USPOREDNA ANALIZA UTJECAJA TURIZMA NA CIJENU NEKRETNINA U MEDITERANSKIM GRADOVIMA

Buzov, Mariana

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:967132

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-04-19**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

USPOREDNA ANALIZA UTJECAJA TURIZMA NA CIJENU NEKRETNINA U MEDITERANSKIM GRADOVIMA

Mentor:

Izv. prof. dr. sc. Ana Rimac Smiljanić

Student:

Mariana Buzov, 4175395

Split, rujan, 2019.

SADRŽAJ:

1. **UVOD** **1**

2. **TURIZAM** **3**

2.1. **Razvoj turizma u Hrvatskoj** **3**

2.2. **Pokazatelji razvoja turizma u RH** **5**

2.3. **Razvoj turizma u mediteranskim gradovima** **12**

2.4. **Turizam u Barceloni** **13**

3. **TRŽIŠTE NEKRETNINA** **18**

3.1. **Tržište nekretnina u gradovima na Jadranu** **18**

3.1.1.1. Stanovi/apartmani 20

3.1.1.2. Obiteljske kuće 23

3.1.1.3. Građevinska zemljišta 25

3.2. **Tržište nekretnina u Barceloni** **27**

4. **POVEZNICA TURIZMA I TRŽIŠTA NEKRETNINA** **31**

5. **ZAKLJUČAK** **34**

LITERATURA **36**

PRILOZI **38**

SAŽETAK **40**

SUMMARY **41**

1. UVOD

Turizam u mediteranskim gradovima posljednjih dvadesetak godina postaje sve popularniji. Putnici cijelog svijeta odlučuju se posjetiti neke od mediteranskih gradova za vrijeme svojeg boravka u Europi. mediteranska klima, specifična arhitektura, karakteristična hrana i slične karakteristike mediteranske gradove čine posebnima i privlačnima turistima svih dobnih skupina, financijskih mogućnosti i socijalnih statusa.

Turizam uvelike utječe na kretanje cijena i potražnje za nekretninama u mediteranskim gradovima. Naime, bogatiji turisti se često znaju odlučiti za kupnju nekretnina u mediteranskim gradovima da bi dio godine provodili u njima te se time povećava potražnja za nekretninama. Također, sve većim brojem turističkih dolazaka u mediteranske gradove potreban je sve veći broj ležaja. Iz tog razloga se mnogi stanovnici mediteranskih gradova odlučuju se na kupnju nekretnina da bi ih uredili i iznajmljivali turistima. Vlasnici nekretnina ove situacije vide kao lagan način za zaradu i dobru priliku za prodaju svojih nekretnina. Zbog povećane potražnje za nekretninama, a smanjenjem ponude dolazi i do rasta cijena nekretnina, bilo da se radi o prodajnim cijenama ili cijenama nekretnina koje se iznajmljuju u svrhu podstanarstva.

Pad broja turističkih dolazaka također utječe na cijene nekretnina. Kako za vrijeme rasta broja turističkih dolazaka rastu i cijene nekretnina, tako će pad broja dolazaka dovesti do usporavanje rasta cijena nekretnina, a u konačnici i do smanjenja cijena nekretnina. Naime, pad broja turističkih dolazaka rezultirati će manjom potražnjom apartmana koji se iznajmljuju u tu svrhu. To dovodi do veće ponude nekretnina za dugoročni najam jer će se iznajmiteljima to isplatiti više nego da iznajmljuju svoje nekretnine u svrhu turizma. Također, broj hotela i ostalih sličnih smještaja raste, a cijene noćenja postaju sve pristupačnijima zbog čega se turisti odlučuju za tu opciju umjesto na privatne smještaje i apartmane.

Analiza koju je prošle godine napravio Ekonomski institut (EIZ, 2018.) potvrdila je da je turizam zaslužan za snažan rast cijena nekretnina u nekim destinacijama kao što su Split, Hvar ili Dubrovnik gdje su prosječne cijene stanova dosegnule i do 15 tisuća kuna. Rastom broja noćenja rasla je i cijena kupoprodaje ili najma nekretnina, dok su prosječne cijene u županijama bez turizma ostale i po stotinu puta niže nego na Jadranu. U prosjeku, u razdoblju od 2012. do 2017. godine na 10 posto rasta noćenja cijena stanova rasla je za oko 96 kuna po kvadratu.

Upravo zbog toga je u turistički razvijenim krajevima danas znatno teže doći do stana ili kuće, bilo da se radi o kupnji ili dugoročnom najmu.

U nastavku ovog rada će se promatrati upravo utjecaj turizma na kretanje cijena nekretnina u mediteranskim gradovima. Istraživati će se utječe li turizam na cijene nekretnina, dolazi li do rasta ili pada cijena nekretnina u odnosu na kretanje broja turističkih dolazaka. Usporedbom različitih izvora informacija i podataka dobiti će se odgovor na prethodno navedena pitanja. Također, navesti će se neki prijedlozi kako poboljšati situaciju na tržištu nekretnina bez da se smanjuje dobrobit turizma.

Rad je organiziran na sljedeći način. Nakon uvodnog poglavlja slijedi poglavlje u kojemu će se govoriti o turizmu. Promatrani podaci preuzeti su od Hrvatske turističke zajednice (2018.) te različitih članaka i izvora informacija o turizmu u gradu Barceloni. U sljedećem poglavlju navesti će se podaci o tržištu nekretnina u jadranskim gradovima te gradu Barceloni. Nakon toga će se u novom poglavlju napraviti usporedba turizma sa stanjem na tržištu nekretnina jadranskih gradova i Barcelone te će se navesti utjecaj turizma na tržište nekretnina. Također, donijeti će se prijedlozi kako poboljšati situaciju na tržištu nekretnina bez da se loše utječe na broj turističkih dolazaka. Zadnje poglavlje je zaključak u kojem će se ukratko sažeti glavni podaci iz rada te donijeti zaključak o tome kako zapravo turizam utječe na cijene nekretnina u mediteranskim gradovima.

2. TURIZAM

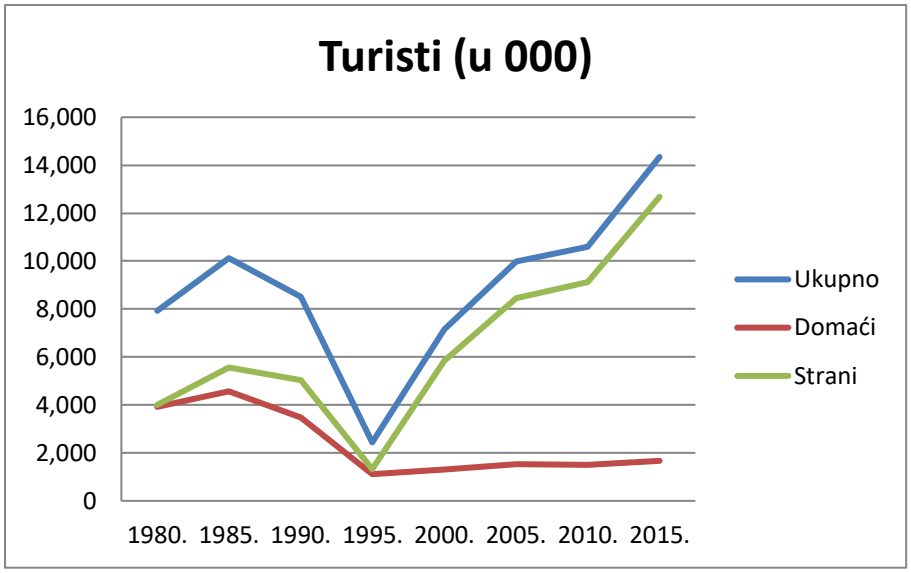
2.1. Razvoj turizma u Hrvatskoj

U prošlosti pod pojmom turizam podrazumijevala su se prvenstveno putovanja zbog liječenja ili hodočašća. Upravo iz tog razloga došlo je do izgradnje prvih hotela, prenoćišta, svratišta i sličnih objekata. Tijekom druge polovice 19. st. turizam mijenja svoj oblik. Više se ne putuje samo zbog liječenja i hodočašća, već ljudi počinju putovati iz užitka te ova vrsta turizma postaje sličnija obliku turizma kakvog danas poznajemo. Naime, u to vrijeme dolazi do izgradnje prometnica, uvođenje brodskih linija koje povezuju obalu s otocima i gradovima drugih država. Također, dolazi do otvaranja prvih hotela, organiziranja turističkih obilazaka i putovanja te osnivanja prvih turističkih društava u Hrvatskoj.(Hrvatska.eu, 2018.)

U međuratnom razdoblju turizam doživljava još veći procvat. Dolazi do uspostavljanja prvih domaćih i međunarodnih zračnih linija. Uvode se obavezne boravišne postrojbe, otvaraju se prve mjenjačnice i izdaju turističke revije.(Hrvatska.eu, 2018.)

Pedesetih godina prošlog stoljeća počinje se razvijati današnji oblik turizma. Počinje se ulagati u obnavljanje turističke infrastrukture, osnivaju se nacionalni parkovi i parkovi prirode. Održavaju se prvi dramski i glazbeni festivali kao što su Splitski festival, Dubrovačke ljetne igre, Pulski festival i slično. 1960-ih dolazi do izgradnje novih turističkih objekata, kampova, hotela i turističkih naselja, naročito na Jadranu. Dioklecijanova palača, stari grad Dubrovnik i nacionalni park Plitvička jezera 1979. godine upisane su na UNESCO-vu listu svjetske baštine što je tu godinu učinilo važnom za turizam .(Hrvatska.eu, 2018.)

Početkom 1990-ih dolazi do promijene vlasničke strukture turističkih poduzeća. Zbog Domovinskog rata i ratne opasnosti turizam gotovo u potpunosti nestaje sa područja Republike Hrvatske. Nakon 1995. godine bilježi se snažan porast dolazaka stranih turista u turistička mjesta diljem Hrvatske. Time se Republika Hrvatska pozicionira u vrh svjetske turističke potražnje (Hrvatska.eu, 2018.)



Graf 1. Dolasci turista u RH od 1980. – 2015.

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Kao što se može vidjeti iz grafa 1., u turističkom prometu u RH postoje tri etape kroz posljednjih tridesetak godina. U prvoj etapi, od 1980-ih do početka Domovinskog rata, turizam bilježi ujednačen rast broj turista koji prelazi 10 milijuna dolazaka. Očekivano, za vrijeme trajanja Domovinskog rata se bilježi pad broja dolazaka te se broji manje od 2,5 milijuna dolazaka što ovo razdoblje čini drugu etapu turističkog prometa u Republici Hrvatskoj. Treću etapu čini poslijeratno razdoblje. Broj turističkih dolazaka svake godine sve više i ubrzanije raste. Tako se u posljednjih nekoliko godina bilježi više od 60 milijuna turističkih noćenja. Također, na grafu se može primijetiti da je cijelo promatrano razdoblje broj dolazaka stranih turista veći od broja dolazaka domaćih turista. U 2018. godini ukupan broj turističkih dolazaka iznosio je 18.666 (HTZ, 2018.). Najveći broj stranih turista dolazi iz Njemačke, Slovenije, Austrije, Italije, Češke, Slovačke, a u zadnjem desetljeću se bilježi i porast broja turista iz Francuske, Nizozemske i prekomorskih zemalja. (Hrvatska.eu, 2018.)

Kao što se iz prethodno navedenih informacija može vidjeti, kroz povijest se turizam u Republici Hrvatskoj neprestano mijenjao. Turističke svrhe se razlikuju kroz godine, broj turističkih dolazaka u nekim razdobljima pada, ali pretežno raste, mijenja se omjer domaćih i stranih turista i slično. Pretpostavlja se da će se rast broja turističkih dolazaka nastaviti tijekom godina, ali se očekuje da će raznolikost posjetitelja biti sve veća, bilo da se radilo o dobi posjetitelja ili pak o njihovoj nacionalnosti.

2.2. Pokazatelji razvoja turizma u RH

Da bi se mogao promatrati razvoj turizma potrebno je imati pokazatelje pomoću kojih je moguće saznati bitne informacije za usporedbu. Neki od tih pokazatelja su broj postelja, broj turista, broj noćenja, prosječni broj noćenja po postelji, prosječni broj noćenja po dolasku turista i slično. Hrvatska turistička zajednica sve navedene podatke bilježi svake godine i na taj način prati kretanje dolazaka turista i razvoj turizma u Republici Hrvatskoj. U nastavku će se pokazati kretanje pokazatelja od 1980-te godine do 2015-e godine.

Tablica 1. Osnovni pokazatelji razvoja turizma

Godina	1980.	1985.	1990.	1995.	2000.	2005.	2010.	2015.
Broj postelja (u 000)	692	820	863	609	710	909	910	1.029
Broj turista (u 000)	7.929	10.125	8.498	2.438	7.136	9.995	10.604	14.343
Broj noćenja (u 000)	53.600	67.665	52.523	12.885	39.183	51.421	56.416	71.605
Prosječni broj noćenja po postelji	77	83	61	21	55	57	62	70
Prosječni broj noćenja po dolasku turista	6,8	6,7	6,2	5,3	5,5	5,1	5,3	5

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Kao što se može vidjeti iz priloženog (tablica 1.), broj postelja koje se nude iz godine u godinu sve više raste. Pad se doživljava samo za vrijeme Domovinskog rata. Također, može se primijetiti da se broj postelja do 2015. godine gotovo udvostručio u odnosu na 1980. godinu. Ista situacija se događa i s brojem turista. Broj turista iz godine u godinu raste sve više, a iznimka je razdoblje Domovinskog rata. Očekivano, broj turista se, kao i broj postelja, gotovo udvostručio u 2015. u odnosu na 1980. godinu. Isto tako, broj noćenja, osim za vrijeme Domovinskog rata, cijelo vrijeme raste. Valja istaknuti da je od 2005. godine do 2010. godine broj noćenja narastao za cca. 5.000, dok je u razdoblju od 2010. do 2015. godine zabilježen trostruko veći rast broja noćenja, čak za cca. 15.000. Prosječni broj noćenja po postelji je do 1985. godine bio najveći, a nakon toga je počeo padati. Drastičan pad doživljava oko 1995. godine, za vrijeme rata, a nakon toga raste, ali još uvijek nije dosegnut prosječni broj iz 1985. godine kada je iznosio 83. Prosječni broj noćenja po dolasku turista je od 1980. do danas u

konstantnom padu. Razlog tome je što trend dolazaka turista raste brže nego što raste broj noćenja (HTZ, 2018.).

Tablica 2. Smještajni kapaciteti po vrstama objekata 1980. – 2015.

Broj postelja								
Godina	**1980.**	**1985.**	**1990.**	**1995.**	**2000.**	**2005.**	**2010.**	**2015.**
Hoteli i aparthoteli	113.177	127.802	142.917	138.535	126.656	115.776	122.879	135.322
Turistička naselja	41.715	51.065	58.201	61.389	64.593	61.991	31.891	30.836
Kampovi	232.960	278.779	292.934	260.764	210.148	217.324	232.134	237.758
Privatne sobe	196.034	246.995	264.092	125.370	273.833	400.454	428.464	575.428
Lječilišta	1.045	2.292	2.906	2.683	2.830	2.258	2.547	2.510
Radnička odmarališta	68.228	76.061	69.319	6.996	11.657	11.124	7.429	2.749
Odmarališta za djecu/hosteli	25.742	27.397	19.853	3.321	6.192	4.667	5.934	11.692
Ostalo	13.099	9.860	12.458	9.568	14.279	95.616	78.673	33.017
Ukupno	692.000	820.251	862.680	608.626	710.188	909.210	909.951	1.029.312

Izvor: HTZ, 2018. https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Tablica 3. Smještajni kapaciteti po vrstama objekata 2017. i 2018. Godina

Broj postelja		
Godina	**2017.**	**2018.**
Hoteli i aparthoteli	132.576	130.026
Turistička naselja	26.289	26.032
Turistički apartmani	11.854	11.503
Kampovi i kampirališta	241.819	235.745
Privatne sobe	741.509	800.108
Lječilišta	2.011	1.796
Odmarališta	1.986	1.978
Hosteli	16.398	17.420
Ostalo	28.566	40-098
Nekategorizirani objekti	4.437	1.561
UKUPNO	1.207.427	1.266.785

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Smještajni kapaciteti se razlikuju po vrstama objekata. Dijele se na hotele i aparthotele, turistička naselja, turistički apartmane, kampove i kampirališta, privatne sobe, lječilišta, odmarališta, hostele, ostale objekte i nekategorizirane objekte. Hoteli obuhvaćaju: hotele, hotele baštine, aparthoteli, difuzne hotele, integralne hotele, lječilišne hotele te hotele posebnog standarda. Privatne sobe obuhvaćaju: sobe za iznajmljivanje, apartmane, studio-apartmane te kuće za odmor. Nakon što je objašnjeno što obuhvaća određena vrsta objekata, valja promotriti podatke iz tablice 2. i 3. U nastavku će se komentirati razdoblje od 2000. godine do danas jer

je to razdoblje tijekom kojeg se izuzetnom brzinom razvija turizam u Republici Hrvatskoj, a posebice na Jadranu.

Tijekom posljednjih dvadesetak godina broj postelja u hotelskim smještajima je bio dosta promjenjiv. To se događa iz razloga što je došlo do zatvaranja nekih hotelskih objekata, dok su se neki novi otvarali. Također, neki hotelski objekti su mijenjali svoje kapacitete, proširivali ih ili ih, pak smanjivali. Ako se promatra razdoblje od 2015. godine do danas, može se primijetiti da broj postelja u hotelima iz godine u godinu pada. Razlog tome može biti rast broja postelja u kampovima ili pak u privatnim sobama, a smanjenja kapaciteta u hotelskom smještaju. Privatne sobe su u novije vrijeme sve popularnije među turistima te su hotelima jedni od najvećih konkurenata. Broj privatnih soba iz godine u godinu sve više raste. Sa cca. 270.000 u 2000. godini broj postelja u privatnim sobama je do 2005. godine je narastao na cca. 400.000. Nadalje, ako se promatra 2018. godina može se primijetiti da se broj postelja udvostručio u odnos na 2005. godinu. Ovakav rast se događa iz razloga što su privatni iznajmljivači vidjeli da im to može donijeti veću zaradu nego što bi zaradili kroz, primjerice, dugoročni najam. U turističkim gradovima kao što su Split, Zadar, Dubrovnik i Pula dolazi do prenamijene privatnih stanova, kuća za odmor, privatnih soba i slično. Vlasnici navedenih prostora odlučuju se za najam turistima jer će za kraće vremensko razdoblje dobiti više novca, a potražnja je velika. Turistima ova vrsta prostora privlačna jer su cijene pristupačne, a izbor smještaja je velik te svatko može pronaći ono što im najviše odgovara. Ukupan broj postelja je kroz godine sve veći, a za to se može reći da je rezultat upravo brzog povećanja privatnih soba. (HTZ, 2018.)

Gledajući broj postelja po županijama, može se primijetiti raznolikost u brojkama svake pojedine županije. S obzirom da se u ovom radu promatraju mediteranski gradovi, promatrati će se samo županije na Jadranu.

Prema podacima turističke zajednice iz 2018. godine, Istarska županija je u 2017. godini imala 306.040 postelja, od čega je 29.815 bilo u hotelskim smještajima. Za razliku od 2017. godine, u 2018. godini ukupna brojka u Istarskoj županiji je iznosila 312.578, od čega se 29.542 odnosilo na hotelske smještaje. Može se primijetiti da je u razmaku od godine dana broj ukupnih postelja narastao za otprilike 6.000 dok se broj hotelskih postelja smanjio za otprilike 300 postelja. Za rast broja ukupnih postelja, iako se broj hotelski postelja smanjio, zaslužan je prvenstveno privatni smještaj čiji broj kontinuirano raste.

U Zadarskoj županiji je tijekom 2017. godine u ponudi bilo 160.501 postelja od kojih je 7.908 bilo u hotelskim smještajima. 2018-te godine ukupna brojka raste za 8.289 postelja. Za razliku

od Istarske županije, u Zadarskoj županiji u 2018. godini raste i broj hotelskih postelja pa tako sa dosadašnjih 7.908 postelja u ponudi postoji 8.062 postelje. Predočeni podaci govore da, iako je u hotelskim smještajima došlo do rasta postelja, ukupan broj postelja bilježi brz rast.

Šibensko-kninska županija sa 97.237 postelja iz 2017. godine imala 101.874 postelje u 2018. godini pri čemu je broj hotelskih postelja sa 8.260 narastao na 8.322 jedinice. Kao i u Zadarskoj županiji, rast ukupnog broja postelja kroz jednu godinu je velik, ali također se raste i broj postelja u hotelskoj ponudi.

Ukupan broj ponuđenih postelja u Splitsko-dalmatinskoj županiji je u porastu tijekom 2018. godine u odnosu na 2017. Sa 263.597 postelja broj je narastao na 275.946 od čega se u 2017. godini 24.183 odnose na hotelske postelje. U 2018. godini broj hotelskih postelja pada na 24.136.

Posljednja promatrana županija je Dubrovačko-neretvanska. Kao i u prethodno navedenim županijama, u Dubrovačko-neretvanskoj županiji također dolazi do rasta ukupne ponude postelja. U 2018. godini ta brojka iznosi 94.675 postelja što znači da je broj postelja u odnosu na prethodnu godinu narastao za 3.824. Iako se u ukupnoj ponudi bilježi rast, u hotelskoj ponudi postelja dolazi do pada od 1.100 jedinica pa tako u 2018. godini brojka iznosi 19.144, a u prethodnoj godini je iznosila 20.244.

Nakon što se promotre podaci za sve navedene županije moguće je doći do zaključka kako se ukupan broj postelja povećava. Razlog tome je povećanje potražnje za smještajem zbog povećanja broja dolazaka u Republici Hrvatskoj, bilo od stranih ili domaćih turista. Valja naglasiti da, iako ukupna ponuda smještaja raste, to ne mora rezultirati i rastom broja postelja u hotelima. Ponuda smještaja u hotelima varira bez obzira na potražnju za smještajem i ukupnim brojem ponuđenih smještaja. Neki hotelski smještaji se zatvaraju, novi se otvaraju, neki proširuju svoje kapacitete, dok ih drugi smanjuju. Dakako, investitori kao i privatni vlasnici u razvoju turizma vide mogućnost dobre zarade te se odlučuju na investiranje u već postojeće hotele, izgradnju novih i slično. Međutim, kao i u svakom poslu, nisu svi uvijek uspješni. Zbog velike konkurencije, lošeg načina poslovanja i sličnih prekretnica na koje nailaze, vlasnici hotela se često odlučuju na prekidanje poslovanja i zatvaranje hotelskih objekata. (HTZ, 2018.)

Tablica 4. Noćenja turista u Hrvatskoj 1980.-2015. (u 000)

Noćenje turista 1980.-2015. (u 000)			
Godina	**Ukupno**	**Domaći**	**Strani**
1980.	53.600	23.475	30.125

1985.	67.665	26.619	41.046
1990.	52.523	18.474	31.049
1995.	12.885	4.370	8.515
2000.	39.183	5.138	34.045
2005.	51.421	5.434	45.987
2010.	56.416	5.424	50.992
2015.	71.605	5.743	65.863

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Osim broja turističkih dolazaka, broj noćenja je još jedan pokazatelj razvoja turizma. Budući da se u ovom radu promatra kako turizam utječe na cijene nekretnina, može se reći da je broj noćenja bitniji pokazatelj od pokazatelja broja dolazaka turista. Tablica 4.. sadržava podatke preuzete od Turističke zajednice. Oni prikazuju kretanje broja noćenja turista od 1980. do 2015. godine. Kao i u svim prethodnim podacima u ovom radu, i u broju noćenja se može primijetiti da je tijekom osamdesetih turizam bio u „punom zamahu“. Broj noćenja u tom desetljeću je bio izrazito visok. Iz tablice 4. može se primijetiti da je broj noćenja tada iznosio više od 50.000. Nakon toga dolazi ratno razdoblje. Za vrijeme Domovinskog rata broj noćenja u RH pada i doseže svoj minimum. Tijekom 1995. godine noćenje doseže brojku manju od 13.000. Promatrajući brojke iz tablice 4. moguće je primijetiti da broj noćenja nakon 1995. počinje rasti. U narednih dvadeset godina sve više turista se odlučuje na putovanja u RH pa time i broj noćenja sve ubrzanije raste. U 2015. godini postiže se broj noćenja koji iznosi 71.605. Pozitivno kretanje se bilježi i u 2017. godini kada je ukupan broj noćenja iznosi 86.200, a u 2018. godini ta brojka je narasla za oko 3.000 noćenja, točnije iznosi 89.651.

Kao što je prikazano u tablici 4., tijekom promatranog vremena dolazi do promjene gostiju. Naime, do sredine devedesetih domaći turisti su činili gotovo polovicu ukupnog broja noćenja, međutim, od druge polovice devedesetih godina dolazi do promjene. Broj domaćih turista u tom razdoblju drastično opada. U odnosu na osamdesete godine, broj domaćih turista je za četiri puta manji. Za razliku od domaćih turista, broj stranih turista koji noće u RH je gotovo cijelo promatrano vrijeme bez nekih većih promjena. Kao iznimku može se navesti sredina devedesetih godina kada brojka stranih noćenja iznosi samo oko 9.000. Nakon tog razdoblja, broj stranih noćenja u RH konstantno raste. Svakih pet godina u prosjeku dođe do rasta broja noćenja za cca. 5.000 noćenja. Kada bi se uspoređivala 1980. godina s 2015. godinom moglo bi se naglasiti da se broj stranih noćenja udvostručio, a ta brojka bi mogla nastaviti rasti jednakom brzinom (HTZ, 2018.).

Tablica 5. Noćenja turista po vrstama objekata 1980.-2015. (u 000)

Godina	1980.	1985.	1990.	1995.	2000.	2005.	2010.	2015.

Hoteli i aparthoteli	17.521	20.975	20.716	5.587	13.164	14.960	15.045	17.461
Turistička naselja	3.937	5.466	5.198	1.972	4.561	4.703	2.790	2.901
Kampovi	12.804	17.150	12.010	3.429	10.740	13.359	13.793	17.158
Privatne sobe	10.406	13.383	7.375	840	8.325	13.859	19.398	30.664
Lječilišta	327	593	617	162	253	203	197	204
Odmarališta	5.135	6.190	4.412	303	475	552	347	115
Hosteli	1.975	2.106	1.245	192	340	334	434	801
Ostalo	1.495	1.802	950	400	1.325	3.451	4.412	2.301
UKUPNO	53.600	67.665	52.523	12.885	39.183	51.421	56.416	71.605

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Tablica 6. Noćenja turista po vrstama objekata 2017. i 2018. (u 000)

Noćenja turista		
Godina	**2017.**	**2018.**
Hoteli i aparthoteli	19.669	20.436
Turistička naselja	3.021	3.118
Turistički apartmani	1.316	1.251
Kampovi i kampirališta	18.541	18.644
Privatne sobe	40.851	43.382
Lječilišta	152	108
Odmarališta	105	107
Hosteli	1.124	1.105
Ostali	1.328	1.434
Nekategorizirani objekti	93	67
UKUPNO	86.200	89.652

Izvor: HTZ, 2018., https://www.htz.hr/hr-HR [11.08.2019.]

Nakon što se promotrilo kretanje broja noćenja i objasnile promatrane brojke, promatrati će se brojke noćenja razvrstane po vrstama objekata. Hrvatska turistička zajednica vodi podatke o noćenjima po vrsti objekata od 1980. godine. Upravo ti podaci su prikazani u tablicama 5. i 6. Kao i kada su se promatrali smještajni kapaciteti po vrstama, objekti su podijeljeni na hotele i aparthotele, turistička naselja, turističke apartmane, kampove i kampirališta, privatne sobe, lječilišta, odmarališta, hostele, ostale objekte i nekategorizirane objekte. S obzirom da na cijene nekretnina, kada se radi o turizmu, najviše utječe broj privatnog smještaja tj. privatne sobe, najviše pozornosti će se obratiti na tu vrstu objekata.

Iz navedenih podataka vidljivo je da je najveći broj noćenja ostvaren u tri vrste objekata – hoteli i aparthoteli, kampovi i kampirališta te privatne sobe. Međutim, tijekom godina se odnos broja noćenja u navedene tri vrste objekata konstantno mijenja. Tijekom osamdesetih godina po broju noćenja dominiraju hoteli i aparthoteli. Od početka osamdesetih do kraja osamdesetih broj noćenja u hotelskom smještaju se povećao za otprilike 3.000. Druga vrsta smještaja po najvećem broju noćenja tijekom osamdesetih godina su kampovi. Oni za razliku od hotela bilježe rast za gotovo 5.000 noćenja pa tako početkom osamdesetih ta brojka iznosi 12.804, dok

sredinom osamdesetih ta brojka iznosi 17.150. Od tri promatrane vrste objekata, za vrijeme osamdesetih privatne sobe imaju najmanji broj noćenja. Ta brojka početkom osamdesetih iznosi 10.406, dok sredinom osamdesetih iznosi 13.383. Ako se te brojke usporede sa brojem hotelskih noćenja tijekom osamdesetih, primjećuje se da je ta brojka gotovo dvostruko manja od hotelskih noćenja.

Od 2000. godine, nakon ratnog razdoblja, broj noćenja ponovno počinje rasti. Prvih pet godina situacija po broju noćenja u tri promatrane vrste smještaja je jednaka kao i tijekom osamdesetih. Hotelski smještaj ima najveći broj noćenja, a prate ga kampovi i privatne sobe. Međutim, u 2005. godini situacija se mijenja. Broj noćenja u privatnim sobama se povećava i prelazi broj noćenja u kampovima, a za hotelskim smještajem zaostaje za samo cca. 1.500 noćenja. Do 2010. godine broj noćenja u privatnim sobama narastao je na gotovo 20.000. Iako broj noćenja u hotelskim smještajima i kampovima raste, taj rast nije brz kao rast privatnih soba. Upravo zbog toga privatni smještaj počinje dominirati po broju noćenja, a zatim ga prati hotelski pa kamp smještaj. Do 2015. godine privatni smještaj ima gotovo dvostruko više noćenja od hotelskog i kamp smještaja. U to vrijeme kamp i hotelski smještaj se razlikuju za samo 300 noćenja, a ta brojka iznosi nešto više od 17.000. Istovremeno, privatne sobe imaju više od 30.000 noćenja.

U tablici 6. može se vidjeti da se i tijekom 2017. i 2018. broj noćenja povećava. Najveći rast se zamjećuje u privatnim sobama koje u 2017-oj godini imaju 40.851 noćenja, a u 2018-oj 43.382 noćenja. Manji rast broja noćenja događa se u hotelskim objektima gdje brojka raste sa 19.669 na 20.436 noćenja. Iako nije velik, rast se bilježi i u kampovima koji imaju više od 18.000 noćenja u dvije promatrane godine. (HTZ, 2018.)

Nakon što su se saznali svi podaci iz tablica 5. i 6. jasno je da potražnja za vrstom smješta promijenila u posljednja četiri desetljeća. Tijekom osamdesetih najtraženija vrsta smještaja je bio hotelski smještaj. Brojka noćenja u hotelskim objektima je bila mnogo viša od privatnog smještaja, ali se u novije vrijeme to mijenja. U razdoblju nakon rata privatne sobe postaju sve popularnije za noćenje među turistima. To rezultira pozitivnim kretanjem broja noćenja u takvoj vrsti smještaja. Povećana potražnja za privatnim smještajem dovodi do prenamijene nekretnina u Republici Hrvatskoj. Kao što je u radu već rečeno, sve više vlasnika nekretnina se odlučuje na kratkoročni najam nekretnina turistima, a oni koji nisu vlasnici nekretnina se odlučuju za kupnju nekretnina (ako su u mogućnosti), sve u svrhu brze zarade. Nadalje, zbog povećane

potražnje za nekretninama, cijene nekretnina počinju ubrzano rasti, posebice u turističkim gradovima. O tome će se detaljnije govoriti u nastavku rada.

2.3. Razvoj turizma u mediteranskim gradovima

Turizam u Europi, pa tako i u mediteranskim gradovima, pojavio se prije otprilike 200 godina. Naravno, tadašnji turizam nije bio oblika kakvog danas poznajemo. Turizam u Europi je započeo tzv. edukativnim putovanjima. Ljudi su počeli putovati jer su smatrali da se najviše mogu educirati putujući i upoznajući nove kulture, države, jezike i slično.

Nadalje, u prvoj polovici 19-og stoljeća je objavljen prvi vodič za putovanja. Pojavom vodiča putovanja postaju lakša i više ljudi se odlučuje na takav potez, odlučuju otići istraživati mjesta i gradove koje dotada nisu istražili.

Kao i u Hrvatskoj, ljudi su išli na putovanja da bi se liječili, ali također su putovali i iz užitka. Smatrali su da je važno provoditi vrijeme s obitelji te su odlazili na obiteljske praznike i ljetovanja. Ljudi su željeli „pobjeći“ od svakodnevnice i odmoriti se. Također, pojavljuju se jednodnevni izleti u neka nova mjesta, nove gradove.

U ranim godinama 20-og stoljeća ubrzano se povećava broj putovanja iz užitka. Cestovni i željeznički promet se razvija i time se omogućava povećani broj turističkih putovanja po Europi pa tako i mediteranskim gradovima. Nakon Drugog svjetskog rata poboljšala se zračna povezanost između domaćih i međunarodnih gradova, a cijene letova postaju sve pristupačnije. Do sredine 1960-ih pojavljuju se paketi putovanja te se obalni gradovi povezuju linijama kruzera čime se sve više ljudi odlučuju na krstarenja Europom, a najviše mediteranskim gradovima.

U posljednjih tridesetak godina putovanja na odmor postaju sve češća, sve više obitelji ide na putovanja barem jednom godišnje. Naravno, zbog promjenjive situacije u Europi, i destinacije na koje se putuje se mijenjaju. Za vrijeme Domovinskog rata i Azijske financijske krize bilježi se manji broj turističkih dolazaka na područje tadašnje Jugoslavije, ali i manji broj Azijata se odlučuje za putovanja. S druge strane, uklanjanje granične kontrole u nekim europskim zemljama olakšava međunarodna putovanja što povećava broj istih.

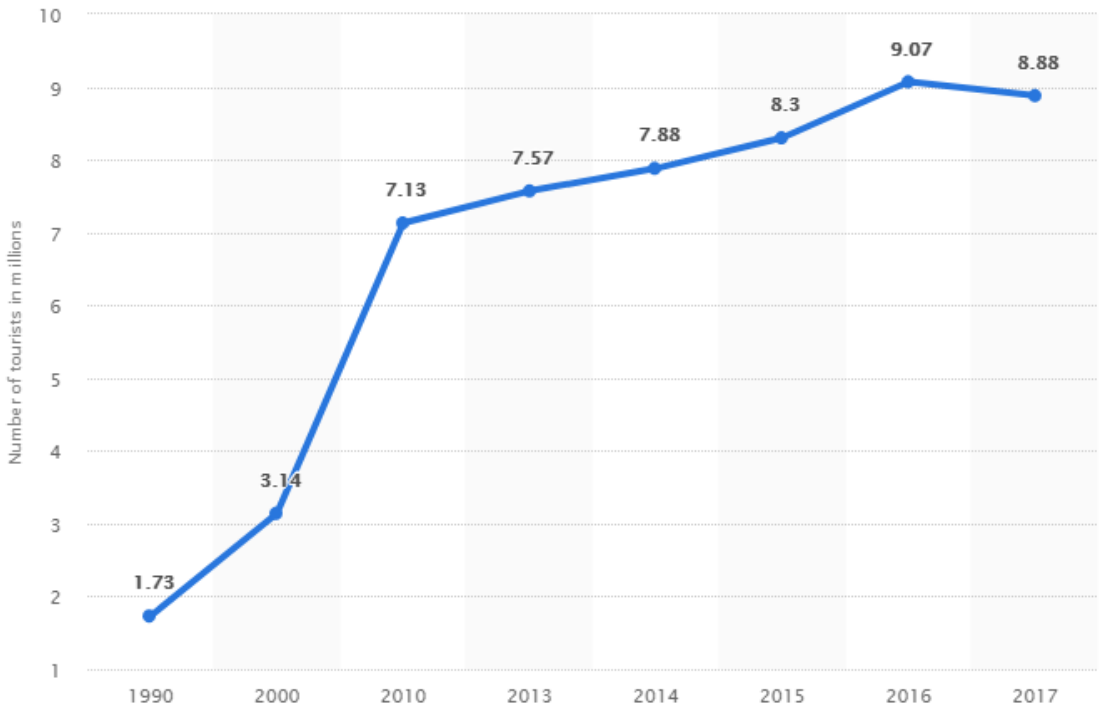
Mediteranske zemlje zbog svoje bogate povijesti i neotkrivenih ljepota su već dugo vrijeme top turističke destinacije u svijetu. Grčka, Albanija, Francuska, Španjolska, Hrvatska i njima slične zemlje u posljednje vrijeme bilježe brzi rast broja turističkih dolazaka. Rast broja dolazaka je,

očekivano, različit u svakoj pojedinoj državi, ali najveći porast bilježe Hrvatska, Turska i Albanija. Iako su navedene države uvijek bile na listi najpoželjnijih mediteranskih država, u istraživanjima iz 2015-e godine one su se popele na vrh ljestvice posjećenosti. Za usporedbu, Hrvatska je 1995. godine bilježila 1.485,000 internacionalnih dolazaka, Turska 7,083,000 dolazaka, a Albanija 304,000 dolazaka, dok je 2015. godine Hrvatska bilježila 12,683,000 internacionalnih dolazaka, Turska 39,478,000, a Albanija 4,131,000 dolazaka. (MGI, 2017.)

Nakon što su navedeni temeljni podaci o turizmu u mediteranskim gradovima, detaljnije će se proučiti podaci grada Barcelone. To je odličan primjer mediteranskog grada smještenog u Španjolskoj. Uz Madrid, Barcelona je najposjećeniji grad u Španjolskoj, ali također i jedno od poželjnijih mediteranskih gradova pri kupnji ili najmu nekretnina. Analizom velikog, turistički poželjnog mediteranskog grada, mogu se dobiti spoznaje za bolju analizu povezanosti turizma i tržišta nekretnina u Republici Hrvatskoj.

2.4. Turizam u Barceloni

Barcelona je grad često nazivan gradom vječne mladosti i umjetnosti. Grad ima 1 600 000 stanovnika, a glavni je grad Katalonije. Zbog izuzetne arhitekture, umjetnosti, kulture i gastronomije svake godine posjećuje ga više od pet milijuna turista. Odlična prometna povezanost s ostatkom Španjolske, ali i zračna povezanost s ostatkom svijeta pridodaje posjećenosti grada (Wikipedia, 2019.). U nastavku će se prikazati statistički podaci o turizmu u Barceloni te će biti objašnjen razvoj turizma tijekom godina.



Slika 1. Broj turista koji borave u hotelskim objektima (u 000 000) u Barceloni

Izvor: Forte, F. (2019), [19.08.2019.]

Na slici 1. je prikazano kretanje broja turista koji borave u hotelskim objektima u gradu Barceloni. Od početka devedesetih godina do 2017. godine Barcelona doživljava brz turistički razvoj. Taj trend je najveći od početka devedesetih do 2010. godine. Sa početnih 1.73 milijuna, broj turista je u tom razdoblju narastao na 7.13 milijuna. Nakon 2010. godine broj boravaka u hotelskim smještajima i dalje raste, ali ne intenzivno kao i u prethodnih dvadeset godina. U 2016. godini broj hotelskih boravaka doživljava svoj maksimum koji iznosi 9.07 milijuna boravaka. Nakon 2016. slijedi blagi pad, ali broj boravaka je i dalje nešto manja od 9 milijuna, točnije 8.88 milijuna (Forte, 2019.)

Tablica 7. Turistička potražnja prema vrsti smještaja Barcelone u 2017. godini

	Turisti	Noćenja	Popunjenost ležajeva (%)
Hoteli	8.884.550	18.791.180	72,2
Pansioni	706.337	1.660.991	72,9
Turistički apartmani	198.756	708.671	44,7
Kuće za turistički boravak	2.283.332	8.563.594	53,4
Kampovi	0	0	0
Ruralni smještaj	0	0	0

Izvor: Ajuntament de Barcelona, 2017., https://ajuntament.barcelona.cat/turisme/sites/default/files/informe_act_tu_2017_complet_2.pdf [19.08.2019.]

Tablica 7. prikazuje potražnju turista prema vrsti smještaja u Barceloni tijekom 2017. godine. Ponuđeni smještaj dijeli se na nekoliko vrsta, a to su hotelski smještaj, hosteli, turistički apartmani, kuće za turistički boravak, kampovi, ruralni smještaj te hosteli za mlade. Najveći broj turista boravi u hotelskim smještajima. Gotovo 9 milijuna posjetitelja odsjeda u hotelskim smještajima, a ukupan broj noćenja u hotelima tijekom 2017-te godine iznosi 18.791.180 noćenja. To bi značilo da je tijekom 2017. godine bilo iznajmljeno 72,2% ponuđenog ukupnog hotelskog smještaja. 0,7% više iznajmljeno je bilo hostela iako je broj posjetitelja koji odsjedaju u hostelima puno manji te prelazi nešto više od 700.000. Nakon hotela, najveći broj posjetitelja odsjeda u kućama za turiste. Tijekom 2017. godine 2.283.332 turista su odsjela u takvoj vrsti objekta što je rezultiralo popunjenosti takve vrste smještaja od 53,4%. Iako je hotelski smještaj najtraženija vrsta smještaja u Barceloni, privatni smještaj ne zaostaje previše za njim. Broj privatnih ležajeva koji se nude je za cca. 11.000 manji o broja hotelskog smještaja što govori kolika je zapravo potražnja za istim. Naime, i bez da se gledaju brojke noćenja u privatnim smještajima, već samo broj ležajeva koji se nude moglo bi se zaključiti da postoji velika potražnja za njima. Da je situacija drugačija i da nema velike potražnje, broj ponuđenih ležajeva bi bio puno manji (Ajuntament de Barcelona, 2017.)

Tablica 8. Broj hotela i ležajeva u Barceloni (1990.-2017.)

Godina	31.12.1990.	31.12.2000.	31.12.2010.	31.12.12016.	31.12.2017.
Hoteli	118	187	328	409	423
Ležajevi	18.569	31.338	61.942	67.861	70.129

Izvor: Ajuntament de Barcelona, 2017. https://ajuntament.barcelona.cat/turisme/sites/default/files/informe_act_tu_2017_complet_2.pdf [19.08.2019.]

U tablici 8. uneseni su podaci o broju hotelskih smještaja i ležajeva u gradu Barceloni. Broj hotelskih objekata od 1990. do 2017. godine je u konstantnom porastu. Sa 118 hotelskih objekata, odnosno 18.569 ležajeva u devedesetim godinama, došlo je do porasta na 423 hotelska objekta i 70.129 ležajeva na kraju 2017. godine. Najveći rast hotelskih objekata je zabilježen od 2000. do 2010. godine. Tada je broj hotela narastao za 141. Promatrajući prikazanu tablicu, za očekivati je da će broj ponuđenih ležajeva i hotelskih objekata nastaviti rasti i u budućnosti, ali sporije nego dosada (Ajuntament de Barcelona, 2017).

Tablica 9. Kuće za turiste i ležajevi

Godina	31.12.2015.	31.12.2016.	31.12.2017.
Kuće za turiste	9.606	9.633	9.657
Ležajevi	40.462	56.437	58.911

Izvor: Ajuntament de Barcelona, 2017.,

https://ajuntament.barcelona.cat/turisme/sites/default/files/informe_act_tu_2017_complet_2.pdf [19.08.2019.]

Kuće za turiste su objekti u privatnom vlasništvu koji se nude turistima za noćenje. U ponudi može biti samo jedna prostorija, dio smještaja ili cijeli smještaj. Tablica 9. prikazuje broj takve vrste smještaja u Barceloni tijekom 2015., 2016. i 2017. godine. Od 2015. do 2016. godine taj broj smještaja je narastao sa 9.606 na 9.633. Broj ponuđenih ležajeva u tom razdoblju raste sa 40.462 na 56.437. u narednoj godini došlo je do porasta broja smještaja za 24, a broja ležajeva za 2,474. Primjećuje se sa se rast nastavlja, ali usporenije nego prethodnih godina (Ajuntament de Barcelona, 2017.)

Slika 2. Trendovi kretanja broja turista i potražnje smještaja u Barceloni

Izvor: Castells. Perret, 2018., https://www.hvs.com/article/8229-barcelonas-stress-test-will-the-hotel-market-ride-it-out , [20.08.2019.]

Slika 2. prikazuje rast odnosno pad broja turista i broja noćenja u Barceloni tijekom godina. Promatrano vremensko razdoblje počinje 2006. godine, a završava 2017. godine. Kao što se može primijetiti, bilo da je u pitanju broj noćenja ili broj dolazaka turista, bilježi se konstantan rast tijekom godina. Iznimku predstavljaju jedino 2008. i 2009. godina. Razlog tome je ekonomska kriza koja je tada pogodila čitavi svijet. Nakon tog razdoblja, ukupan broj posjetitelja i noćenja se iz godine u godinu povećavao što je rezultirao ukupnom godišnjom

stopom rasta od 2,8%, odnosno 3,8% u razdoblju od 2006. do 2017. godine. Tijekom 2016. godine Barcelonu je posjetilo otprilike 9 milijuna registriranih posjetitelja što je 9,2% više nego tijekom 2015. godine. Rast se nastavlja i u 2017. godini koja je najbolja godina dosada. Više od 9.3 milijuna posjetitelja i nešto manje od 20 milijuna noćenja dovodi do rasta oko 3% u odnosu na prethodnu godinu (Castells. Perret, 2018.)

Svi podaci navedeni u ovom poglavlju govore kako turizam u Barceloni ima izrazito veliki rast iz godine u godinu. Rastom broja turističkih dolazaka raste i potreba za povećanjem broja ležajeva što rezultira većom ponudom smještaja. Međutim, u takvoj situaciji se mora voditi računa o tome kakva vrsta smještaja će se ponuditi. Promatrajući podatke grada Barcelone može se zaključiti kako je omjer potraživane i ponuđene vrste smještaja jako dobar, ali isto tako i omjer količine ponuđenih i potraživanih ležaja.

3. TRŽIŠTE NEKRETNINA

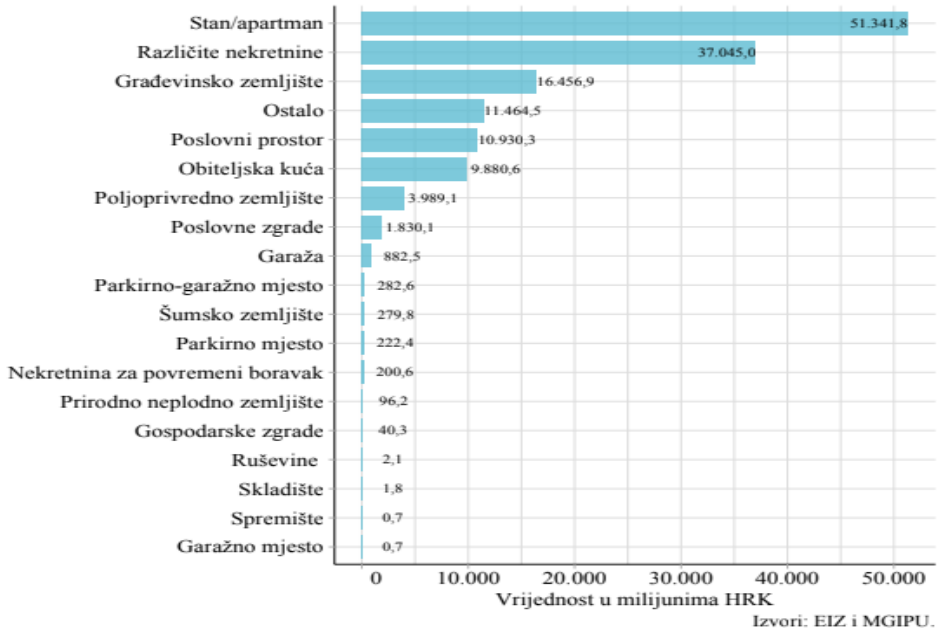
Tržište nekretnina je skup transakcija koje za posljedicu imaju ili promjenu vlasništva nad nekretninama ili promjenu u korištenju prava koja iz nekretnina proizlaze. Sve nekretnine koje se trebaju prodati, prije nego što se prodaju, moraju doći na tržište nekretnina i, ovisno o tome koliko vremena je potrebno da nađu kupca, zadržati se na njemu. Nekretnine se prodaju različitim putevima. To mogu biti prodaje preko agencija, prodaje preko web stranica namijenjenim isključivo u tu svrhu, oglasima na webu, u novinama i slično. Tržište nekretnina može se promatrati na više različitih oblika. Ono može biti promatrano kao tržište nekretnina nekog grada, županije ili pak države. Također, tržište nekretnina može biti specificirano za prodaju određene vrste nekretnina kao što su kuće, stanovi, zgrade, poljoprivredno zemljište, građevinsko zemljište ili neki drugi oblik nekretnine.(Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

3.1. Tržište nekretnina u gradovima na Jadranu

Ekonomski Institut u Zagrebu je u suradnji s ministarstvom graditeljstva i prostornog uređenja Republike Hrvatske u 2018. godini izradio publikaciju „Pregled tržišta nekretnina Republike Hrvatske 2012.-2017.“ (EIZ, 2018.). Osnovni cilj publikacije je učiniti temeljne informacije o stanju i trendovima na tržištu nekretnina javno dostupnima. Prema studiji tržište se diferencira na sljedeće tipove nekretnina: obiteljske kuće, stanove, poslovne nekretnine, građevinska zemljišta, poljoprivredna zemljišta i šumska zemljišta. Publikacija predstavlja podatke čiji naglasak se stavlja na medijalne kupoprodajne cijene nekretnina, prosječnu veličinu nekretnina koje su predmet transakcija te prosječnu starost nekretnine. Također, za svaki promatrani tip nekretnine i za svaki pokazatelj prikazuju se podaci na nacionalnoj razini, zatim na razini županija i jedinice lokalne samouprave te na razini katastarskih Općina grada Zagreba. U nastavku rada prvo će se promotriti tržište nekretnina cijele Hrvatske, a zatim će se bazirati na tržište nekretnina Dalmatinskih gradova koji se ubrajaju u popularne turističke destinacije.

Stanovi/apartmani su tip nekretnine koji je, nakon poljoprivrednih zemljišta, bilježio najveći broj transakcija u promatranom razdoblju u Republici Hrvatskoj. Broj tih transakcija iznosi 103.193. Ukupna vrijednost transakcija u 2012. godini iznosila je 22,4 milijarde kuna, dok je u 2017. ukupna vrijednost dosegnula 27,8 milijardi kuna. 35,4% vrijednosti ugovorenih transakcija odnosi se na stanove što ih čini najznačajnijim udjelom u vrijednosti ukupnih transakcija (slika 3.). Tablica 10. prikazuje broj transakcija po vrsti nekretnine i godinama. Može se primijetiti da stanovi/apartmani prednjače u rastu broja transakcija prema kraju promatranog razdoblja pa im je broj transakcija porastao za 4.738 ili za 31,3%. Također, broj

transakcija obiteljskih kuća ostao je na razini od oko 3.000 transakcija.(Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)



Slika 3. Vrijednost prodanih nekretnina u milijunima HRK po vrsti nekretnina 2012.-2017.

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Tablica 10. Broj transakcija po vrsti nekretnine i godinama

Vrsta nekretnina/godina	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	Ukupno
Poljoprivredno zemljište	38.680	38.974	33.684	34.964	36.895	37.259	220.459
Stan/apartman	15.122	14.034	15.128	17.225	21.819	19.860	103.193
Građevinsko zemljište	12.599	11.994	12.078	11.031	13.092	13.582	74.378
Različite nekretnine	10.206	10.782	11.391	9.876	12.802	14.754	69.811
Ostalo	2.877	2.871	3.284	2.397	3.208	3.258	17.895
Obiteljska kuća	3.033	2.590	2.295	2.833	3.182	2.985	16.919
Poslovni prostor	1.213	1.167	1.289	2.103	2.474	2.714	10.967
Garaža	1.374	1.211	1.496	1.221	1.340	1.122	7.764
Šumsko zemljište	9	34	75	1.838	2.100	1.909	5.965
Parkirno-garažno mjesto	4	7	144	1.036	1.461	1.413	4.065
Parkirno mjesto	788	851	808	253	343	302	3.345
Prirodno neplodno zemljište	0	1	13	309	437	192	953
Nekretnina za privremeni boravak	2	17	14	198	251	144	626
Poslovne zgrade	3	1	10	82	94	60	251
Gospodarske zgrade	1	0	2	37	48	9	97
Skladište	0	0	2	9	13	28	52
Spremište	1	2	1	8	12	8	32
Ruševine	1	1	0	7	13	0	22
Garažno mjesto	0	0	0	4	7	6	17
UKUPNO	85.913	84.537	81.714	85.431	99.591	99.605	536.811

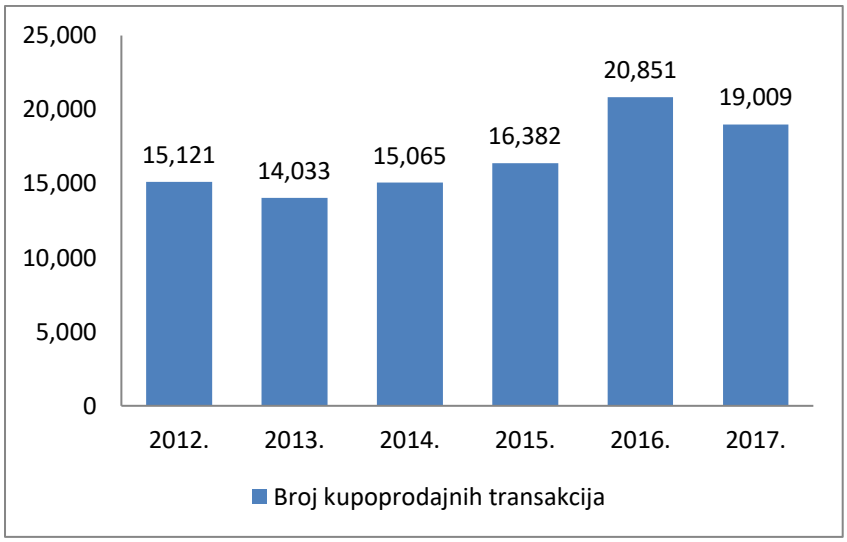
Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Ako se promatraju županije, transakcije stanom/apartmanom dominantne su u Gradu Zagrebu i u jadranskim županijama: Primorsko-goranskoj, Splitsko-dalmatinskoj, Istarskoj i Ličko-senjskoj županiji. Za razliku od prethodno navedenih, u Zadarskoj i Šibensko-kninskoj županiji dominiraju transakcije građevinskim zemljištem. Po broju kupoprodajnih transakcija ističu se grad Zagreb i Split, u kojima se većina transakcija odnosi na kupoprodaju stanova/apartmana (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.).

3.1.1.1. Stanovi/apartmani

Kada se promatraju transakcije stanova/apartmana na razini Hrvatske, u razdoblju od 2012. do 2017. godine ostvareno je ukupno 100.456 kupoprodajnih transakcija. Također, najveći broj transakcija je ostvaren tijekom 2016. godine kada se izvršilo 20.851 transakcija što je 20,8% ukupnih transakcija tijekom promatranog razdoblja. U odnosu na 2012. godinu, u 2016. godini je ostvareno 37,9 posto više transakcija. 19.009 transakcija je ostvareno u 2017. godini (graf 2.).Vrijednost prodanih stanova u 2012. godini u milijunima kuna iznosila je 7.866,7. Nadalje,

u 2013. godini prodani stanovi su vrijedili 6.967,2 milijuna kuna, a u 2014. godini dolazi do rasta vrijednosti pa ukupna vrijednost iznosi 7.786,7 milijuna kuna. U 2015. rast se nastavlja, vrijednost tada iznosi 8.239,9 milijuna kuna, dok u 2016. godini vrijednost prodanih stanova/apartmana doživljava svoj maksimum tijekom promatranog razdoblja te iznosi 10.398,7 milijuna kuna. Nakon 2016. godine vrijednost prodanih stanova/apartmana pada te se brojka spušta na 10.080,6 milijuna kuna.(Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)



Graf 2. Broj kupoprodajnih transakcija stanova/apartmana 2012.-2017.

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Promatrano po županijama, najveći broj transakcija stanova/apartmana tijekom promatranog razdoblja dogodio se u Gradu Zagrebu. Ondje je ostvareno 32.166 transakcija odnosno 32% ukupnih transakcija. Grad Zagreb po broju transakcija slijede Primorsko-goranska županija koja je ostvarila gotovo 19.000 transakcija manje, a nakon nje Splitsko-dalmatinska županija koja je ostvarila oko 20.000 transakcija manje u odnosu na Grad Zagreb. Četvrto i peto mjesto prema najvećem broju transakcija su ostvarile Istarska i Zadarska županija. Također, valja napomenuti da je sedam jadranskih županija ostvarilo ukupno 47,3% od ukupnih transakcija stanova/apartmana u promatranom razdoblju. Ako se njima još pridoda Grad Zagreb, na osam od 21 županija otpada 79,3% transakcija. (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

Tablica 11. Broj prodanih stanova/apartmana po jadranskim županijama i godinama

Županija/godina	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	Ukupno
Istarska	1.335	1.427	1.535	1.429	1.850	2.385	9.961
Primorsko-goranska	2.015	1.942	2.276	2.136	2.525	2.394	13.288
Ličko-senjska	356	268	298	236	335	352	1.845
Zadarska	864	759	886	880	1.144	1.089	5.631
Šibensko- kninska	288	260	287	315	469	311	1.930
Splitsko-dalmatinska	1.449	1.523	1.990	2.281	2.588	2.372	12.203
Dubrovačko-neretvanska	389	384	432	383	490	530	2.608

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Budući da su se, kada se govorilo o turizmu, promatrale samo županije na Jadranu, iste županije će se promatrati i kada su u pitanju nekretnine. U tablici 11. obratiti će se pozornost na broj prodanih stanova/apartmana navedenih županija u promatranom razdoblju. U Splitsko-dalmatinskoj i Istarskoj županiji broj transakcija stanova/apartmana iz godine u godinu raste. Zadarska i Dubrovačko-neretvanska županija imaju sličnu dinamiku, ali na početku promatranog razdoblja bilježe se manje negativne stope. Šibensko-kninska županija je tijekom 2013. i 2014. ostvarila manji broj transakcija nego tijekom 2012. godine, ali nakon toga broj transakcija raste, a 2017. se ponovno bilježi pad broja transakcija.

Kada se govori o medijalnim cijenama stanova/apartmana po metru kvadratnom, na prvih osam mjesta smjestili su se Grad Zagreb i svih sedam jadranskih županija. Najviša medijalna cijenu može se pronaći u Dubrovačko-neretvanskoj županiji. U navedenoj županiji cijena stana/apartmana po metru kvadratnom iznosi 12.664 kune. Nakon Dubrovačko-neretvanske županije slijede Splitsko-dalmatinska, Primorsko-goranska te Zadarska županija. Cijena stana/apartmana po metru kvadratnom u Splitsko-dalmatinskoj županiji iznosi 10.950 kuna što je za 2.035 kuna više nego u Primorsko-goranskoj županiji. Nadalje, za kupiti stan/apartman u Zadarskoj županiji potrebno je izdvojiti 8,792 kn po metru kvadratnom.

Ako se promatra broj prodanih stanova/apartmana po gradovima, grad Zagreb bilježi više od 10.000 transakcija tijekom šest promatranih godina. Od 1.000 do 10.000 transakcija bilježe gradovi kao što su Split, Rijeka, Zadar, Pula, Dubrovnik, Umag, Varaždin i slično. Dubrovnik je jedini grad u RH čija je medijalna cijena stanova/apartmana po metru kvadratnom viša od 15.000 kuna. Gradovi koji se nalaze uz Jadransko more imaju medijalne cijene u rasponu od 10.000 do 15.000 kn po metru kvadratnom.(Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

U promatranom poglavlju može se vidjeti kako je broj kupoprodajnih transakcija stanova/apartmana rastao sve do 2016. godine što je dobro za tržište nekretnina. Međutim, u 2017. godini se ta brojka smanjila, ali ne u svim promatranim županijama nego samo nekim.

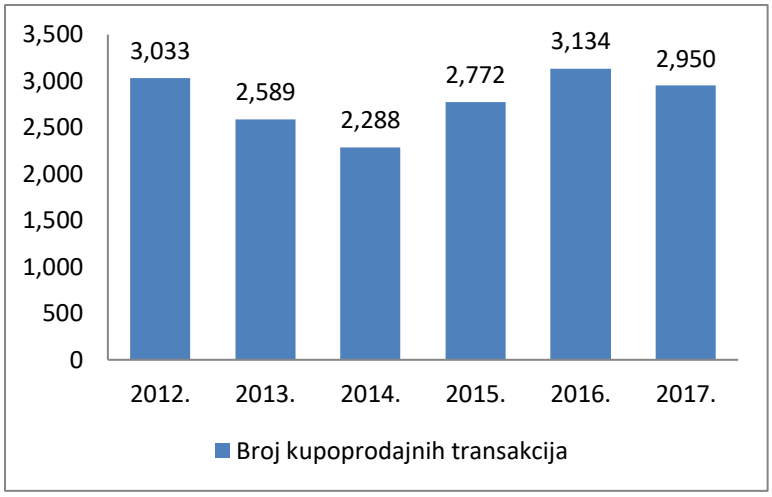
Dobro je da se pad ne bilježi u svim županijama jer ta situacija ne bi bila dobra za tržište nekretnina te bi trebalo uvesti neke promjene na tržištu da bi se taj problem otklonio. Također, ni konstantan pad broja kupoprodajnih transakcija ne bi bio dobar pa treba voditi računa da se on ne nastavi u narednim godinama, već da ponovno počne rasti.

3.1.1.2. Obiteljske kuće

Tijekom promatranog razdoblja u trajanju od šest godina, ostvareno je ukupno 16.740 kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća. Najveći broj transakcija je ostvaren u 2016. godini, dok je najmanje transakcija, ukupno 2.288, ostvareno u 2014. godini (Graf 3.).

U 2012. godini ukupna vrijednost kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća iznosila je 1,6 milijardi kuna što je za 0,3 milijarde kuna više nego u naredne dvije godine. Nakon 2014. godine slijedi rast vrijednosti transakcija pa tako u 2015. godini ostvarena je vrijednost od gotovo 1,9 milijardi kuna što je 18,6% više u odnosu na 2012. godinu. U 2017. godini ukupna vrijednost se povećala u odnosu na prethodnu godinu, ali se broj kupoprodajnih transakcija smanjio. Iz toga se može zaključiti da je došlo do rasta cijena nekretnina.

Promatrano po županijama, najveći broj transakcija obiteljskih kuća u promatranom razdoblju bilježi se u Primorsko-goranskoj županiji te iznosi 2.487 što je 14,9% ukupnih transakcija. Nakon Primorsko-goranske, s 2.035 transakcija slijedi Splitsko-dalmatinska županija. Na sedam jadranskih županija odnosi se 57,6% ukupnih transakcija u razdoblju od 2012. do 2017. godine. Broj kupoprodajnih transakcija u Istarskoj županiji su rasle iz godine u godinu. Slična situacija je i u Primorsko-goranskoj, Splitsko-dalmatinskoj, Šibensko-kninskoj i Dubrovačko-neretvanskoj županiji koje bilježe rast broja transakcija, ali imaju nekoliko manjih negativnih stopa (Tablica 12). (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)



Graf 3. Broj kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća 2012.-2017.

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Tablica 12. Broj prodanih obiteljskih kuća po jadranskim županijama i godinama

Županija/godina	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	Ukupno
Istarska	217	237	259	316	362	408	1.799
Primorsko-goranska	455	423	366	453	419	371	2.487
Ličko-senjska	75	59	48	91	108	82	463
Zadarska	214	122	136	181	154	138	945
Šibensko- kninska	216	234	223	191	236	181	1.281
Splitsko-dalmatinska	299	315	329	322	354	416	2.035
Dubrovačko-neretvanska	72	95	78	118	119	144	626

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Kada se govori o medijalnim cijenama obiteljskih kuća po metru kvadratnom, na prvih devet mjesta su se, očekivano, smjestili Grad Zagreb, Zagrebačka županija te svih sedam jadranskih županija. Najviše cijene imaju obiteljske kuće u Dubrovačko-neretvanskoj županiji gdje jedan metar kvadratni ima medijalnu cijenu od 7.135 kuna. Slijede je Istarska (6.667kn/m2), Primorsko-goranska (5.664kn/m2), Splitsko-dalmatinska (5.606kn/m2), Šibensko-kninska (5.507kn/m2) te Ličko-senjska (4.852kn/m2) čije su medijalne cijene više za 1.200 kuna od Grada Zagreba čija je cijena 3.654 kune.

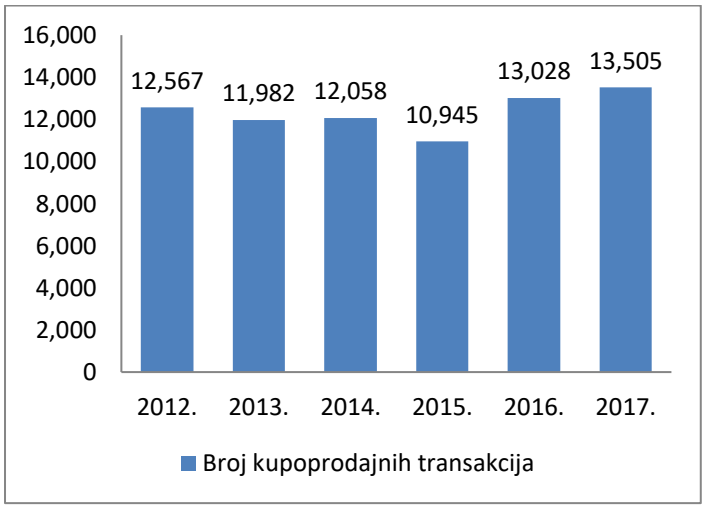
Na razini jedinice lokalne samouprave, broj kupoprodajnih transakcija je najveći u gradu Zagrebu i Osijeku koji imaju više od 1.000 transakcija u promatranom razdoblju. Split, Šibenik, Dubrovnik, Poreč i sl. su u kategoriji od 200 do 500 transakcija. Kada se gledaju medijalne cijene prodanih kuća po metru kvadratnom, Dubrovnik, Rovinj i Konavle imali su cijene više od 10.000 kuna po metru kvadratnom. Nadalje, u 21 jadranskom JLS-u cijene su varirale u rasponu od 7.500 do 10.000 kn po metru kvadratnom. (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

U broju kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća se bilježi slično kretanje kao i u transakcijama stanova/apartmana. Valja zaključiti kako se, iako se bilježi manji broj transakcija u RH, u gotovo svim jadranskim županijama događa rast broja kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća.

3.1.1.3. Građevinska zemljišta

Osim stanova/apartmana i obiteljskih kuća, također će se promotriti i građevinska zemljišta kao jedan od tipova nekretnina čija cijena može ovisiti o turizmu. Razlog tome je što može doći do povećane potražnje za građevinskim zemljištima da bi se na njima gradile obiteljske kuće, stanovi/apartmani, hoteli, hosteli i slični objekti koji se mogu koristiti u turističke svrhe. Promjena potražnje može dovesti do rasta/pada cijena građevinskih zemljišta.

U razdoblju od 2012. do 2017. godine ostvareno je 74.077 kupoprodajnih transakcija građevinskih zemljišta. Najveći broj transakcija, čak njih 13.505 ili 18,2%, ostvareno je u zadnjoj promatranoj godini. U odnosu na prvu promatranu godinu, u posljednjoj godini je ostvaren rast broja transakcija od 7,5%, a u odnosu na 2016. godinu zabilježen je rast od 3,7%. Najmanji broj kupoprodajnih transakcija je ostvaren u 2015. godini, njih samo 10.945 (graf 4.)



Graf 4. Broj kupoprodajnih transakcija građevinskih zemljišta 2012.-2017.

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

Što se tiče vrijednosti kupoprodajnih transakcija građevinskog zemljišta, najveća je bila u posljednjoj promatranoj godini kada je iznosila 3.234,1 milijun kuna. U prvoj promatranoj godini ukupna vrijednost kupoprodajnih transakcija građevinskog zemljišta iznosila je 2,578,7 milijuna kuna što je 25.4% manje od 2017. godine.

Kada se promatraju transakcije po županijama, najveći broj istih je ostvaren u šest jadranskih županija te u Gadu Zagrebu i Zagrebačkoj županiji. Na prvom mjestu je Primorsko-goranska županija u kojoj se ostvarilo 13.215 transakcija što je 17,8% ukupnih transakcija. Drugo mjesto po najvećem broju prodanih građevinskih zemljišta zauzela je Splitsko-dalmatinska županija koja je u promatranom razdoblju ostvarila 9.821 transakcije. Najmanji broj transakcija obilježen je u Ličko-senjskoj županiji gdje je u promatranom razdoblju prodano 1.595 građevinskih zemljišta (tablica 13.). (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

Tablica 13. Broj prodanih građevinskih zemljišta po jadranskim županijama i godinama

Županija/godina	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	Ukupno
Istarska	1.284	1.249	1.385	1.216	1.581	2.262	8.977
Primorsko-goranska	2.017	2.183	2.128	2.065	2.443	2.378	13.215
Ličko-senjska	224	177	348	179	284	195	1.595
Zadarska	1.373	1.337	1.473	1.179	1.566	1.654	8.582
Šibensko- kninska	678	704	729	681	786	702	4.280
Splitsko-dalmatinska	1.382	1.433	1.583	1.359	1.873	2.191	9.821
Dubrovačko-neretvanska	502	468	530	414	447	512	2.873

Izvor: Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.

U 2012. godini transakcije građevinskim zemljištem su imale najveću vrijednost. Istarska županija je u 2017. godini obilježila rast broja transakcija za 76,2% u odnosu na prvu promatranu godinu, a Splitsko-dalmatinska županija 58,5%.

Medijalna cijena građevinskih zemljišta po metru kvadratnom je u promatranom razdoblju u Šibensko-kninskoj županiji bila najviša te iznosila 535 kuna. Za kunu manje cijene su bile u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Dubrovačko-neretvanska županija imala je cijenu od 462 kune, Zadarska 382 kune, Primorsko-goranska 356 kuna. Na šestom mjestu našla se Istarska županija čija cijena iznosi 302 kune, a posljednja jadranska županija, Ličko-senjska, imala je cijenu od 194 kune.

Zagreb, Split, Rijeka, Zadar, Šibenik i Crikvenica su u promatranom razdoblju imala više od 1.000 transakcija građevinskih zemljišta što je najveći ostvareni broj transakcija. Medijalna cijena je u promatranom razdoblju bila viša od 1.000 kuna po metru kvadratnom u Biogradu na Moru, Bolu, Dubrovniku, Pučišćima, Smokvici i Splitu. Ostala građevinska zemljišta na Jadranu su imali cijene u rasponu od 250 do 1.000 kuna po metru kvadratnom. (Tkalec, Vizek, Žilić, 2018.)

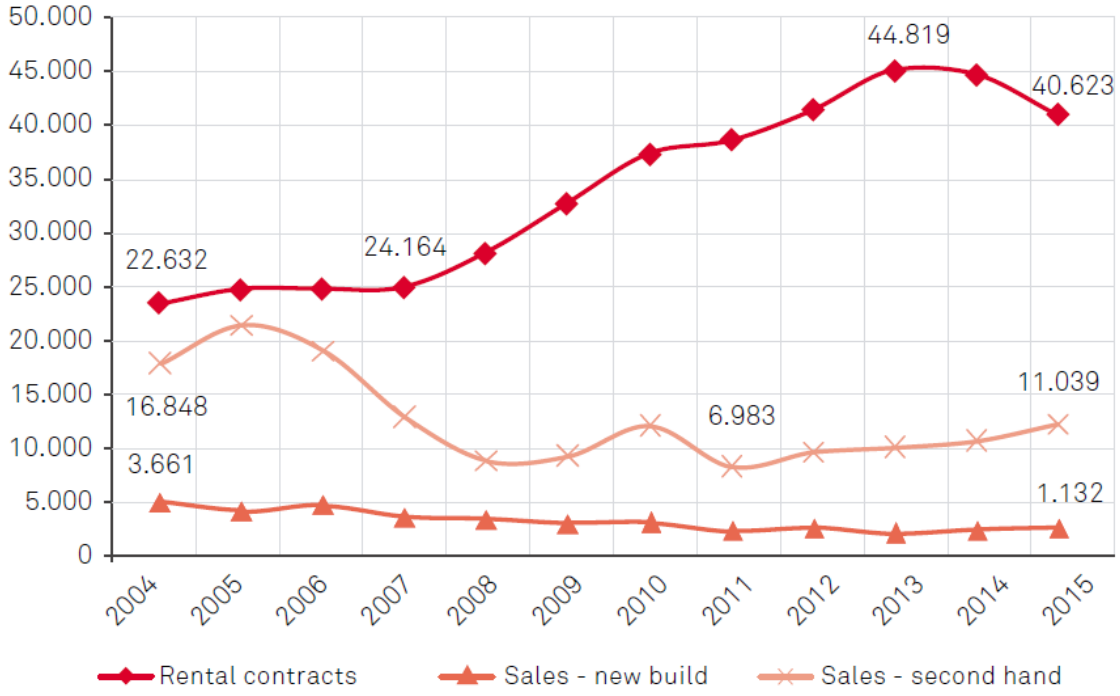
Završetkom ovog poglavlja može se zaključiti kako u gradovima na Jadranu cijene nekretnina u promatranom razdoblju neprestano rastu, ali raste i broj kupoprodajnih transakcija, posebice kada su u pitanju stanovi, obiteljske kuće i građevinska zemljišta. Tržište nekretnina u RH proživljava veliku razliku u cijenama nekretnina na područjima različitih županija pa su tako cijene nekretnina u jadranskim županijama i do stotinu puta veće od, primjerice, neke županije u Slavoniji. Takva situacija nije dobra za tržište jer na tržištu treba postojati ravnoteža tj. cijene nekretnina bi trebale biti slične u svim područjima Republike Hrvatske. Promatrajući podatke može se vidjeti da turistički privlačna područja imaju najskuplje nekretnine u Hrvatskoj.

3.2. Tržište nekretnina u Barceloni

Tržište nekretnina Barcelone će se analizirati u nastavku s ciljem identifikacije mogućih sličnosti s jadranskim gradovima. Naime, Barcelona je jedan od najpopularnijih gradova za stanovanje u Europi. Zbog svoje kulturne raznolikosti, geografskog položaja, očaravajuće arhitekture i svih mogućnosti koje nudi mnogi se odlučuju na život u Barceloni. Bilo da se radi o stanovnicima koji cijeli život žive u Barceloni, drugim stanovnicima Španjolske ili pak o ljudima neke druge države, Barcelona je dobar izbor za svakoga, za život, ali i za turističke posjete. Međutim, sve većim naseljavanjem u Barcelonu dolazi i do sve veće potražnje za nekretninama u Barceloni. Površine je veće od 100 kvadratnih kilometara, Barcelona je dom 1,6 milijuna ljudi. Pridoda li se tome veliki broj turista koji svake godine posjeti Barcelonu, može se zaključiti da postoji problem s nekretninama. Naime, veliki broj stanovnika dovodi do ograničenja kada su u pitanju nekretnine, veličina nekretnina i slično. Postoji velika potražnja za nekretninama u Barceloni što dovodi do rasta cijena istih. Barcelona ima najviše cijene najamnina i najveće prosječne cijene nekretnina u usporedbi s ostalim velikim gradovima u Španjolskoj. U nastavku će se promatrati tržište i cijene nekretnina u Barceloni.

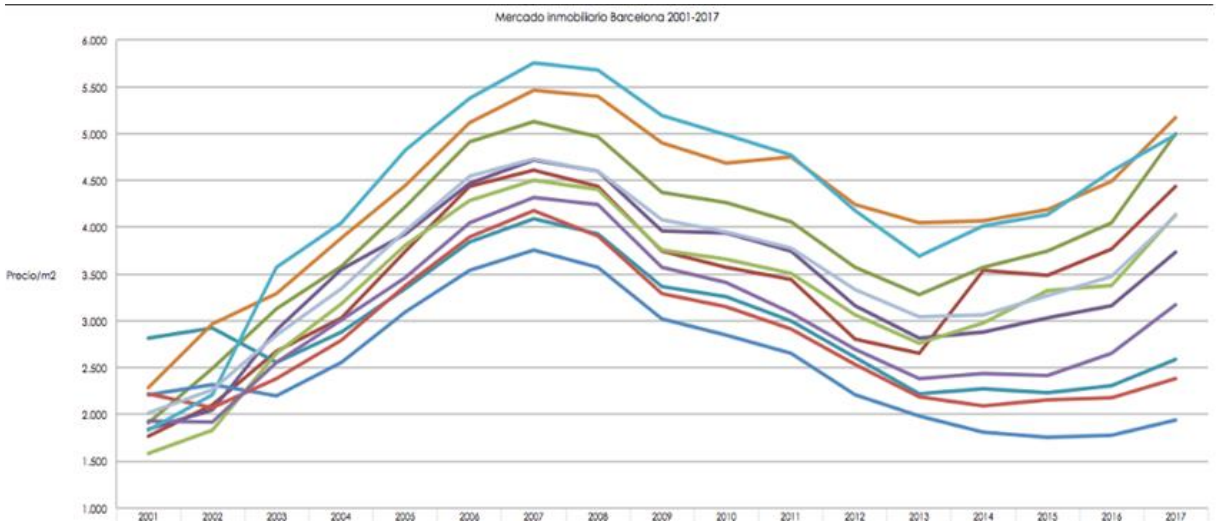
Tijekom 2013. godine broj ugovora o zakupu nekretnine u Barceloni je bio najveći i iznosio je 44.819 ugovora. Od početka promatranog razdoblja broj ugovora o zakupu je iz godine u godinu rastao, a tek je tijekom 2014. godine počeo padati te je u 2015. godini iznosio 40.623 ugovora. Nadalje, broj prodajnih ugovora nekretnina koje su prethodno već imale vlasnika je tijekom godina varirao. Najveći je bio tijekom 2005. godine kada je iznosi oko 21.000 ugovora, a nakon toga počinje padati. U 2015. godini ostvareno je nešto više od 11.000 ugovora o prodaji starijih nekretnina. Broj ugovora o prodaji novogradnje je uvijek najmanji kada se promatraju navedena tri tipa ugovora. Najveći ostvareni broj ugovora o prodaji novogradnje bio je 3.661

ugovora u 2004. godini, a nakon toga gotovo cijelo vrijeme pada. U 2015. godini iznosio je 1.132 ugovora (slika 4.) (Martorell, Esparducer, Lopez (2016.))



Slika 4. Broj ugovora o prodaji i zakupu u Barceloni 2004.-2015.

Izvor: Martorell, Esparducer, Lopez (2016.)



Slika 5. Cijene jednog kvadratnog metra u Barceloni 2001.-2017.

Izvor: Amantegui, 2017., https://www.bcn-advisors.com/blog/en/evolution-of-real-estate-market-in-barcelona-2001-2017/ [21.08.2019.]

Na početku promatranog razdoblja, u 2001. godini, na tržištu nekretnina u Barceloni jedan kvadratni metar u prosjeku je koštao 2010 eura. Očekivano, najskuplja naselja Barcelone imala su cijene veće od prosjeka. Rast cijena se obilježava sve do 2007. godine u kojoj se događa početak svjetske ekonomske recesije. Sve do te godine u cijeloj Barceloni bilježio se porast cijena po metru kvadratnom za 21% godišnje, a u toj godini povećao se za samo 4% te prosječna cijena iznosi 4.732 eura po jednom kvadratnom metru. Tijekom 2007. godine primjećuje se pad cijena nekretnina u cijelome gradu osim naselja Zona Alta i Les Corts u kojima se pad bilježi tek u 2008. godini. U vrijeme svjetske ekonomske krize Barcelona je pretrpjela pad cijena nekretnina za otprilike 500 eura po jednom kvadratnom metru godišnje što je otprilike pad od 12% godišnje. Tek u periodu 2010.-2011. godine pad cijena iznosi između 5-6% godišnje što govori da se tržište počinje stabilizirati. Minimalna cijena od početka recesije dosegnuta je tijekom 2013. godine kada je prosječna cijena jednog metra kvadratnog iznosila 3.045 eura. Nakon tog razdoblja cijene nekretnina Barcelone ponovno počinju rasti.

Već u prvoj četvrtini 2014. godine može se primijetiti rast cijena nekretnina. Tako su, primjerice, u naselju Ciutat Vella cijene narasle za 25% tj. za 900 eura po jednom kvadratnom metru. U nekim od najpoželjnijih naselja cijene po metru kvadratnom su narasle za 200-300 eura. Tijekom 2016. godine cijene nekretnina u Barceloni su rasle do 14.4% što je najdinamičniji rast zabilježen u cijeloj Španjolskoj. U zadnjoj promatranoj godini dolazi do većeg intenziteta rasta cijena. Porast od 15% dovodi do prosječne cijene od 4123 eura po jednom kvadratnom metru (slika 5.).(Amantegui, 2017.)

Kada se govori o najmu, cijene su različite ovisno o naselju u kojem se nalazi nekretnina. Mjesečne cijene najma će uglavnom iznositi 700 i više eura. Prosječna cijena jednog kvadratnog metra u gradu Barceloni je općenito skuplja nego u ostatku Španjolske. Naselje Ciutat Vella je prije imalo dosta pristupačne cijene, međutim, zbog velikog broja apartmana koji se iznajmljuju u turističke svrhe, sve je teže unajmiti stan po niskim cijenama. Prosječna cijena po jednom metru kvadratnom tu iznosi oko 18 eura. Nadalje, u naselju Sarria-Sant Gervasi cijena po m2 je oko 19 eura, dok je u naselju Sant Marti oko 20 eura. S druge strane, najjeftinija naselja u Barceloni kao što su Sant Andreu, Horta-Guinardo i Nou Barris imaju cijene 12-14 eura po jednom kvadratnom metru. (De Suosa, 2019.)

U Barceloni je tijekom prvog kvartala 2019. godine ostvareno 15.021 kupoprodajnih transakcija nekretnina od čega je 13,37 posto bilo sa strane internacionalnih kupaca.

Tablica 14. Prosječne cijene za stan od 120m2 u centru grada (u eurima)

Grad	Prodajna cijena	Mjesečna najamnina
Barcelona	570.480	2.092
Madrid	525.840	2.060

Izvor: Gurina, N., 2019.. https://dispatcheseurope.com/tranio-our-overview-of-the-current-spanish-property-market/ [22.08.2019.]

Madrid i Barcelona su dva najpoželjnija grada u Španjolskoj kada je u pitanju stanovanje. U tablici 14. su prikazane cijene oba grada kada se radi o stanu površine 120 metara kvadratnih da bi se mogla napraviti usporedba. Prvo će se promatrati prodajna cijena nekretnine u oba grada. U Barceloni nekretnina površine 120m2 košta 570.480 eura. Za razliku od Barcelone, za nekretninu iste kvadrature u Madridu potrebno je izdvojiti 44.640 eura manje tj. 525.840 eura. Nadalje, mjesečna najamnina nekretnine u centru Barcelone iznosi 2.092 eura, dok za takvu nekretninu u Madridu mjesečno treba platiti 2.060 eura najamnine. Kao što je prikazano, bilo da se radi o kupnji ili pak o najmu nekretnine u Barceloni je uvijek potrebno izdvojiti više novca nego li u Madridu. Iako je Madrid glavni grad Španjolske, potražnja za nekretninama je u Barceloni ipak veća te su nekretnine skuplje.(Gurina, N., 2019.)

Barcelona je, uz Madrid, najskuplji grad u Španjolskoj kada su u pitanju nekretnine. Kao u i primjeru Republike Hrvatske, cijene na tržištu nekretnina u Barceloni cijelo vrijeme rastu. Krivac za izrazito visoke najamnine i kupoprodajne cijene dijelom je upravo turizam. Naselja koja su prethodnih godina bila jedna od najjeftinijih za stanovanje, u zadnjih nekoliko godina su postale gotovo nedostižne za većinu stanovnika. Razlog tome je što su takva naselja popularna među turistima. Ovo je primjer kako turizam loše utječe na tržište nekretnina te je jasno zašto dio stanovnika nije sretan što broj turističkih dolazaka raste iz godine u godinu.

4. POVEZNICA TURIZMA I TRŽIŠTA NEKRETNINA

Kada se govori o Republici Hrvatskoj, prethodno je dokazano da je broj turističkih dolazaka počeo rasti početkom 21. stoljeća tj. nekoliko godina nakon završetka Domovinskog rata. Broj stranih turista raste u odnosu na domaće te se bilježi ubrzani rast ukupnog broja turista, posebice tijekom zadnjih desetak godina. Turisti najviše borave na Jadranu, u većim jadranskim gradovima kao što su Split, Dubrovnik, Zadar i slično. Nadalje, u novije vrijeme turisti se sve češće odlučuju na boravak u privatnom smještaju čiji se broj u posljednjih nekoliko godina udvostručio. Mnogi stanovnici jadranskih gradova su u turizmu prepoznali priliku za laku zaradu te su svoje nekretnine prenamijenili te od njih napravili apartmane, privatne sobe ili slično. Povećani broj turista te privatnih smještaja je rezultirao većom potražnjom za nekretninama. Cijene nekretnina počinju rasti iz godine u godinu, broj kupoprodajnih transakcija također raste, posebice na Jadranu. Također, dolazi do izgradnje novih hotelskih objekata da bi se povećao kapacitet ležajeva za turiste. Broj potraživanih stanova, obiteljskih kuća i građevinskih zemljišta raste. Međutim, u posljednjih 1-2 godine počinje se pojavljivati višak kapaciteta te isti ostaju nepopunjeni. Ta brojka još nije visoka, ali treba naglasiti da broj privatnih ležajeva još uvijek raste. U borbi za opstanak prevladati će oni apartmani koji se odlikuju prije svega kvalitetom. Upravo zbog toga će doći do poboljšanja kvalitete stanova i obiteljskih kuća koje se iznajmljuju. To je jedna od pozitivnih strana turizma na nekretnine – ako se apartmani prestanu iznajmljivati u turističke svrhe, bolji i kvalitetniji smještaji će se nuditi za boravak stanovnicima promatranih gradova.

Turizam uvelike utječe na rast BDP-a per capita tj. BDP-a po stanovnika. To znači da se povećava bogatstvo stanovništva što utječe na mogućnost stanovnika pri kupnji nekretnina. Zbog toga će stanovnici, iako cijene nekretnina rastu, imati bolju mogućnost za kupiti ili unajmiti nekretninu nego što su to bili u mogućnosti prije, kada je BDP bio manji.

Nadalje, veliki broj imućnijih turista se odlučuje na dolazak u Republiku Hrvatsku čije će ih ljepote privući i potaknuti na kupnju nekretnina. Takve nekretnine su često na područjima gdje nema izgrađenih cesta, priključaka za vodu, struji i slično. Upravo to će potaknuti na ulaganje u navedene čimbenike zbog kojih će se kasnije možda izgraditi nove nekretnine na tom području. Te nekretnine tada dobivaju na kvaliteti što znači da im raste vrijednost, kao i cijena.

Tijekom 2019. godine obilježio se sporiji rast broja turističkih dolazaka i noćenja u odnosu na prethodnu godinu, a broj ležajeva u privatnom smještaju ubrzano raste. Također, stopa rasta ležajeva u privatnom smještaju znatno je brža u odnosu na hotelski smještaj. Prosječna

popunjenost hotela je prošle godine bila gotovo 50 posto dok je popunjenost u privatnom smještaju bila 14,3%.

Analiza Ekonomskog instituta i ministarstva graditeljstva je dokazala da turizam utječe na rast cijena nekretnina. Tako su cijene nekretnina u nekim gradovima, kao što su Dubrovnik, Split ili pak Hvar, dosegnule visinu od 15.000 kuna. S rastom broja turističkih dolazaka i noćenja rasla je i cijena nekretnina, bilo da se radi o kupoprodajnoj cijeni ili cijeni najma. Za razliku od Jadrana, u županijama u kojima nema turizma cijene nekretnina su ostale i po stotinu puta niže od cijena nekretnina na Jadranu. Samo ta informacija je dovoljna da se zaključi kako turizam uvelike utječe na rast cijena nekretnina u Hrvatskoj. Kao posljedicu toga može se navesti nemogućnost kupnje ili najma nekretnina u turističkim područjima.

Da bi se ovaj problem riješio, potrebno je napraviti velike promjene na razini države. Ovakva situacija je nastala upravo zbog prevelikog broja privatnog smještaja, niskih poreza, niske stope paušala. Naime, iznajmljivači nisu obveznici PDV-a već samo plaćaju paušal. Kada bi iznajmljivači bili obveznici PDV-a, puno manji broj ljudi bi se odlučio postati iznajmljivač jer im se ne bi isplatilo iznajmljivati uz velike troškove koje stvara PDV. To bi dovelo do smanjenja broja privatnog smještaja te bi cijene nekretnina bile stabilnije, bez velikih razlika između turističkih i ne turističkih područja.

Očekuje se da će, zbog povećanja broja nepopunjenog smještaja, doći do smanjenja ponuđenog privatnog smještaja što će rezultirati stabilizacijom cijena na tržištu nekretnina. To znači da će cijene u cijeloj Hrvatskoj imati manje međusobne razlike u visini. Najam ili kupnja nekretnina postati će lakše ostvariva jer će se cijene smanjiti.

Kao i u Hrvatskoj, u Barceloni turizam također utječe na cijene na tržištu nekretnina. Nakon ekonomske krize koja je pogodila svijet, broj turističkih dolazaka počinje rasti, a zajedno s njime počinju rasti i cijene nekretnina. Za vrijeme velike ekonomske krize broj turističkih noćenja u Barceloni se smanjio, ali su se i smanjile cijene nekretnina.

Za razliku od Hrvatske, u Barceloni postoji bolja organiziranost turizma i zakona o turizmu. Kontrolira se broj privatnih ležajeva u ponudi, a ulaže se u hotelske objekte. Grad Barcelona je kupio određene cijele zgrade da, među ostalim, ne bi došlo do iznajmljivanja u turističke svrhe. Također je uvedeno pravilo o u kojem svi koji žele iznajmljivati nekretninu u turističke svrhe trebaju dobiti odobrenje od grada za napraviti isto. Također, vlasti Barcelone su donijele odluku kako pojedina koji želi iznajmiti dio svoje nekretnine smije iznajmiti najviše dvije spavaće sobe

za najviše četiri mjeseca, a da pri tom moraju biti prisutni u stanu (Ballester, P. 2018.).Osim navedenih poteza, vlasti u Barceloni su odlučile kontaktirati vlasnike nekretnina koje nisu popunjene te im ponuditi mogućnost uključivanja njihovih domova u gradsko tržište najma pri čemu grad vlasnicima nudi različite pogodnosti, primjerice pogodnosti za obnovu stanova (Blanco-Romero, Blazquez-Salom, Canoves, 2018.). U odnosu na ostatak Španjolske, cijene nekretnina u Barceloni su dosta više, ali razlika nije velika kao u pojedinim dijelovima Hrvatske. Rast cijena na tržištu nekretnina u Barceloni je nastao zbog kombinacije više čimbenika- potražnja za nekretninama se povećala u zadnjih nekoliko godina, a ponuda je oskudna zbog ograničenja prostora. Također, veliki broj smještaja se prenamijenio i počeo koristiti u turističke svrhe što je još dodatno smanjilo broj ponuđenih nekretnina na tržištu. Kao što je već poznato, mala ponuda znači veću kontrola cijena na tržištu i time dolazi do rasta cijena ponuđenih nekretnina. S obzirom na to da je odnos hotelskog smještaja i privatnog smještaja u kontroliranom, dobrom odnosu, u privatnom smještaju ne dolazi do tolike neiskorištenosti kapaciteta da bi se cijene zbog toga smanjile. Međutim, broj turističkih noćenja raste iz godinu u godinu što je glavna stavka koja utječe na popunjenost ponuđenog smještaja.

5. ZAKLJUČAK

Iz provedene analize prezentirane u ovom radu može se zaključiti da turizam mnogo utječe na cijene na tržištu nekretnina. Kako raste broj turističkih noćenja, tako rastu i cijene nekretnina. Neovisno o kojem gradu se radi, jasno je da će turizam uvijek utjecati na cijene. Međutim, taj utjecaj se može smanjiti djelovanjem države/općine/grada tj. nadležnih tijela. Kao što se može primijetiti, turizam je utjecao na rast cijene u turističkim gradovima u Hrvatskoj, u Barceloni, ali vjerojatno i u bilo kojem drugom turističkom mediteranskom gradu. Ali, postoji razlika između Barcelone i jadranskih gradova, a to je kontrola utjecaja. Dok u Barceloni vlada sklad, u Hrvatskoj je situacija potpuno drugačija i može se reći da je loša. Naime, u Barceloni je kontrola nekretnina i zakoni koji vladaju omogućeno da se cijene mijenjaju i rastu, ali ne ekstremno u odnosu na ostatak Španjolske. Također, u Barceloni veliki problem stvara manjak ponude u odnosu na potražnju što je možda i veći razlog rasta cijene od samog turizma, ali i turizam je jedan od razloga rasta cijena jer su se mnogi vlasnici nekretnina okrenuli turizmu, a zanemarili dugoročno iznajmljivanje ili prodaju nekretnina.

S druge strane, u Hrvatskoj ne postoji planski razvoj turizma što je rezultat loše kontrole turističkih objekata, broja ležajeva, a onda i loše kontrole cijena nekretnina. Kao u Barceloni, i u RH se sve više vlasnika nekretnina i investitora okreće turizmu što dovod do manjeg broja nekretnina za dugoročni najam ili za kupoprodaju. To rezultira rastom cijene koji postaje ekstreman u jadranskim gradovima koji su turistički popularne destinacije. S druge strane postoje dijelovi Hrvatske u kojima nema turizma u kojima su cijene jako niske, ali kupaca za takve nekretnine gotovo i da nema. Ovakav kontrast nije dobar za tržište nekretnina niti za Hrvatsku kao državu. Upravo zato se treba doći do rješenja ovog problema. Najbolji način za to je da iznajmljivači postanu porezni obveznici i da im se postave veći troškovi (npr. veće cijene za čistoću ili neke druge režije, više cijene u procesu same legalizacije otvaranja smještaja i sl.) što će rezultirati smanjenjem broja privatnih smještaja, a povećati broj nekretnina u svrhu dugoročnog najma ili pak za kupnju. Nadalje, potrebno je ograničiti dopušteni broj privatnih smještaja na pojedinim područjima, a ulagati u hotelske objekte. Time će se samo promijeniti odnos broja noćenja u hotelskim i privatnim objektima, a turizam neće moći toliko utjecati na cijene nekretnina. Sada je situacija takva da u Hrvatskoj 80 posto ukupnog smještaja otpada na apartmane, a 11 samo posto na hotelski smještaj.

Turizam s druge strane i dobro utječe na tržište nekretnina. Iako cijene nekretnina rastu, istovremeno raste i BDP što znači da raste bogatstvo stanovnika. Stanovnici imaju više mogućnosti za kupiti ili unajmiti određenu nekretninu. Osim toga, zbog turizma se direktno i

indirektno ulaže u infrastrukturu što podiže vrijednost pojedinih nekretnina koje se nalaze na tržištu nekretnina što znači da će kupci dobiti kvalitetniju nekretninu.

Kao i u svakoj situaciji, i u turizmu postoje pozitivne i negativne strane. Bitno je ne gledati uvijek samo dobre ili samo loše stvari, već sagledati čitavu sliku i onda donijeti konačnu odluku. Također, treba se napraviti sve što se može napraviti da se uklone sve, ili barem dio, loših strana i poboljšati čitavu situaciju.

LITERATURA

1. Ajuntament de Barcelona, (2017.), Barcelona tourism activity report.

2. Ballester, P. (2018.): Barcelona and mass tourism: Tourismophobia and Coexistence, Teoros, Francuska

3. Blanco-Romero, A., Blazquez-Salom, M., Canoves, G. (2018.): Barcelona, Housing Rent Bubble in a Tourist City. Social Responses and Local Policies, MDPI, Španjolska

4. Castells, M., Perret, S. (2018.): Barcelona´s Stress Test – Will the hotel market ride it out, SAD

5. Forte, F. (2019.): Tourist numbers in Barcelona (Spain) 1990.-2017., Španjolska

6. Hrvatska turistička zajednica, (2018.), Turizam u brojkama 2018., Ministarstvo turizma Republike Hrvatske, Hrvatska

7. Martorell, J., Esparducer, V., Lopez, M. (2016.): 2016.-2025. Barcelona right to housing plan executive summary., Ajuntament de Barcelona, Španjolska

8. Tkalec, M., Vizek, M., Žilić, I. (2018.): Pregled tržišta nekretnina Republike Hrvatske 2012.-2017., Ekonomski institut, Zagreb, Hrvatska

Izvor s Interneta:

1. Amantegui, S. (2017.): Bcn Advisors, [Internet], raspoloživo na: https://www.bcn-advisors.com/blog/en/evolution-of-real-estate-market-in-barcelona-2001-2017/, [21.08.2019.]

2. De Sousa, M. (2019.): What is the average flat rent price in Barcelona in 2018?, [Internet], raspoloživo na: https://www.shbarcelona.com/blog/en/flat-rent-barcelona/ [21.08.2019.]

3. Gurina, N. (2019.): Tranio: Our overview of the current Spanish property market, [Internet], raspoloživo na: https://dispatcheseurope.com/tranio-our-overview-of-the-current-spanish-property-market/ [22.08.2019.]

4. Hrvatska.eu (2019.): Turizam, [Internet], raspoloživo na: http://croatia.eu/article.php?id=34&lang=1, [09.08.2019.].

5. Mediterranean growth initiative, (2017.), Tourism in the Mediterranean, [Internet], raspoloživo na: https://www.mgi.online/content/2017/8/4/tourism-in-the-mediterranean [15.08.2019.].

6. Wikipedia, (2019.), Barcelona, [Internet], raspoloživo na: https://hr.wikipedia.org/wiki/Barcelona [17.08.2019.]

PRILOZI

Popis grafova

Graf 1. Dolasci turista u RH od 1980. – 2015.....**4**

Graf 2. Broj kupoprodajnih transakcija stanova/apartmana 2012.-2017.....**21**

Graf 3. Broj kupoprodajnih transakcija obiteljskih kuća 2012.-2017.....**24**

Graf 4. Broj kupoprodajnih transakcija građevinskih zemljišta 2012.-2017.....**25**

Popis slika

Slika 1. Broj turista koji borave u hotelskim objektima (u 000 000).....**14**

Slika 2. Trendovi kretanja broja turista i potražnje smještaja u Barceloni.....**16**

Slika 3. Vrijednost prodanih nekretnina u milijunima HRK po vrsti nekretnina 2012.-2017..**19**

Slika 4. Broj ugovora o prodaji i zakupu u Barceloni 2004.-2015.....**28**

Slika 5. Cijene jednog kvadratnog metra u Barceloni 2001.-2017.....**29**

Popis tablica

Tablica 1. Osnovni pokazatelji razvoja turizma.....**5**

Tablica 2. Smještajni kapaciteti po vrstama objekata 1980. – 2015.....**6**

Tablica 3. Smještajni kapaciteti po vrstama objekata 2017. i 2018. godina.....**6**

Tablica 4. Noćenja turista 1980.-2015. (u 000).....**9**

Tablica 5. Noćenja turista po vrstama objekata 1980.-2015. (u 000).....**10**

Tablica 6. Noćenja turista po vrstama objekata 2017. i 2018. (u 000).....**10**

Tablica 7. Turistička potražnja prema vrsti smještaja Barcelone u 2017. godini.....**14**

Tablica 8. Broj hotela i ležajeva u Barceloni (1990.-2017.).....**15**

Tablica 9. Kuće za turiste i ležajevi.....**16**

Tablica 10. Broj transakcija po vrsti nekretnine i godinama.....**20**

Tablica 11. Broj prodanih stanova/apartmana po jadranskim županijama i godinama.....**22**

Tablica 12. Broj prodanih obiteljskih kuća po jadranskim županijama i godinama.....**24**

Tablica 13. Broj prodanih građevinskih zemljišta po jadranskim županijama i godinama.....**26**

Tablica 14. Prosječne cijene za stan od 120m2 u centru grada (u eurima).....**30**

SAŽETAK

Broj turističkih dolazaka i noćenja utječe na promjene cijena na tržištu nekretnina. Visina cijene nekretnina ovisi o ponudi i potražnji za nekretninama, području u kojem se nekretnine nalaze, tipu nekretnine i slično. Povećani broj turističkih noćenja je doveo do veće potražnje za nekretninama koja je dovela do povećanja cijena. Također, mnogi vlasnici nekretnina se odlučuju za kratkoročne najmove svojih nekretnina u turističke svrhe što dovodi do smanjenja broja nekretnina za dugoročni najam ili pak prodaju istih. To znači da se smanjuje ponuda nekretnina na tržištu što ponovno dovodi do rasta cijena. U svim turističkim gradovima cijene nekretnina rastu zbog turizma, ali situacija nije ista. U ovom radu su promatrani gradovi na Jadranu i španjolski grad Barcelona. Situacija u promatranim gradovima je dosta različita zbog (ne)kontroliranja turizma i manjka regulacije zakona o turizmu. Barcelona je grad u kojoj broj turističkih noćenja iz godine u godinu raste i dosežu svoj maksimum, a zajedno s njima raste i broj ponuđenog privatnog smještaja, ali i cijene nekretnina. Međutim, cijene nekretnina ne bilježe ekstreman rast jer se broj turističkih objekata kontrolira i postoji regulacija broja privatnih smještaja, odnosa broja ležajeva u hotelskim i privatnim smještajima. S druge strane, u Republici Hrvatskoj postoji jako velika razlika u cijenama nekretnina među turističkim i ne turističkim županijama. Cijene u županijama koje su popularne turističke destinacije su i do stotinjak puta veće nego u županijama koje nisu popularne među turistima. Takve razlike su rezultat nedovoljne kontrole kada je u pitanju turistički smještaj. Sve je veći broj privatnih smještaja, dok se u hotelske objekte gotovo i ne ulaže. Time dolazi do manjeg broja nekretnina za dugotrajni boravak te cijene iz tog razloga raste.

Utjecaj turizma na cijene nekretnina se ne može u potpunosti ukloniti, međutim može se poraditi na tome da se taj utjecaj smanji. To se može ostvariti povećanom kontrolom turističkih objekata. Također, treba se ograničiti broj privatnih smještaja, ulagati u druge vrste turističkih objekata i slično.

SUMMARY

The number of tourist arrivals and overnight stays influences the price changes in the real estate market. The price of real estate depends on the supply and demand for real estate, the area in which the real estate is located, the type of real estate and the like. The increased number of tourist nights has led to a higher demand for real estate which has led to higher prices. Also, many property owners opt for short-term leases of their properties for tourism purposes, leading to a decrease in the number of properties for long-term rental or sale. This means that the supply of real estate on the market is decreasing which again leads to higher prices. In all tourist cities, real estate prices are rising due to tourism, but the situation is not the same. Cities in the Adriatic and the Spanish city of Barcelona are considered in this paper. The situation in the observed cities is quite different due to the (non) control of tourism and the lack of regulation of tourism laws. Barcelona is a city in which the number of tourist nights grows year by year and reaches its maximum, and with them the number of private accommodation, as well as real estate prices. However, real estate prices do not record extreme growth as the number of tourist facilities is controlled and there is a regulation of the number of private accommodations, the ratio of the number of beds in hotel and private accommodations. On the other hand, in the Republic of Croatia there is a very big difference in the prices of real estate between tourist and non-tourist counties. Prices in counties that are popular tourist destinations are up to a hundred times higher than in counties that are not popular with tourists. Such differences are the result of insufficient control over tourist accommodation. There are increasing numbers of private accommodations, while almost no investment is made in hotel facilities. This results in a smaller number of properties for a long stay and prices are rising for this reason.

The impact of tourism on real estate prices cannot be completely eliminated, but it can be reduced. This can be achieved through increased control of tourist facilities. Also, it is necessary to limit the number of private accommodations, invest in other types of tourist facilities and the like.