450	650	1.44	2	85	42	0.09
36	Patria	Hotel	Beli Manastir	500	600	1.20	2	100	53	0.11
37	Turist	Hotel	Varaždin	250	500	2.00	3	95	58	0.23
38	President	Hotel	Solin	600	540	0.90	4	610	96	0.16
39	Hoteli Baška	Hotel	Baška	300	230	0.77	2	100	431	1.44
40	Konvencijski centar	Konvencijski centar	Šibenik	1500	1161	0.77	13	1802	1500	1.00
41	Wyndham Grand	Hotel	Novi Vinodolski	1500	1800	1.20	4	780	425	0.28
42	Terme Sveti Martin	Hotel	Sveti Martin	450	336	0.75	3	65	157	0.35
43	Konvencijski park 25/7	Konvencijski centar	Opatija	450	330	0.73	2	520	523	1.16
44	Coral Plava Laguna	Hotel	Umag	350	400	1.14	4	400	244	0.70
45	Garden Istra Plava Laguna	Hotel	Umag	300	400	1.33	2	160	491	1.64
46	Parentium Plava Laguna	Hotel	Poreč	435	485	1.11	2	45	269	0.62
47	Hotel Pical	Hotel	Poreč	1200	982.5	0.82	7	403	513	0.43
49	Hotel Katarina	Hotel	Dugopolje	1200	1250	1.04	5	300	181	0.15
50	Kempinski Hotel Adriatic	Hotel	Umag	200	310	1.55	3	290	186	0.93
51	Bluesun hotel Alga	Hotel	Tučepi	350	420	1.20	4	320	330	0.94
52	Hotel Minerva	Hotel	Varaždinske top	400	442	1.11	1	150	269	0.67
53	Hotel Marko Polo	Hotel	Korčula	350	600	1.71	1	100	103	0.29
54	Hotel Podravina	Hotel	Koprivnica	400	600	1.50	1	150	62	0.16
55	Hotel President	Hotel	Split	300	650	2.17	1	50	71	0.24
56	Lošinj Hotels & Villas	Hotel	Mali Lošinj	400	370	0.93	8	818	76	0.19
57	Cinestar Zadar	Kino	Zadar	289	-	-	5	685	-	-
58	Cinestar Vukovar	Kino	Vukovar	232	-	-	2	179	-	-
59	Cinestar Varaždin	Kino	Varaždin	256	-	-	5	521	-	-
60	Cinestar Dubrovnik	Kino	Dubrovnik	209	-	-	2	316	-	-
61	Cinestar Joker Split	Kino	Split	213	-	-	4	514	-	-
62	Cinestar Slavonski Brod	Kino	Slavonski Brod	251	-	-	3	256	-	-
63	Cinestar Šibenik	Kino	Šibenik	243	-	-	4	342	-	-
64	Cinestar Rijeka	Kino	Rijeka	434	-	-	7	1323	-	-
65	Cinestar Osijek	Kino	Osijek	244	-	-	8	918	-	-
66	HNK Ivana pl. Zajca	Kazalište	Rijeka	677	1000	1.48	2	100	-	-
67	CineStar 4DX Mall of Split	Kino	Split	249	-	-	8	1125	-	-
68	Marina Frapa	Marina	Rogoznica	500	420	0.84	1	20	-	-
69	Stara tvornica	Konvencijski centar	Rovinj	1000	x	-	7	1560	-	-
70	HNK	Kazalište	Split	654	600	0.92	1	150	-	-
71	Arsenal	Koncertna dvorana	Zadar	450	1000	2.22	1	100	-	-
72	Centar Gervais	Koncertna dvorana	Opatija	500	628	1.26	2	800	-	-
73	Hotel Pinija	Hotel	Petrčane	320	348	1.09	4	530	-	-
74	Apfel Arena	Konvencijski centar	Makarska	400	515	1.29	1	120	-	-

19. Certifikacije

Potvrđujemo da prema svim našim saznanjima:

1. Činjenice utvrđene u izvještaju su istinite i točne.
2. Navedene analize, mišljenja i zaključci temelje se na pretpostavkama i ograničavajućim uvjetima te su naše vlastite, nezavisne i nepristrane analize, mišljenja i zaključci.
3. Avison Young nema postojeći ili budući interes vezan za predmetni projekt kao niti postojeći ili budući interes koji se odnosi na stranke uključene u predmetnom projektu.
4. Naš angažman u projektu nije dogovoren na temelju vlasnikovih očekivanja o konačnim vrijednostima.
5. Naša naknada za završeni zadatak nije uvjetovana razvojem projekta, izvještavanjem o unaprijed određenoj ili priželjkivanoj vrijednosti koja pogoduje klijentu, iznosu utvrđene vrijednosti, postizanjem ugovorenog rezultata ili bilo kakvoj drugoj naknadnoj okolnosti koja se izravno nadovezuje na uobičajenu upotrebu same procjene.
6. Predmetna procjena ili financijski rezultat studije se ne temelji na zahtijevanoj minimalnoj ili konkretnoj vrijednosti te ne služi za ishođenje kredita.

20. Pretpostavke i ograničavajući uvjeti

Korišteni podaci u izvještaju

Ne odgovaramo za točnost podataka dobivenih od trećih osoba, klijenta, njihovih zaposlenika te ostalih javnih podataka. Ne smatramo se odgovornima za točnost tako dobivene informacije ili za posao ugovaratelja, podugovaratelja ili inženjera / građevinara.

Informacije na kojima se temelji analiza potvrđene su od strane jedne ili više stranaka koje imaju relevantna i potpuna saznanja o transakcijama takve vrste osim ukoliko je drugo izričito navedeno.

Određeni dio informacija na kojima se temelje izražena mišljenja i utvrđene vrijednosti može biti dobiven od strane osoba koje su zadužene za provedbu istraživanja u suradnji s procjeniteljem.

Pravni i financijski okvir; građevinska, konstrukcijska i mehanička priroda nekretnine; nevidljivi dijelovi i tlo.

Ne odgovaramo za točnost oko pitanja pravne prirode, prirodnih svojstava nekretnine ili anketnih podataka, kao niti za točnost bilo kakvih podataka arhitektonske, strukturalne, mehaničke ili građevinske naravi. Nijedno mišljenje nije prikazano kao pravno pitanje ili kao uvjet stjecanja prava vlasništva predmetne nekretnine za koje je pretpostavljeno da je potpuno i prenosivo. Smatramo da je nekretnina slobodna od svih tereta (hipoteka, prava retencije, ostalih mjera osiguranja tražbina te ograničenih stvarnih prava) osim ukoliko je suprotno izričito navedeno u izvještaju.

Pretpostavljeno je da pravni položaj nekretnine u potpunosti odgovara službenoj dokumentaciji dobivenoj od strane nadležnih institucija. Ograđujemo se od odgovornosti za podatke dobivene iz provedenog istraživanja kao i time uzrokovanih mogućih odstupanja, preklapanja i navođenja na krive zaključke.

Zemljište i sve nadogradnje pregledane su sa dužnom pažnjom vlastitim opažanjem. Međutim, nije bilo moguće pregledati uvjete ispod same površine tla ili neka druga skrivena svojstva zemljišta te mehanička svojstva nadogradnji načinjenih na zemljištu. Posljedica toga jest da izvještaj ne sadrži prikaz navedenih svojstava osim ukoliko je to izričito navedeno. Procijenjena tržišna vrijednost nekretnine određena je pod pretpostavkom da takvi tereti i druga ograničenja koja smanjuju tržišnu vrijednost nekretnine ne postoje. Ne jamčimo za sigurnost od nastanka bilo kakvih nepogodnosti uzrokovanih možebitnim ograničenjima i teretima na nekretnini.

Pretpostavka je da ne postoje skrivena ili neuobičajena svojstva nekretnine, površine tla i podzemlja koja bi utjecala na postizanje veće ili manje tržišne vrijednosti nekretnine. Nisu ispunjene pretpostavke za postojanje odgovornosti u slučaju pojave takvih uvjeta, nepredviđenih troškova ili poduzimanja istraživanja spomenutih svojstava. Pretpostavka jest da su sve mehaničke komponente u skladu sa prihvaćenim standardima za tu vrstu nekretnine te vrstu vlasnikove djelatnosti. Stanje sistema grijanja, hlađenja, ventilacije te električnih i vodovodnih instalacija smatraju se u skladu sa razinom izvedenog poboljšanja ukoliko drukčije nije izričito navedeno. Nije dana nikakva procjena oko adekvatnosti izolacije, tehničke ili energetske učinkovitosti ili poboljšanja opreme.

Informacije vezane za postojanje ili položaj komunalne infrastrukture dobivene su na usmeni zahtjev od strane nadležnog komunalnog tijela ili su dobivene neposrednim opažanjem. Ne jamčimo za točan položaj ili kapacitet komunalne infrastrukture. Podzemni plin, nafta i mineralne sirovine nisu uključene u ovaj izvještaj osim ako je drugo izričito navedeno.

Zakovitost upotrebe

Analiza se temelji na pretpostavkama da je pravni položaj nekretnine u cijelosti u skladu sa pravnom stečevinom Europske unije, zakonodavstvom Republike Hrvatske kao i propisima jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave ukoliko drugo nije izričito rečeno.

Određivanje zona, dobivanje građevinskih i uporabnih dozvola te poštivanje zabrana je u skladu sa potrebnim dozvolama, suglasnostima i mišljenjima nadležnih državnih tijela ili tijela jedinica lokalne i područne (regionalne) samouprave kao i odobrenjima vlasnika nekretnina te se mogu dobiti ili postojeće produžiti što je uzeto u obzir prilikom određivanja procijenjene vrijednosti ili izrade financijskog modela.

Vrijednosna komponenta

Pojedinačne vrijednosti zemljišta i zgrada ne smiju se koristiti u vezi sa drugim procjenama te se u slučaju suprotnog smatraju nevažećima.

Izvještaj koji se odnosi na neki udio u cjelokupnom vlasništvu nekretnine primjenjuje se samo na navedeni pojedinačni udio. Ukupan zbroj pojedinačnih vrijednosti svih udjela u vlasništvu nekretnine ne mora nužno odgovarati vrijednosti cijele nekretnine. Izvještaj koji se odnosi isključivo na dio nekretnine ne smije se smatrati relevantnim za druge dijelove nekretnine ili samog zemljišta. Ukupan zbroj vrijednosti pojedinačnih dijelova nekretnine ne mora nužno odgovarati ukupnoj vrijednosti nekretnine ili samog zemljišta.

Sve procijenjene vrijednosti navedene u izvještaju relevantne su za očekivanu upotrebu u skladu sa najboljom namjenom nekretnine i nisu nužno adekvatne za drugu primjenu.

Pomoćne i srodne studije

Pridržavamo svako pravo na izmjenu, opoziv ili ispravak bilo koje tvrdnje, otkrića, mišljenja, procjene, utvrđenih vrijednosti ili zaključaka proizašlih iz naknadno sačinjene studije ili analize, odnosno, studije ili analize koja nam je naknadno dana na raspolaganje.