ULAGANJE U NEKRETNINE PRIVATNOG SMJEŠTAJA NA PODRUČJU SPLITA

Jerončić, Daniela

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2016

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:809591

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

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

ULAGANJE U NEKRETNINE PRIVATNOG SMJEŠTAJA NA PODRUČJU SPLITA

Mentor:

doc. dr.sc. Ana Rimac Smiljanić

Student:

Daniela Jerončić

Matični broj: 5130220

Split, rujan 2016.

SADRŽAJ

1. UVOD 2
1.1. Problem istraživanja 2
1.2. Ciljevi istraživanja 3
1.3. Metode istraživanja 3
1.4. Struktura završnog rada 4
2. TRŽIŠTE NEKRETNINA U SPLITU 5
2.1. Ulaganje u nekretnine 5
2.2. Tržište nekretnina u Splitu 8
3. ANALIZA POTRAŽNJE ZA TURISTIČKIM SMJEŠTAJEM U SPLITU 12
3.1. Turizam u Splitu 12
3.2. Rezultati i analiza obrađenog anketnog upitnika na području Splita 14
5. ZAKLJUČAK 40
SAŽETAK 41
SUMMARY 41
POPIS LITERATURE 42
POPIS SLIKA 44
POPIS TABLICA 45
POPIS GRAFOVA 47
PRILOG 48

1. UVOD

U uvodnom dijelu završnog rada iznosi se problem istraživanja, ciljevi istraživanja, metode istraživanja te struktura završnog rada.

1.1. Problem istraživanja

Turizam je bitan faktor razvoja svake zemlje pa tako i Republike Hrvatske. Kroz turizam se prikazuju sve kulturne i tradicijske vrijednosti jedne zemlje. Hrvatska ima dugu tradiciju bavljenja turizmom, koja seže još u srednji vijek. Hrvatski turizam se počeo naglo razvijati nakon drugog svjetskog rata te je iz godine u godinu stalno bilježio porast broja dolazaka i noćenja. Uslijedile su velike investicije u turistička poduzeća kada je izgrađena većina kapaciteta. Nakon domovinskog rata bilo je potrebno deset godina kako bi se broj noćenja vratio na onaj prije rata[1].

U današnje vrijeme Hrvatska još nije razvila strategiju turističke ponude, najveći problem je nedovoljna ponuda dodatnih sadržaja pa je i dalje osnovni razlog dolaska prirodno bogatstvo ili globalni turistički spektakl. Razvojem Splita kao turističkog središta razvija se i zračna luka koja obara povijesne rekorde po broju dolazaka te trajektna luka koja je treća luka na Mediteranu. U posljednjih pet godina grad Split je rastao preko 20% s brojem noćenja i dolazaka što je bilo prijavljeno, iako je taj brojka i veća ako se uzmu u obzir iznajmljivači na crno te neprijavljeni gosti od strane legalnih iznajmljivača[2].

Sve prethodno navedeno je utjecalo na razvoj tržišta nekretnina u Splitu u posljednjih pet godina. Danas prosječna cijena kvadrata stana u Splitu iznosi otprilike 2000 eura, dok se za potrebe ovog završnog rada razmatrala cijena nekretnina za potrebe iznajmljivanja. U 2016. godini u gradu Splitu zabilježen je mjesečni porast od 4% za cijene nekretnina[3]. Primjerice za jednu nekretninu unutar Dioklecijanove palače platit ćete za jedan kvadratni metar iznos od prosječno 3000 eura dok je cijena nekretnine u centru van Dioklecijanove palače između 2500-3000. Također se treba uzeti u obzir dodatne troškove sređivanja nekretnine te troškove dugoročnog održavanja. Sve navedene činjenice postavljaju problem istraživanja da li se

[1] Žakula, B. (2012.): Uloga i važnost turizma za gospodarstvo Republike Hrvatske, Sveučilište Jurja Dobrile, Pula, str. 25.
[2] Grad Split (2016.) : Split danas, raspoloživo na: http://www.split.hr/Default.aspx?sec=756. (15.05.2016.).
[3] Poslovni puls (2016.): Rastu oglašavane cijene nekretnina u Splitu, Dubrovniku i Zagrebu, raspoloživo na: http://www.poslovnipuls.com/2016/02/02/rastu-oglasavane-cijene-nekretnina-u-splitu-dubrovniku-i-zagrebu/ (15.05.2016.).

isplati ulaganje u nekretnine za iznajmljivanje u Splitu te koliko je njihova isplativost s obzirom na dodatne troškove i otplatni period ulaganja te najvažnije s obzirom na turističku ponudu grada Splita.

1.2. Ciljevi istraživanja

Na temelju navedenog problema istraživanja definiraju se ciljevi istraživanja završnog rada. Ciljevi završnog rada su analizom utvrditi isplativost kupnje rezidencijalne nekretnine u Splitu te njeno preuređenje za turistički najam, tj. isplativost ulaganja u hostele, apartmane i sobe s obzirom na početno visoko ulaganje.

1.3. Metode istraživanja

Pri izradi teorijskog dijela ovog završnog rada kao i prilikom donošenja zaključka koristit će se sljedeće metode:[4]

- metoda deskripcije – postupak jednostavnog opisivanja ili ocrtavanja,
- komparativna metoda – postupak uspoređivanja istih ili srodnih činjenica,
- induktivna metoda – na temelju analize pojedinačnih činjenica se dolazi do zaključka,
- deduktivna metoda – iz općih sudova izvode posebni i pojedinačni zaključci,
- metoda dokazivanja – svrha metode je utvrditi konkretnost neke spoznaje,
- metoda opovrgavanja – sastoji se u dokazivanju pogrešnosti teze i
- metoda kompilacije – postupak preuzimanja tuđih rezultata znanstveno istraživačkog rada.

Primarno istraživanje će se provesti pomoću anketnog upitnika u kojem se anketiraju iznajmljivači apartmana, hostela te soba za iznajmljivanje na području centra grada Splita. Podaci dobiveni anketiranjem obraditi će se u radnom programu Excel, te statističkom programu SPSS. Prilikom prezentacije empirijskog dijela istraživanja koristit će se tablice i grafovi koji su dobiveni obradom anketnog upitnika.

[4] Zelenika R. (2000.): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Sveučilište u Rijeci, Rijeka, str. 49.

1.4. Struktura završnog rada

Ovaj završni rad se sastoji od pet poglavlja koji se dalje dijele na potpoglavlja. U prvom, uvodnom dijelu definiraju se problem istraživanja, navode glavni ciljevi istraživanja, objašnjavaju metode istraživanja te je na kraju prikazana struktura rada.

U drugom dijelu se analizira tržište nekretnina u Splitu. Uspoređivati će se cijena nekretnina u Splitu s obzirom na lokaciju te sličnosti između španjolskog i hrvatskog tržišta nekretnina i njegove povezanosti s turizmom.

Treći dio završnog rada se odnosi na analizu potražnje za turističkim smještajem u Splitu. Tu će se kroz izrađeni anketni upitnik analizirati potražnja za turističkim smještajem u Splitu.

U četvrtom dijelu završnog rada prikazati će se emprijsko istraživanje i analiza isplativosti ulaganja u nekretnine privatnog smještaja.

Peti dio završnog rada se odnosi na zaključak u kojem će se kompletirati sva istraživanja kako teorijska tako i empirijska ovog završnog rada.

Nakon toga je prikazan popis literature, slika, tablica, grafova. Kao prilog priložen je anketni upitnik.

2. TRŽIŠTE NEKRETNINA U SPLITU

Ulaganje u tržište nekretnina jedna je od najatraktivnijih oblika investicija u suvremenom gospodarstvu. Nastavak rada doprinijeti će boljem razumijevanju tržišta nekretnina, ulaganju u nekretnine, te prenamijeni nekretnina u turističke svrhe.

2.1. Ulaganje u nekretnine

Govoreći o tržištu nekretnina i o ulaganju u nekretnine, potrebno je najprije definirati značenje nekretnine. Nekretninu čine zemljišna čestica, tj. zemljišta i sve što je s njim razmjerno trajno povezano na njezinoj površini ili ispod nje.[5] Dijele se na građevine i zemljišta. Pod građevine se podrazumijevaju stambene zgrade, poslovne zgrade, te ostale građevine. Zemljišta uključuju šume, poljoprivredna, te građevinska zemljišta.[6]

Ulaganje u nekretnine postalo je jedan od najpoželjnijih poslovnih prilika suvremenog gospodarstva. Ulaganje u velike investicije za nekretninu znači i zadržavanje vrijednosti i kvalitete i na taj način se bolje oduprire negativnim gospodarskim promjenama i omogućava se povećanje kapitala. Kada se procijenjuje vrijednost velikih investicija, najprije se trebaju analizirati stavke kao što su povrat uloženog novca, likvidnost, razina rizika i slično. Ukoliko su navedeni faktori zadovoljavajući, investitor će biti bliži odluci o ulaganju u nekretninu. Međutim investitori neće ulagati novac u neku investiciju samo zato što imaju dovoljno kapitala za ulaganje. Struktura ulaganja u nekretnine ovisi o nekoliko čimbenika: o fiskalnoj i financijskoj politici u zemlji, o tečaju stranih valuta, o elementima koji su specifični za sektor građevina, o fluktuaciji na tržištu nekretnina.

Svaki investitor koji ulaže u nekretnine nastoji izvući maksimum iz takve investicije, odnosno ukoliko se radi o stambenoj zgradi, investitoru je veoma bitno znati koju cijenu može postići prilikom prodaje stana kako bi unaprijed mogao znati hoće li se investicija isplatiti.[7] Također, ulaganjem u nekretnine investitori nastoje osigurati protok novca za budućnost. Protok novca se ulaganjem u nekretnine može ostvariti iznajmljivanjem nekretnine, korištenjem nekretnine

[5] Hrvatska gospodarska komora (2009.): Priručnik za polaganje stručnog ispita za agenta posredovanja u prometu nekretnina, HGK, Zagreb, str. 130.
[6] Ministarstvo financija (2015.): „Oporezivanje prometa nekretnina“ XII.dopunjeno izdanje, Ministarstvo financija, Zagreb, str. 3., dostupno na: http://www.poreznauprava.hr/HR_publikacije/Prirucnici_brosure/Nekretnine_159.pdf (05.09.2016.).
[7] Guo P. (2010.): Private Real Estate Analysis, Faculty of business Administration, str. 238., raspoloživo na: http://www.umac.mo/fba/irer/papers/past/vol13n3_pdf/1-100101%20Real%20Estate%20Investment%20(Guo).pdf (05.09.2016.).

u svrhu zaloga za odobrenje kredita, poreznim uštedama i eventualnim kapitalnim dobitkom prilikom prodaje.

Cijena koju je investitor spreman dati za nekretninu ovisi o navedenim elementima, koliko i kada će se investicija isplatiti. Ulagači se za savjet mogu obratiti tržišnim analitičarima kako bi bili sigurni da određena nekretnina zadovoljava njihove uvjete i zahtjeve.[8] Konačan čimbenik koji utječe na odluku o investiranju u nekretninu, jest isplativost i privlačnost alternativnog ulaganja. No, na ulaganje u nekretnine ne treba samo gledati kao na običnu investiciju, već kao na poslovnu priliku koja može donositi prihode dugoročno.[9] Za razliku od investitora koji ulaganje u nekretnine smatraju poslovnim prilikama, obični građani ulaganjem u nekretnine nastoje riješiti najčešće stambeno pitanje.

Početkom gospodarske krize, cijene nekretnina počele su padati. Naime, mnogi građani bili su prisiljeni prodati nekretnine kako bi podmirili velike financijske obveze koje su se nakupljale tokom godina. Obzirom da je kriza ostavila negativan trag na sveukupno gospodarstvo, tako se niti nekretnine nisu mogle prodati po realnoj cijeni.

Danas, osam godina nakon nastanka globalne krize, cijene nekretnina su se stabilizirale, kao i ostali gospodarski sektori. Potražnja za nekretninama se povećala, kao i ponuda. Građani ulažu u nekretnine iz različitih razloga. Najčešće je riječ o rješavanju stambenog pitanja, stoga ne čudi podatak da su sve brojniji kupci nekretnina mlade osobe/obitelji s djecom. Takvim kupcima ulaganje u nekretnine je prvo veliko ulaganje novca i nastojat će za novac koji nude zadovoljiti što je više moguće zahtjeva. Blizina škole, vrtića, trgovina te okolina lokacije svakako su faktori koji će uz cijenu najviše utjecati na njihovu odluku o ulaganju u određenu nekretninu. Također, u posljednje vrijeme sve češći kupci su osobe koje traže manje stanove u blizini fakulteta, kako bi nekretninu iznajmljivali i na taj način sebi osigurali redovan mjesečni prihod. Vrlo prisutan oblik ulaganja u nekretnine jest onaj u svrhu turizma. Hrvatska je turistička zemlja i građani nastoje izvući maksimum iz svake sezone. Ulaganje u nekretnine za potrebe turizma gotovo uvijek je isplativa investicija, posebno ukoliko se nekretnina nalazi u značajnom turističkom gradu ili mjestu. Potražnja za stanovima sve je veća, stanovi se prenamijenjuju u apartmane ili sobe te iznajmljuju turistima. Za tu vrstu ulaganja lokacija je najbitniji čimbenik pri odluci kupnje. [10]

[8] Brett, L.D., Schmitz, A., (2009.): Real estate market analysis, Urban Land Institute, Washington, USA, str.8.
[9] Greer, E.G., Kolbe, T.P., (2006.): Investment analysis for real estate decisions, Dearborn Real Estate Education, Chicago, IL, str.6.
[10] Agencija „Aura“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija za nekretnine Aura, Split, 2016.

Ulaganje u nekretnine uvijek je dobra odluka. Statistički podaci na međunarodnoj razini pokazuju kako ulaganje u sektor nekretnina predstavlja jedan od najprofitabilnijih poslovnih ulaganja u posljednja dva desetljeća.[11] Ulaganja u nekretnine diljem svijeta, posebno u zapadnim zemljama je poraslo u posljednjem desetljeću, što čini 40% priljeva od ukupnih stranih ulaganja. Ovaj trend je doprinio porastu BDP-a, odnosno poboljšanju gospodarske slike pojedine zemlje.[12]

U svom radu Eggert, Masip (2013.) ističu kako Španjolska i Hrvatska imaju dosta sličnosti ako se uzme u obzir utjecaj rezidencijalnog turizma na BDP promatranih zemalja. Pod rezidencijalnim turizmom misli se na iznajmljivanje apartmana, kuća za odmor, hotela, hostela, soba. Španjolska je bila jedna od najbrže rastućih ekonomija što se tiče turizma u posljednih trideset godina. Hrvatska je jedna od najmlađih rastućih turističkih zemalja sa sličnim karakteristikama kao i Španjolska.

Razlozi pretvorbe privatnih nekretnina u nekretnine za iznajmljivanje mogu biti rast potražnje za turističkim dolascima i zarada, te rast investiranog novca.

Španjolska građevinska industrija je u razdoblju od 1996. – 2006. godine sudjelovala sa 10,8% u španjolskom BDP-u, dok je zaposlenost rasla za otprilike 13%. U Hrvatskoj nakon rata, građevinska industrija je sudjelovala s otprilike 16% u hrvatskom BDP-u. Prema Eggertu i Masipu (2008.) u kupovini nekretnine za Španjolsku, najviše stranih vlasnika je iz Velike Britanije, Francuske, Nizozemske te Švedske. Može se zaključiti kako blizina Španjolske ima veliku ulogu u kupovini nekretnina za građane Velike Britanije i Francuske. U Hrvatskoj je situacija da najviše stranih investitora dolazi iz Njemačke, Austrije, Italije, Mađarske te Velike Britanije. Dakle može se zaključiti kako također geografska blizina igra veliku ulogu za kupnju nekretnine u Hrvatskoj te još u činjenici da u Njemačkoj živi veliki broj Hrvata koji nakon stečenog novca se odlučuju na kupnju nekretnine u Hrvatsku. Hrvatska još nije dovoljna prepoznata kao zemlja za kupnju nekretnine.[13]

---

[11] Hristea, A. M., (2013.): The analysis of the Real Estate investment in the current economic enviroment, Academia de Stodii Economice, Bukurešt, raspoloživo na: https://ideas.repec.org/a/ora/journl/v1y2013i1p103-112.html (05.09.2016.).

[12] Rodriguez Gonzalez, C., (2010.): Modelling foreign real estate investment, Universidad del Pais Vasco, Leio, Španjolska, raspoloživo na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1616137## (06.09.2016.).

[13] Eggert, M., Masip, J., (2008.): Spain and Croatia: Traditional versus new markets for residential tourism, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., Berlin, str. 11.

2.2. Tržište nekretnina u Splitu

Za vrijeme gospodarske krize tržište nekretnina u Splitu doživjelo je značajan pad. Ponuda i potražnja nekretnina bila je nerazmjerna. Cijene nekretnina i dalje osciliraju iz mjeseca u mjesec. Najveći mjesečni pad cijena nekretnina zabilježen je u Splitu za siječanj 2016. godine. Cijene stanova su doživjele pad od 1,4 %, odnosno kvadratni metar stana bio je jeftiniji za otprilike 30 EUR-a, tj. 2206 EUR/m². Međutim, već u sljedećem mjesecu cijene nekretnina su porasle i nastavila isti ili približni trend rasta cijena. Općenito u Hrvatskoj, promatrajući cijene nekretnina od listopada prošle godine do svibnja 2016. jedino Split i Pula bilježe višemjesečni porast cijena nekretnina.[14] U 2016. godini ponuda nekretnina je najveća u posljednjih 8 godina. 2011. godine prosječna cijena nekretnina iznosila je 1800 eura po metru kvadratnom, što prema kategoriji skupoće nekretnine Split svsrtava na drugo mjesto u Hrvatskoj, odmah iza Dubrovnika. Primjerice, jedan vlasnik stana u Splitu od 70 m² izgubio je po tržišnoj vrijednosti 34 020,00 EUR-a u odnosu na 2008. godinu. Prilikom kupoprodaje stana treba uzeti u obzir način plaćanja koji je veoma bitan faktor kada se određuje cijena stana po kvadratu. Tako na primjer, stan koji je procijenjen na 115 000,00 EUR-a za 40 kvadrata, u situaciji kada kupac plaća gotovinom i ponudi primjerice 110 000,00 EUR-a, vlasnici stanova u većini slučajeva prihvaćaju. Najčešći kupci nekretnina u Splitu su mlade osobe koje tek započinju samostalni život, te poslovni subjekti koji kupuju nekretnine za širenje poslovanja.[15] Najveći pad u posljednjih deset godina za cijenu nekretnina u Splitu od 9,9% je u 2014. kada se cijena nekretnina spustila sa 2370 eura na 2137 eura. U odnosu na 2011. može se zaključiti kako je cijena nekretnine u Splitu u 2016. godini porasla za 324 eura, odnosno za 18%.[16]

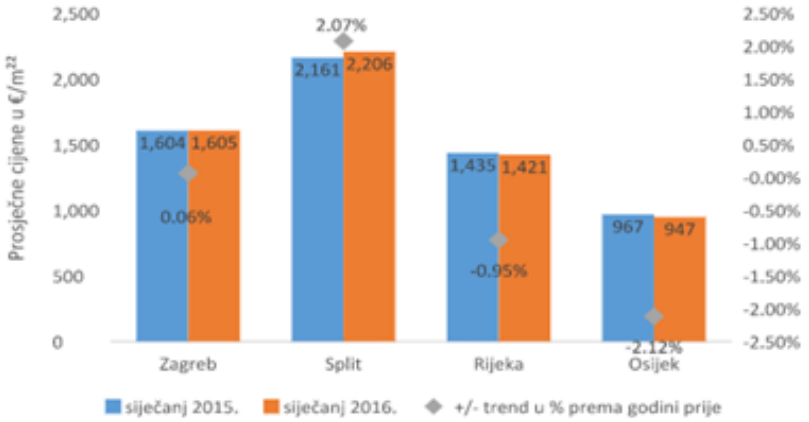
[14] Crozilla (2016.): Statistika cijena nekretnina, raspoloživo na: http://news.crozilla.com/category/trziste-nekretnina/statistike-cijena/ (16.05.2016.).
[15] Agencija „Aura“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija za nekretnine Aura, Split, 2016.
[16] Stapić, S. (2014.): „Novi stanovi u Splitu i po 1500 eura“, Slobodna Dalmacija, raspoloživo na: http://www.slobodnadalmacija.hr/dalmacija/split/clanak/id/224907/novi-stanovi-u-splitu-i-po-1500-eura (16.05.2016.).

Tablica 1. Cijena nekretnina u gradu Splitu za 2016. s obzirom na lokaciju nekretnine

LOKACIJA	CIJENA NEKRETNINE u € cca po m^2
Centar grada	3500,00
Bačvice	2850,00
Žnjan	2400,00
Meje	2600,00
Ravne Njive	1800,00
Sućidar	1600,00
Brda	1700,00
Bol	2000,00
Brodarica	2000,00

Izvor: Izrada autora prema podacima raspoloživim na: http://www.nekretnine.hr/ (17.05.2016.)

U tablici br. 1. prikazuje se usporedba cijena nekretnina u Splitu s obzirom na lokaciju na kojoj se nekretnina nalazi. No, osim lokacije treba uzeti u obzir da na cijenu stana utječe očuvanost te izgled stana. Iz tablice br. 1. se može primjetiti kako je najskuplja lokacija u centru grada. Razlog tomu je što je dio unutar palače pod zaštitom UNESCO-a, dok je drugi veoma bitan razlog taj što je velika potražnja za nekretninama u gradu koje se dalje prenamjenjuju za potrebe iznajmljivanja. Najmanja cijena nekretnine iz tablice br.1. se nalazi u gradskom kotaru Sućidar gdje cijena po kvadratnom metru iznosi 1 600 EUR-a. Uspoređujući je s cijenom kvadrata u centru grada, može se primjetiti kako je cijena u centru grada dvostruko skuplja u odnosu na cijenu nekretnine u gradskom kotaru Sućidar. Također, cijenom po kvadratnom metru ističe se i gradski kotar Bačvice zbog blizine grada i mora.



Slika 1. Usporedba prosječnih cijena kvadrata nekretnina za najveće gradove RH

Izvor: Hrvatski državni zavod za statistiku , www.dzs.hr (08.06.2016.)[17]

Na slici br. 1. može se primjetiti kao je u Zagrebu zaustavljen trend pada cijena prosječnih cijena kvadrata nekretnina te kako Split pokazuje porast cijena kvadrata na godišnjoj razini. Od ostalih većih hrvatskih gradova, može se primjetiti kako cijene nekretnina i dalje padaju u Rijeci i Osijeku.

U nastavku u tablici br. 2. prikazane su prosječne cijene u €/m^2 za najveće gradove u Hrvatskoj.

Tablica 2. Cijene nekretnina za najveće gradove u Hrvatskoj

Najveći gradovi u Hrvatskoj	**Siječanj 2015.**	**Siječanj 2016.**	**+/- trend u % prema godini prije**
Dubrovnik	3.195	3.033	-5,09%
Split	2.180	2.227	2,19%
Zadar	1.702	1.643	-3,44%
Zagreb	1.565	1.546	-1,16%
Rijeka	1.422	1.410	-0,86%
Kaštela	1.337	1.371	2,53%
Pula	1.347	1.340	-0,49%
Šibenik	1.302	1.246	-4,28%
Velika Gorica	1.085	1.035	-4,61%
Varaždin	946	943	-0,70%
Osijek	889	861	-3,13%
Karlovac	783	759	-3,03%
Slavonski Brod	811	750	-7,49%
Sisak	702	700	-0,23%
Bjelovar	748	694	-7,18%
Vinkovci	655	622	-5,10%
Vukovar	456	497	9,08%

Izvor: Izrada autora prema podacima raspoloživim na: www.njuskalo.hr (09.06.2016.)

[17] http://www.dzs.hr/ (08.06.2016.).

Prema podacima sa web stranice www.njuškalo.hr u tablici br.2. može se primijetiti kako je najveća cijena nekretnina prisutna u Dubrovniku, dok je uz Vinkovce također najveći pad cijene nekretnina prisutan u Dubrovniku. Razlog se može očitovati u činjenici o visokim cijenama koje nisu u skladu s ponuđenim. Najveći porast cijena nekretnina na godišnjoj razini zabilježen je u Vukovaru, što se može positovjetiti s činjenicom kako je to područje najviše subvencirano od države za kupnju nekretnine. Vukovar je grad koji se tek vraća naseljenosti prije rata pa se očekuje i sljedećih godina nastavak rasta cijena nekretnina na godišnjoj razini. Porast cijena nekretnina prisutan je u Splitu te Kaštelima. Slično kao kod Vukovara koji se razvija stambeno, Split bilježi turistički rast od 20% u posljednje tri godine.[18]

Uz prve znakove ekonomskog oporavka, predviđanja za tržište nekretnina u Hrvatskoj te posebno Splitu za 2016. godinu ukazuju na rekordne transakcije, jer su još prošle 2015. godine investitori pokazali aktivni interes za domaće tržište zahvaljujući kombinaciji oporavka, povijesnoj niskoj cijeni novca u eurozoni, te boljoj poslovnoj klimi.[19]

Na trend porasta cijena utjecao je i turizam, koji je u Splitu najznačajnija gospodarska djelatnost. Sve navedene promjene utjecale su na jačanje položaja grada na turističkoj karti Europe. Prema podacima ECM-a, Split je imao najveći godišnji postotak rasta broja dolazaka i noćenja turista. Uz dobru prometnu povezanost, gradska i zračna luka bilježe rekordan broj korisnika.[20] Takav procvat Splita kao poželjne turističke destinacije, svakako je utjecao na porast potražnje za nekretninama stranih potencijalnih kupaca. Strani ulagači u nekretnine uglavnom potražuju zemljišta na kojima će izgraditi jednu ili dvije kuće ili već gotove kuće. Najčešći strani kupci nekretnina u Splitu su državljani skandinavskih zemalja kojima je Split po pitanju cijena svakodnevnih potreba jeftin, a cijene nekretnina dostupne.[21]

[18] http://www.njuskalo.hr/ (09.06.2016.).
[19] http://www.poslovni.hr/financijska-trzista/nekretnine (17.05.2016.).
[20] http://www.split.hr/Default.aspx (16.05.2016.).
[21] Agencija „ Aura“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija za nekretnine Aura, Split, 2016.

3. ANALIZA POTRAŽNJE ZA TURISTIČKIM SMJEŠTAJEM U SPLITU

U uvodnom dijelu analizirana je turistička situacija u Splitu dok će se u nastavku rada kroz obrađeni anketni upitnik istražiti potražnja i isplativost za nekretninama turističkog smještaja u Splitu. Ispitanici koji su intervjuirani kroz anketni upitnik su iznajmljivači apartmana, hostela te soba za iznajmljivanje u centru grada Splita.

3.1. Turizam u Splitu

Kada govorimo o turizmu, najprije trebamo istaknuti kako se turizam definira kao skup pojava i odnosa proizašlih iz interakcije turista, davatelja usluga, država i lokalnih zajednica domaćina u procesu privlačenja i ugošćivanja turista i drugih posjetitelja.

Tradicija ugošćavanja ljudi u vlastitim domovima stara je koliko i civilizirano društvo, no tek u novije vrijeme poprimila je oblik organizirane djelatnosti, koja se u međunarodnoj praksi pojavljuje u velikom broju varijacija i pod različitim nazivima. Ono što je zajedničko svim pojavnim oblicima privatnog smještaja jest činjenica da je riječ o malim kapacitetima koji su u vlasništvu obitelji ili pojedinca, koji istovremeno u njima živi.[22]

Split koji je nastao na temeljima palače rimskog cara Dioklecijana zbog svoje bogate i očuvane kulturne baštine poželjna je turistička destinacija. Cijela povijesna jezgra Splita na spisku je svjetske baštine UNESCO – a još od 1979.godine. Jezgra grada odiše poviješću koja se sačuvala sve do danas. Zbog položaja, povijesni dio grada saživio je sa svojim građanima i turistima koji svakodnevno mogu iskusiti povijest grada.[23]

Stanovnicima stare gradske jezgre s vremenom se probudila svijest kako im njihova lokacija nekretnine može donositi prihode za vrijeme turističke sezone. Veoma je bitno da turist može birati vrstu smještaja s obzirom na financijsko stanje i zahtjeve koje želi zadovoljiti svojim boravkom. Turisti koji odlaze na odmore žele uživati u svakom danu i trošiti novac koji im stoji na raspolaganju. Želja za otkrivanjem nečeg novog, te stjecanje novih iskustava i znanja je jedna od osnovnih čovjekovih potreba, a putovanja su zasigurno dobra prilika za ispunjenje navedenih potreba.[24] Ovim se oblikom poduzetništva često pridonosi smanjenju problema

[22] Bartoluci, M., Čavlek, N., Kesar, O., Prebežac, D. (2011.): Turizam, Ekonomske osnove i organizacijski sustav, Školska knjiga, Zagreb, str. 29.
[23] Grad Split (2016.): Split danas, raspoloživo na: http://www.visitsplit.com/ (10.09.2016.).
[24] Dulčić, A., (2001.): Upravljanje razvojem turizma, MATE d.o.o., Zagreb, str.15.

nezaposlenosti i socijalnih tenzija u lokalnoj zajednici, bolje se iskorištavaju lokalni resursi, a gosti su zadovoljni jer ostvaruju blizak susret s domaćinima.

Prema statističkim podacima najviše gostiju koji posjećuju Split je iz Njemačke, slijede ih Britanci, Francuzi, Talijani te gosti iz SAD-a i Australije. Predviđanja govore da bi Split do 2018. godine mogao doseći brojku od dva milijuna noćenja. U prometnom smislu, Split je i dalje najvažnije prometno čvorište Dalmacije, a i južne Hrvatske u cijelosti[25].

U 2015. godini na Jadranu se prema službenim podacima turističkih zajednica odmaralo 14 milijuna turista, što je za 6,8% više nego prethodne godine. S obzirom da turistička sezona u Splitu još uvijek traje, podaci za sezonu 2016. još nisu službeno prikazani. Za usporedbu s 2015. godinom možemo iskoristiti podatke za prvih pet mjeseci koji su bili rekordni u odnosu na prethodne turističke sezone. Splitsko – dalmatinska županija je ostvarila 180 411 ukupnih dolazaka domaćih i stranih gostiju, što je porast od 10% u odnosu na isto razdoblje prošle godine, te 634 731 ukupnih noćenja što čini porast od 11%.[26]

Zadatak gradskih vlasti koji upravljaju gradom je rad na daljnjoj promidžbi kulturnih vrijednosti grada kako se ovaj pozitivan trend rasta noćenja i dolazaka ne bih zaustavio.

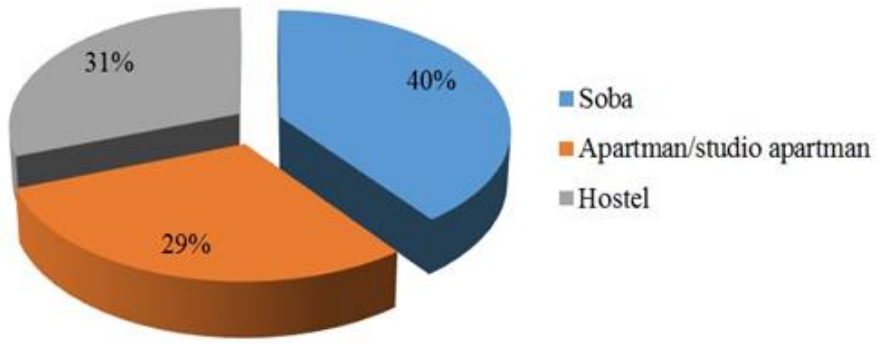
[25] http://www.split.hr/Default.aspx?sec=756. (26.05.2016.).
[26] http://www.mint.hr/default.aspx?id=29626 (22.09.2016.).

3.2. Rezultati i analiza obrađenog anketnog upitnika na području Splita

Empirijsko istraživanje prikazano u ovom radu provedeno je putem anketnog upitnika kojim su ispitani stavovi iznajmljivača privatnih smještaja, odnosno apartmana, soba i hostela na području Splita. Anketa je provedena kroz travanj i svibanj 2016. godine kada su se polako počele „buditi“ ove smještajne jedinice. Anketa se sastojala od 18 pitanja za svaku pojedinu kategoriju.

Od poslanih 50 anketa za apartmane, ispunilo ih je 26 sudionika, a za hostele od poslanih 30 anketa ispunilo ih je 27 sudionika. Najveći povrat anketnih upitnika bio je od strane iznajmljivača soba gdje od poslanih 40 anketnih upitnika, ispunjenih je bilo 35 što je dovoljno za ovu vrstu istraživanja. Osnovni problem istraživanja predočen je sljedećim pitanjem: „Smatrate li da se isplati ulagati u nekretnine privatnog smještaja s obzirom na prihod koji ostvarujete?“ Kako bi se dao što točniji odgovor korištena je metoda anketiranja iznajmljivača kojom su se putem upitnika prikupile informacije i stavovi ispitanika o predmetu istraživanja. Rezultati istraživanja su prikazani u nastavku rada.

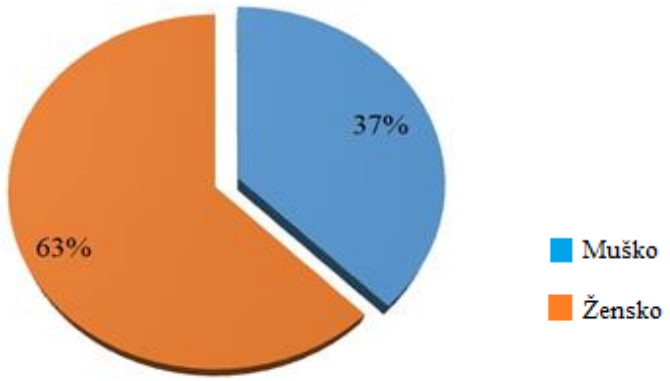
Pitanja u prvom dijelu su se odnosila na socio - demografske karakteristike ispitanika kao što su spol, dob i radni status.



Graf 1. Struktura ispitanika po vrsti objekta kojeg iznajmljuju

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

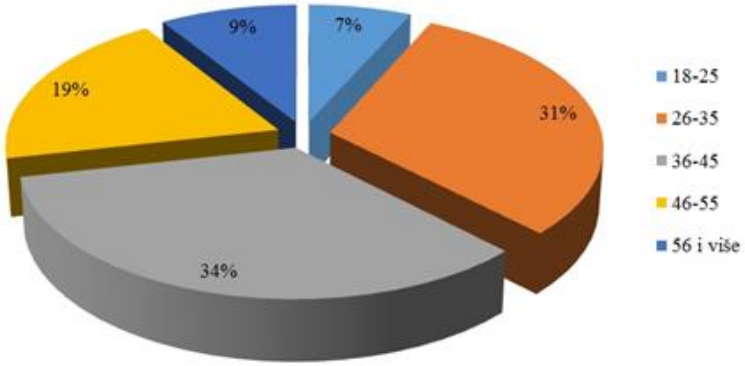
Najveći postotak ispitanika čine iznajmljivači soba, čak 40%, slijede ih iznajmljivači hostela (31%), te 29% iznajmljivača apartmana.



Graf 2. Struktura ispitanika po spolu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

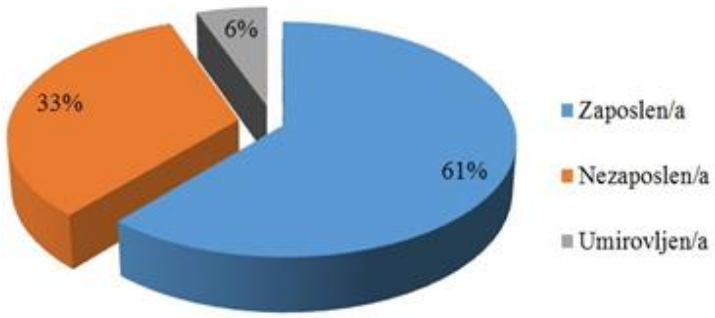
Najveći postotak ispitanika čine žene, čak 63%, dok muški dio ispitanika čini 37%.



Graf 3. Struktura ispitanika prema dobi

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Najveći postotak ispitanika čini dobna skupina od 36 do 45 godina (34%). Najmanji postotak s obzirom na dob iznajmljivača je od 18 do 25 godina, samo 7%.



Graf 4. Struktura ispitanika prema radnom statusu

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Najveći postotak ispitanika čine zaposlene osobe (61%), a iznajmljivanjem se bave najmanje umirovljene osobe, 6% ispitanika.

U nastavku rada biti će prikazana usporedba za iznajmljivače apartmana, soba i hostela. Dakle ispitanici u ovom prikazu su zajedno iznajmljivači apartmana, soba i hostela.

U tablici br. 3. prikazana je usporedba ispitanika prema kriteriju cijene noćenja u objektu.

Tablica 3. Usporedba ispitanika prema kriteriju cijene noćenja

Koliko iznosi cijena noćenja u Vašem objektu tokom sezone?	**Od 20€ do 30€**	**Od 30€ do 40€**	**Od 40€ do 50€**	**Od 50€ do 60€**	**Od 100€ do 150€**	**Od 150€ do 200€**	**Od 200€ do 250€**	**Od 250€ do 300€**	**Više od 300€**	**Grand Total**
Apartman					**18**	**7**	**7**	**2**	**1**	**35**
Manje od 5					14	4	3		1	22
Od 11 do 15					1					1
Od 5 do 10					3	3	4	2		12
Hostel	**16**	**10**	**1**							**27**
16 i više	9	4	1							14
Od 11 do 15	7	6								13
Soba				**13**	**8**	**3**	**2**			**26**
16 i više				2						2
Manje od 5				3	2	2				7
Od 11 do 15				1		1	1			3
Od 5 do 10				7	6		1			14
Grand Total	**16**	**10**	**1**	**13**	**26**	**10**	**9**	**2**	**1**	**88**

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

U tablici br. 3. može se primijetiti kako najveći broj iznajmljivača hostela ostvaruju cijenu noćenja između 20 i 30 eura po krevetu, te u hostelu imaju 16 i više kreveta, dok najveći broj

iznajmljivača apartmana ostvaruju cijenu noćenja između 100 i 150 eura po apartmanu s kapacitetom manjim od 5 kreveta. Kod iznajmljivača soba, u rasponu kapaciteta od 5 do 10 kreveta kojih je u ovom slučaju najviše, koriste cijenu noćenja od 50 do 100 eura po sobi.

Na sljedećoj tablici br. 4. prikazana je analiza ispitanika prema kriteriju vrste objekta kojeg iznajmljuju s obzirom na broj godina.

Tablica 4. Usporedba ispitanika prema vrsti objekta kojeg iznajmljuju s obzirom na broj godina

Vrsta objekta kojeg iznajmljujete?	Apartman/Studio apartman	Hostel	Soba	Grand Total
Od 1 do 3 godine	6	1	7	14
Od 3 do 5 godina	10	12	9	31
Od 5 do 10 godina	7	14	6	27
Prva sezona	9			9
Više od 10 godina	3		4	7
Grand Total	**35**	**27**	**26**	**88**

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Prema kriteriju vremenske duljine iznajmljivanja privatnog smještaja, od 1 do 3 godine najveći broj je iznajmljivača soba, dok prema broj godinu od 3 do 5 najveći je broj iznajmljivača hostela, prema kriteriju od 5 do 10 godina najveći je broj iznajmljivača hostela. Prema broju godina većem od 10 prednjače iznajmljivači hostela, dok prema anketnom upitnika od početnih iznajmljivača postoje samo iznajmljivači apartmana.

U tablici br. 5. koja slijedi prikazana je analiza ispitanika prema kriteriju vlasništva nekretnine.

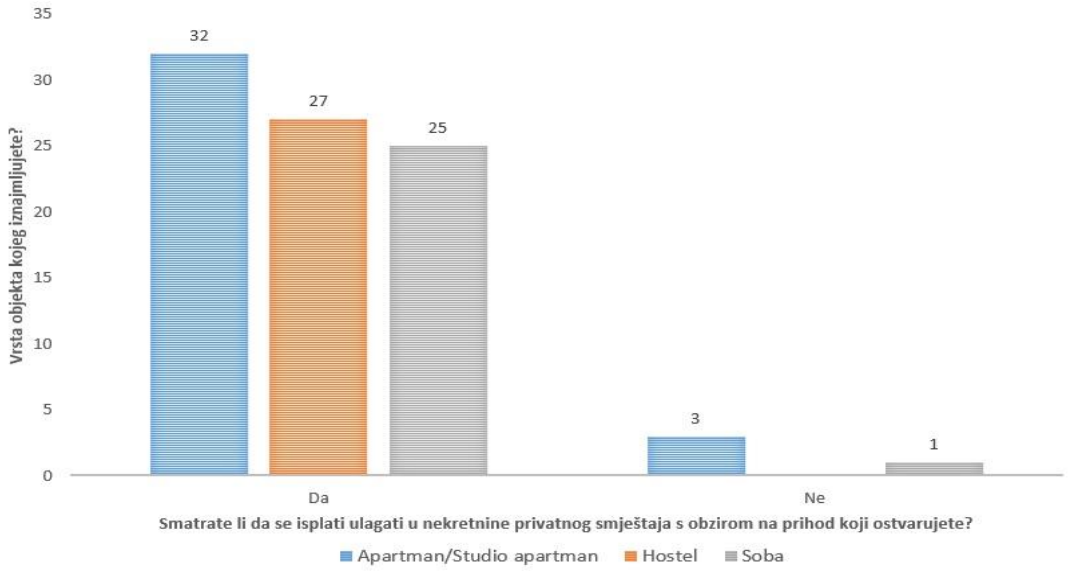
Tablica 5. Analiza ispitanika prema kriteriju vlasništva nekretnine

Koliko godina iznajmljujete Vaš objekt?	Od 1 do 3 godine	Od 3 do 5 godina	Od 5 do 10 godina	Prva sezona	Više od 10 godina	Grand Total
Apartman	**6**	**10**	**7**	**9**	**3**	**35**
Kupljen na kredit		2	1		1	4
U najmu			1			1
U Vašem vlasništvu	6	8	5	9	2	30
Hostel	**1**	**12**	**14**			**27**
Kupljen na kredit	1	4				5
U najmu		5	3			8
U Vašem vlasništvu		3	11			14
Soba	**7**	**9**	**6**		**4**	**26**
Kupljen na kredit	4	4				8
U Vašem vlasništvu	3	5	6		4	18
Grand Total	**14**	**31**	**27**	**9**	**7**	**88**

Izvor: Rezultati istraživanja ankete, 2016.

Prema obrađenoj tablici br. 5. za analizu ispitanika prema kriteriju vlasništva za iznajmljivače soba prednjače iznajmljivači koji imaju nekretninu u svom vlasništvu te se iznajmljivanjem bave u razdoblju između 5 i 10 godina. Za iznajmljivače hostela je također ista situacija koji posjeduju nekretninu u svom vlasništvu te se iznajmljivanjem bave između 5 i 10 godina, najčešće se radi o obiteljskom nasljeđu koja je kasnije preuređena za potrebe iznajmljivanja. Kod iznajmljivača apartmana najviše je onih koji također posjeduju nekretninu u svom vlasništvu te se iznajmljivanjem bave tek jednu godinu, zapravo jednu sezonu. Također se brojem ističu iznajmljivači apartmana s nekretninom u svom vlasništvu s razdobljem iznajmljivanja između 3 i 5 godina.

Na sljedećem grafu br. 5. prikazana je analiza ispitanika prema stavu o isplativosti ulaganja u nekretnine za turistički najam.



Graf 5. Stav ispitanika prema kriteriju isplativosti

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Prema kriteriju isplativosti ulaganja može se primijetiti kako nijedan iznajmljivač hostela ne smatra da ulaganja u nekretnine nije isplativo, dok samo jedan iznajmljivač sobe smatra da ulaganje u nekretnine nije isplativo. Kod iznajmljivača apartmana nešto je veći broj, zapravo njih 3 smatra da ulaganje u nekretnine privatnog smještaja nije isplativa investicija. Najvjerojatnije se radi o osobama koje su nekretninu kupile na kredit te se nisu dovoljno specijalizirale za bavljenje poslovima iznajmljivanja. Također može se zaključiti za ispitanike koji ovakvu vrstu investicije smatraju isplativom da će se nastaviti istim poslom baviti i u budućnosti što je anketno pitanje i pokazalo.

Koristeći Microsoft Excel i test Anova: Single Factor, te program SPSS kroz različite varijable su prikazane poveznice između njih samih i koliko su ovi statistički podaci značajni.

Tablica 6. Analiza objekta koji se iznajmljuje i broj kreveta u objektu

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Vrsta objekta kojeg iznajmljujete?	88	168	1.9090909	0.704284
Broj kreveta kojeg iznajmljujete?	88	196	2.2272727	1.212121

Napomena: Sudionici anketnog upitnika su iznajmljivači apartmana, soba i hostela. U SPSS program tvrdnje su unošene brojčano sljedećim slijedom: apartman – 1, soba – 2, hostel – 3. Broj kreveta po iznajmljenom objektu su brojčano uneseni sljedećim slijedom: manje od 5 kreveta – 1, od 5 do 10 kreveta – 2, od 11 do 15 kreveta – 3, 16 i više kreveta – 4.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Tablica 7. Analiza povezanosti objekta koji se iznajmljuje i broj kreveta u objektu

ANOVA						
Source of Variation	*SS*	*df*	*MS*	*F*	*P-value*	*F crit*
Between Groups	4.454545455	1	4.4545455	4.648855	0.032	3.8954579
Within Groups	166.7272727	174	0.9582027			
Total	171.1818182	175				

Napomena: P vrijednost (P-value) prikazuje kolika je vjerojatnost da je rezultat točan, tj. da nije točan. Ako je $p<0,05$ odbacuje se nulta hipoteza. Ukoliko je p manji od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća alternativna hipoteza (H1). Ukoliko je signifikantnost veća od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika ne smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća nulta hipoteza (H0).

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Prosjek (average) za prvu kategoriju, odnosno vrstu objekta je 1,909 bliže vrijednosti 2 koja predstavlja sobe. Prosjek (average) za drugu kategoriju, odnosno broj kreveta koji se iznajmljuju po pojedinom objektu je 2,227, odnosno razredu 2 koji predstavlja broj kreveta od 5 do 10. Od 88 ispitanika koji su ispunili anketni upitnik, najveći broj ispitanika čine iznajmljivači soba. Iz tablice br. 7. primjećujemo kako je P-value $0,032<0,05$ što znači da se odbacuje nulta hipoteza, odnosno rezultat se smatra statističkim značajnim i prihvaća se alternativna hipoteza. Soba kao objekt iznajmljivanja ne mora nužno imati 5 – 10 kreveta, broj kreveta ovisi o kapacitetu ljudi koji objekt može primiti ali i o vrsti turizma objekta koji se iznajmljuje. Naime, objekt koji se iznajmljuje za potrebe seoskog turizma ugošćava manji broj ljudi (najčešće jednu obitelj/grupu) nego objekti koji se nalaze u priobalnim mjestima ili centru grada. Za turiste koji unajmljuju samo sobu, Split predstavlja najčešće tranzitno mjesto u kojem se zadržavaju svega nekoliko dana, stoga luksuzni apartmani nisu opcija. Najčešći

broj kreveta koji se iznajmljuje je od 5 – 10, na temelju čega možemo zaključiti da je iznajmljivačima bitnija kvantiteta od kvalitete. Dok s druge strane, zbog prihoda koji se mogu ostvariti tijekom ljetne sezone, vlasnici objekata tj. stanova prenamjenjuju vlastite stanove u sobe ili apartmane.

Tablica 8. Analiza kreveta koji se iznajmljuju i cijena noćenja

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Broj kreveta kojeg iznajmljujete?	88	196	2.2273	1.2121
Koliko iznosi cijena noćenja u Vašem objektu tokom sezone?	88	369	4.1932	4.4335

Napomena: Broj kreveta po iznajmljenom objektu u SPSS program su brojčano uneseni sljedećim slijedom: manje od 5 kreveta – 1, od 5 do 10 kreveta – 2, od 11 do 15 kreveta – 3, 16 i više kreveta – 4. Cijene noćenja su brojčano unesene sljedećim slijedom: od 20 € do 30 € - 1, od 30 € do 40 € - 2, od 40 € do 50 € - 3, od 50 € do 100 € - 4, od 100 € do 150 € - 5, od 150 € do 200 € - 6, od 200 € do 250 € - 7, od 250 € do 300 € - 8 i više od 300 € - 9.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Tablica 9. Analiza povezanosti broja kreveta i cijene noćenja

ANOVA						
Source of Variation	*SS*	*df*	*MS*	*F*	*P-value*	*F crit*
Between Groups	170.0511	1	170.0511	60.2416	0.0000	3.8955
Within Groups	491.1705	174	2.8228			
Total	661.2216	175				

Napomena: P vrijednost (P-value) prikazuje kolika je vjerojatnost da je rezultat točan, tj. da nije točan. Ako je $p<0,05$ odbacuje se nulta hipoteza. Ukoliko je p manji od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća alternativna hipoteza (H1). Ukoliko je signifikantnost veća od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika ne smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća nulta hipoteza (H0).

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Iz tablice br.8. možemo vidjeti kako je prosjek (average) za kategoriju broj kreveta koji se iznajmljuju 2,22 koji pripada razredu 2 u koji spadaju 5 do 10 kreveta po pojedinom objektu. U kategoriji cijene noćenja, prosjek je 4,19 što pripada razredu 4, odnosno cijeni od 50 do 100 € po objektu. Na osnovu dobivenih anketnih odgovora, većina ispitanika iznajmljuje od 5 – 10 kreveta po cijeni od 50 do 100 eura. U tablici br. 9. je iskazana vrijednost P-value koja iznosi

0,00 što znači da je ova tvrdnja statistički značajna zbog raznih okolnosti koje je okružuju. Jedna od njih je zasigurno i lokacija nekretnine koja može biti jedna od značajnih prednosti ili pak nedostatka. Postoje nekretnine koje se iznajmljuju na atraktivnim lokacijama, pa mogu konkurirati s cijenom bez obzira na broj soba kojom raspolaže. Za razliku od nekretnina na manje atraktivnim lokacijama, manje pristupačnim gostima, koje često nižim cijenama ali većim brojem soba, te ostalim dodatnim sadržajima pokušavaju nadomjestiti nedostatak lokacije i privući što veći broj gostiju.

Tablica 10. Analiza prema godinama iznajmljivanja i vlasništva nekretnine

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Koliko godina iznajmljujete Vaš objekt?	88	230	2.6136	1.3433
Nekretnina, odnosno objekt s kojim pružate uslugu privatnog smještaja je u čijem vlasništvu?	88	123	1.3977	0.4492

Napomena: Sudionici anketnog upitnika iznajmljuju objekt određeni broj godina koji smo u SPSS program unijeli brojčano sljedećim slijedom: od 1 do 3 godine – 1, od 3 do 5 godina – 2, od 5 do 10 godina – 3, više od 10 godina – 4, prva sezona – 5. Po pitanju vlasništva objekt je brojčano unesen sljedećim slijedom: u vašem vlasništvu – 1, kupljen na kredit – 2, u najmu – 3.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Tablica 11. Analiza povezanosti godina iznajmljivanja i vlasništva nekretnine

ANOVA						
Source of Variation	*SS*	*df*	*MS*	*F*	*P-value*	*F crit*
Between Groups	65.0511	1	65.0511	72.5835	0.0000	3.8955
Within Groups	155.9432	174	0.8962			
Total	220.9943	175				

Napomena: P vrijednost (P-value) prikazuje kolika je vjerojatnost da je rezultat točan, tj. da nije točan. Ako je $p<0,05$ odbacuje se nulta hipoteza. Ukoliko je p manji od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća alternativna hipoteza (H1). Ukoliko je signifikantnost veća od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika ne smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća nulta hipoteza (H0).

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

U tablici br. 10. za kategoriju vremenskog perioda iznajmljivanja, prosjek (average) je 2,61 koji pripada razredu 3, odnosno 5 do 10 godina. U kategoriji pitanja vlasništva, prosjek je 1,39 što pripada razredu 1, odnosno objekt je u privatnom vlasništvu. Najveći broj ispitanika je počeo iznajmljivati objekt prije 5 do 10 godina i kod većine ispitanika objekt je u njihovom

vlasništvu. Iz tablice br. 11. možemo primjetiti vrijednost P-value od 0,00 koja je manja od 0,05 što znači da je ova tvrdnja statistički značajna. S obzirom da se objekt iznajmljuje 5 do 10 godina i da su nekretnine koje se iznajmljuju u vlasništvu iznajmljivača, ovo možemo povezati i s gospodarskom krizom koja je nastupila 2008.godine. Naime, gospodarska kriza je ostavila veliki trag na hrvatske građane od kojih su neki bili prisiljeni napustiti vlastite stanove u svrhu iznajmljivanja tijekom ljetne sezone. Stoga, ne čudi podatak o godinama iznajmljivanja kao i o pitanju vlasništva. Mnogi građani Splita, kao i ostatka turističkih gradova na ovaj način su izbjegli financijski krah. S obzirom da su građani bili prisiljeni iznajmljivati vlastite objekte za vrijeme gospodarske krize kako bi izbjegli veće financijske gubitke, iznajmljivači su i nakon stagnacije krize nastavili s iznajmljivanjem jer je Split s godinama postao više od tranzitnog grada, pa se turisti zadržavaju i više od 2-3 dana što iznajmljivačima svih vrsta objekata donosi značajne prihode, posebno zato što su objekti u njihovom vlasništvu, pa prihodi pripadaju isključivo njima.

Tablica 12. Analiza cijene noćenja i zarade

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Koliko iznosi cijena noćenja u Vašem objektu tokom sezone?	88	369	4.1932	4.4335
Kolika je Vaša prosječna zarada po nekretnini od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni?	88	491	5.5795	6.1775

Napomena: U SPSS program cijene noćenja po objektu su brojčano unesene sljedećim slijedom: od 20 € do 30 € - 1, od 30 € do 40 € - 2, od 40 € do 50 € - 3, od 50 € do 100 € - 4, od 100 € do 150 € - 5, od 150 € do 200 € - 6, od 200 € do 250 € - 7, od 250 € do 300 € - 8 i više od 300 € - 9. Zarada po nekrenini je brojčano unesena slijedećim slijedom: manje od 20 000 kn – 1, od 20 000 do 50 000 kn – 2, od 50 000 do 70 000 kn – 3, od 50 000 do 100 000 kn – 4, od 70 000 do 100 000 kn – 5, od 100 000 do 150 000 – 6, od 150 000 do 200 000 kn – 7, veća od 200 000 kn – 8. Prikazana zarada odnosi se na zaradu po objektu, a ne po jedinici objekta, odnosno krevetu.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Tablica 13. Analiza povezanosti cijene noćenja i zarade

ANOVA						
Source of Variation	*SS*	*df*	*MS*	*F*	*P-value*	*F crit*
Between Groups	84.5682	1	84.5682	15.9397	0.0001	3.8955
Within Groups	923.1591	174	5.3055			
Total	1007.7273	175				

Napomena: P vrijednost (P-value) prikazuje kolika je vjerojatnost da je rezultat točan, tj. da nije točan. Ako je p<0,05 odbacuje se nulta hipoteza. Ukoliko je p manji od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća alternativna hipoteza (H1). Ukoliko je signifikantnost veća od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika ne smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća nulta hipoteza (H0).

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Prosjek (average) za cijenu noćenja je 4,19 što pripada razredu 4, odnosno cijeni od 50 do 100 €. Prosjek za zaradu po nekretnini je 5,57 što pripada razredu 5, odnosno zaradi od 70 000 do 100 000 kn po objektu. Na temelju odgovora prikazanih u tablici br. 12., najčešća cijena noćenja je od 50 do 100 eura, a zarada od 70 000 do 120 000 kuna. Ova tvrdnja je statistički značajna zbog vrijednosti P-value od 0,00 iskazane u tablici br. 13. koja je manja od 0,05 zbog velikog raspona cijena kao i broj kreveta zarada može značajno varirati. Naime, neki objekti mogu s većim cijenama zaraditi manje, dok s druge strane neki objekti s manjim cijenama mogu ostvariti veće prihode. Kod iznajmljivanja objekta turistima lokacija je veoma bitna. Objekt koji se nalazi u jezgri Splita, a opremljenošću ne spada u novije objekte, može ostvariti puno veću zaradu od objekta koji je luksuzno opremljen, ali se nalazi u naselju koji je udaljen od centra grada i time nedovoljno atraktivan da privuče veći broj gostiju. Npr. apartman u centru grada koji je lošije opremljen, te ostvaruje cijenu noćenja od 80 € ostvariti će veću dobit na kraju turističke sezone od luksuzno opremljenog apartmana na manje atraktivnoj lokaciji (Kman, Barutana) koja ostvaruje manju cijenu noćenja.[27]

[27] www.booking.com (10.09.2016.).

Tablica 14. Analiza stvarne zarade po nekretnini i njena očekivanja

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Kolika je Vaša prosječna zarada po nekretnini, odnosno po pojedinoj sobi od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni?	88	491	5.5795	6.1775
Je li Vaša godišnja zarada u skladu s očekivanjima koja ste imali u trenutku započimanja poslovanja?	88	96	1.0909	0.0836

Napomena: Zarada po nekrenini je brojčano unesena slijedećim slijedom: manje od 20 000 kn – 1, od 20 000 do 50 000 kn – 2, od 50 000 do 70 000 kn – 3, od 50 000 do 100 000 kn – 4, od 70 000 do 100 000 kn – 5, od 100 000 do 150 000 – 6, od 150 000 do 200 000 kn – 7, veća od 200 000 kn – 8. U SPSS program tvrdnje za godišnja očekivanja od zarade su unošene brojčano sljedećim slijedom: da – 1, ne – 2.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Prosjek (average) za zaradu po nekretnini je 5,57 što pripada razredu 6, odnosno zaradi od 100 000 do 150 000 kuna. Prosjek za godišnja očekivanja od zarade je 1,09 što pripada razredu 1, odnosno kategoriji da. Prosječna zarada koju su ispitanici ostvarili iznajmljivanjem objekata u turističke svrhe je u rasponu od 100 000 do 150 000 kuna po objektu. Iz tablice br. 12. smo ustanovili da je prosječna cijena noćenja od 50 do 100 eura. Prema prosječnoj zaradi koju možemo iščitati zaključujemo kako se objekt iznajmljuje 4 do 5 mjeseci koliko sezona u Splitu i traje.[28] Ispitanici su zadovoljni ostvarenim prihodima s obzirom da Split nije turistički aktivan grad tijekom cijele godine.

Tablica 15. Ocjena percepcije isplativosti ulaganja u nekretnine s obzirom na spol

	Spol
Chi – Square	0,276
Df	1
Asymp. Sig.	0,599

Napomena: a) Kruskal Wallis Test b) Grouping Variable: Sudionici ankete su trebali ocijeniti ponuđene tvrdnje o isplativosti ulaganja u nekretnine s obzirom na spol. U SPSS program tvrdnje su unošene brojčanim slijedom: Da – 1, Ne – 2, žensko – 1, muško – 2.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Testiranjem je utvrđeno da između percepcije odnosa spola s isplativošću ulaganja u nekretnine ne postoji utvrđena statistička značajna razlika. Vidljiva je signifikantnost od 0,599

[28] http://www.visitsplit.com/ (10.09.2016.).

što je veće od 0,05 i prihvaća se nulta hipoteza. Neovisno o vrsti spola, ulaganje u nekretnine je percepirano kao isplativa investicija.

Tablica 16. Ocjena percepcije iznajmljivanja u budućnosti s obzirom na dob

	Dob
Chi – Square	8,205
Df	1
Asymp. Sig.	0,004

Napomena: a) Kruskal Wallis Test b) Grouping Variable: Sudionici ankete su trebali ocijeniti ponuđene tvrdnje o iznajmljivanju u budućnosti s obzirom na dob. U SPSS program tvrdnje su unošene brojčanim slijedom: Da – 1, Ne – 2, a za kategoriju dob: od 18 do 25 godina – 1, od 26 do 35 godina – 2, od 36 do 45 godina – 3, od 46 do 55 godina – 4, 55 i više – 5.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Testiranjem prikazanim u tablici br. 16. je utvrđena statistički značajna razlika između percepcija odnosa dobi s iznajmljivanjem nekretnina za turistički najam u budućnosti. Signifikantnost je 0,004 što je manje od 0,05. Naime, iznajmljivanjem se bave i starije osobe, umirovljenici kojima taj izvor zarade olakšava svakodnevni život. Umirovljenici će uglavnom prepustiti posao iznajmljivanja mlađim generacijama, jer više nisu u mogućnosti pratiti ritam aktivne turističke sezone.

Tablica 17. Ocjena percepcije iznajmljivanja u budućnosti s obzirom na radni status

	Planirate li se baviti iznajmljivanjem objekata i u budućnosti?
Chi – Square	7,750
Df	2
Asymp. Sig.	0,021

Napomena: a) Kruskal Wallis Test b) Grouping Variable: Sudionici ankete su trebali ocijeniti ponuđene tvrdnje o iznajmljivanju u budućnosti s obzirom na radni status. U SPSS program tvrdnje su unošene brojčanim slijedom: Da – 1, Ne – 2, a za kategoriju radni status: zaposlen – 1, nezaposlen – 2, umirovljen – 3.

Izvor: Rezultati anketnog istraživanja, 2016.

Testiranjem je utvrđena statistički značajna razlika između radnog statusa i percepcija iznajmljivanja u budućnosti. Signifikantnost je 0,021 što je manje od 0,05. Nezaposlenim osobama iznajmljivanje je uglavnom jedini i najveći izvor zarade stoga će upravo oni nastojati iz svake turističke sezone ostvariti maksimum i nastojati se baviti tom djelatnošću što je duže

moguće. S druge strane imamo zaposlene osobe kojima iznajmljivanje nije primaran izvor zarade i umirovljenici koji se više fizički ne mogu baviti tom aktivnošću.

Tablica 18. Isplativost ulaganja i planiranje iznajmljivanja u budućnosti

SUMMARY				
Groups	*Count*	*Sum*	*Average*	*Variance*
Smatrate li da se isplati ulagati u nekretnine privatnog smještaja s obzirom na prihod koji ostvarujete?	88	92	1.0455	0.0439
Planirate li se baviti iznajmljivanjem objekata i u budućnosti (minimalno 5 godina)?	88	95	1.0795	0.0741

Napomena: Sudionici ankete su trebali ocijeniti ponuđene tvrdnje o isplativosti ulaganja s obzirom na prihod i daljnje iznajmljivanje objekta. U SPSS program tvrdnje su unošene brojčano sljedećim slijedom: da – 1, ne -2.

Izvor: Rezultat anketnog istraživanja, 2016.

Tablica 19. Analiza povezanosti isplativosti i daljnjeg iznajmljivanja

ANOVA						
Source of Variation	*SS*	*df*	*MS*	*F*	*P-value*	*F crit*
Between Groups	0.0511	1	0.0511	0.8671	0.3530	3.8955
Within Groups	10.2614	174	0.0590			
Total	10.3125	175				

Napomena: P vrijednost (P-value) prikazuje kolika je vjerojatnost da je rezultat točan, tj. da nije točan. Ako je $p<0,05$ odbacuje se nulta hipoteza. Ukoliko je p manji od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća alternativna hipoteza (H1). Ukoliko je signifikantnost veća od 5% (0,05) razlika među odgovorima ispitanika ne smatra se statistički značajnom i u tom slučaju se prihvaća nulta hipoteza (H0).

Izvor: Rezultat anketnog istraživanja, 2016.

Prosjek (average) iz tablice br. 15. za kategoriju stava ispitanika o isplativosti ulaganja u nekretnine s obzirom na prihod je 1,04 što pripada razredu 1, odnosno potvrdnom odgovoru. Prosjek za kategoriju o stavu ispitanika o nastavku iznajmljivanja objekta i u budućnosti je 1,07 koji pripada razredu 1, također potvrdnom odgovoru. Iz tablice br. 16. primjećujemo kako je P-value 0,35 što znači da je P veći od 0,05 odnosno 5%, pa se razlika među odgovorima ispitanika ne smatra statistički značajnom i prihvaća se nulta hipoteza (H0). Većina ispitanika zadovoljna prihodima koje ostvaruju iznajmljivanjem objekta, te se namjeravaju baviti time i narednih godina, posebno zato što je Split sve više prepoznatljiv kao poželjna turistička destinacija.

4. ANALIZA ISPLATIVOSTI ULAGANJA U NEKRETNINE PRIVATNOG SMJEŠTAJA

U ovom dijelu završnog rada prikazana je analiza isplativosti kupnje nekretnine za turizam te je napravljen izračun koliki su godišnji prihodi od iznajmljivanja prema trenutnoj situaciji u gradu Splitu te koliko je razdoblje povrata uloženih sredstava.

Kao primjer kupnje nekretnine uzima se u obzir:

- kupnja apartmana,
- kupnja sobe,
- kupnja hostela.

Prilikom kupnje apartmana za primjer uzet će se apartman u centru grada iz razloga što se može očekivati veći povrat od iznajmljivanja s obzirom na kretanje cijena u gradu Splitu za vrijeme turističke sezone. Kao pozicija apartmana izabran je centar grada, dakle dio unutar Dioklecijanove palače. Potrebni podaci za empirijsku analizu dobiveni su od strane vlasnika apartmana, hostela te sobe za iznajmljivanje.

U tablici br. 20. prikazani su osnovni podaci o jedinici apartmana koji se uzima kao primjer za izračun. U ovom primjeru apartman ne zahtjeva dodatne troškove sređivanja jer se već ranije koristio za istu svrhu iznajmljivanja te kao takav ne traži dodatna ulaganja.

Tablica 20. Prikaz osnovnih podataka o jedinici apartmana

VRSTA JEDINICE	APARTMAN
LOKACIJA	DOMINISOVA 7
VELIČINA JEDINICE	29 m^2
CIJENA ZA KUPNJU	550 000,00 HRK
BROJ KREVETA	2
BROJ OSOBA ZA BORAVAK	3

Izvor: Izrada autora prema Aura (2016.)

U tablici br. 20. su prikazani osnovni podaci o kupnji apartmana unutar centra grada koji su kasnije iskorišteni kao podloga za izračun roka otplate jedinice te isplativosti kupnje apartmana. Kao primjer za oglašavanje apartmana izabran je portal za oglašavanje koji je najčešći za područje centra grada Splita, a to je web stranica www.booking.com.

Provizija za iznajmljivače koje uzima booking je najčešće 15 % booking-u od bruto cijene noćenja.[29]

U nastavku su prikazani mogući prihodi od iznajmljivanja, mogući troškovi iznajmljivanja, troškovi sređivanja apartmana te zarada ukoliko se može ostvariti, odnosno u kojoj godini će se ostvariti s obzirom na uloženo. Za izračun isplativosti ulaganja koristi se formula za izračun razdoblja povrata, odnosno broj razdoblja (godina) u kojima će tekući čisti novčani tokovi vratiti investicijske troškove[30]. Period iznajmljivanja za primjer se proteže od lipnja do studenog 2016.

Tablica 21. Neto financijski rezultat iznajmljivanja apartmana

STAVKA	IZNOS
Prihodi od iznajmljivanja u svibnju (31dan * 450 kuna)	13 950,00 HRK
Prihodi u lipnju (30 dana * 550 kuna)	16 500,00 HRK
Prihodi u srpnju (31 dan * 800 kuna)	24 800,00 HRK
Prihodi u kolovozu (31 dan * 800 kuna)	24 800,00 HRK
Prihodi u rujnu (30 dana * 480 kuna)	14 400,00 HRK
Prihodi u listopadu (31 dana * 300 kuna)	9 300,00 HRK
Prihodi od vožnje gostiju na aerodrom (70 * 300 kuna)	21 000,00 HRK
UKUPNO PRIHODI OD IZNAJMLJIVANJA	**124 750,00** HRK
Trošak turističkoj zajednici po krevetu 600 *3	1 800,00 HRK
Trošak oglašavanja booking-u 124 750 * 0,15	18 712,5 HRK
PDV na proviziju od booking-a 18 712,5*0,25	4 678,12
Ostali troškovi održavanja	2 000,00
Trošak rada	10 000,00 HRK
NETO REZULTAT GODIŠNJEG IZNAJMLJIVANJA	**87 560,00 HRK**

Napomena: Podaci iz tablice prikazuju 100% popunjenost, što ne odgovara uvijek u stvarnosti.

Izvor: Izrada autora prema podacima dostupnim na: www.visitsplit.com , www.booking.com (26.05.2016.)

[29] www.booking.com (25.05.2016.).
[30] Vidučić, Lj. (2012.): Financijski menadžment, RRiF Plus, Zagreb, str. 263.

Cijena noćenja u tablici br. 21. koja ja poslužila kao primjer za izračun prihoda od iznajmljivanja dobivena je istraživanjem na stranici www.booking-a za područje centra grada Splita s obzirom na razdoblje za koje se traži. Troškovi iznajmljivanja izračunati su prema podacima turističke zajednice, poreza na proviziju te proviziju od iznajmljivanja. Trošak rada i održavanja apartmana dobiven je prema podacima dobivenih od vlasnika apartmana.

Ukupni financijski rezultat je profit od 87 560,00 kuna u prvoj godini iznajmljivanja. Također važan čimbenik su i indirektni prihodi, primjerice od vožnje gostiju na aerodrom što je veoma čest slučaj među iznajmljivačima apartmana u Splitu, posebno ako se s gostima stvori prijateljski odnos. Također i gosti se radije voze s vozačima iz apartmana u kojem su smješteni radi većeg povjerenja. Mogućnosti koje se otvaraju u drugoj godini iznajmljivanja utječu na povećanje prihoda jer postoji mogućnost sklapanja ugovora s agencijama koje rade izlete po obali među otocima, postotak od prodanog izleta seže i do 20 %. Također tu su s druge strane kopneni izleti u nacionalne parkove te Dubrovnik i Zadar gdje uz prodane izlete također se dobije provizija.

Kako bismo mogli utvrditi razdoblje u kojem će nam se vratiti uložena sredstva u investiciju, koristiti ćemo izračun razdoblja povrata sredstava:

Izračun razdoblja povrata[31]*:* (1)

$$(\mathrm{tp}) = \frac{(\mathrm{Io})}{(\mathrm{Vt})}$$

tp – razdoblje povrata

Io – investicijski troškovi

Vt – novčani tokovi

Razdoblje povrata investiranog u apartman = 550 000 / 87 560 = 6,3 godine

Razdoblje povrata s obzirom na uloženo od 550 000,00 kuna za kupnju opremljenog apartmana i neto rezultat od otprilike 88 000,00 kuna je 6 godina i četiri mjeseca. Uzimajući u obzir mogućnosti koje se otvaraju u drugoj i sljedećim godinama iznajmljivanja za vjerovati je kako se radi o kraćem razdoblju povrata u odnosu na izračunato razdoblje.

[31] Ibid.

Prema ovom izračunu kupac te iznajmljivač apartmana u centru Splita je nakon šeste godina iznajmljivanja imao zaradu te uz to posjeduje nekretninu u minimalnoj vrijednosti koja je kupljena u sadašnjem stanju na tržištu nekretnina te u sadašnjoj turističkoj situaciji u Splitu.

U nastavku će se izračunati računovodstvena stopa povrata (ARR) koristeći podatke iz tablice br. 20. i br. 21. Računovodstvena stopa povrata će se nakon toga uspoređivati s traženom stopom povrata koja će biti postavljena na razini od 10%.[32]

Računovodstvena stopa povrata računa se na temelju prosječnog neto dobitka te inicijalnog uloga.

Izračun računovodstvene stope[33]*:*

$$\text{ARRa} = \frac{\text{dn}}{Io} \qquad (2)$$

ARRa – računovodstvena stopa povrata

dn – prosječni, godišnji neto dobitak

Io – inicijalni ulog

ARRa = 87 560 / 550 000 = 0,1592 * 100 = 15,92% > tražene stope povrata od 10 %.

Na temelju dobivenih podataka može se zaključiti kako je računovodstvena stopa povrata 15,92 % što je veće u odnosu na postavljenu stopu povrata od 10% te se može zaključiti kako s računovodstvenog gledišta se radi o dobro uloženoj investiciji.

Indeks profitabilnosti je omjer sadašnje vrijednosti neto budućih primitaka i inicijalnog uloga[34]. U nazivniku će biti postavljen iznos inicijalnog ulaganja, dok je u brojniku postavljen zbroj budućih primitaka za razdoblje u kojem je potreban povrat uloženih sredstava diskontiran po traženoj stopi povrata od 10%. Traženo razdoblje je sedam godina, odnosno sedma godina je godina u kojoj su neto sadašnji primici budućeg razdoblja veći od inicijalnog ulaganja.

[32] U razgovoru s iznajmljivačima došlo se do zaključka da je prosječna minimalna stopa povrata 10%.
[33] Vidučić, Lj. (2012.) Financijski menadžment, RRiF Plus, Zagreb, str. 269.
[34] Ibid., str. 279.

Izračun indeksa profitabilnosti[35]*:*

$$PI = \frac{SV}{Io} \quad (3)$$

PI – indeks profitabilnosti,
SV – neto vrijednost budućih primitaka
Io – inicijalni ulog

$PIa = ((87\ 560 * 7) / 1{,}01^7) / 550\ 000 = 1{,}04 > 1.$

Ako je indeks profitabilnosti veći od 1, pokazatelj je da je investicija dobra, odnosno da se ulaganje može prihvatiti.

U tablici br. 22. prikazani su osnovni podaci o jedinici sobe koji će se uzeti kao primjer za izračun. Isti primjer kao i kod apartmana, soba ne zahtjeva dodatne troškove sređivanja.

Kao primjer za oglašavanje sobe izabran je portal za oglašavanje koji je najčešći za područje centra grada Splita, a to je web stranica www.booking.com slično kao i kod iznajmljivanja apartmana gdje provizija također iznosi 15% od bruto cijene iznajmljivanja.

Tablica 22. Prikaz osnovnih podataka o jedinici sobe

VRSTA JEDINICE	SOBA
LOKACIJA	Poljana Stare Gimnazije 1
VELIČINA JEDINICE	20 m^2
CIJENA ZA KUPNJU	450 000,00 HRK
BROJ KREVETA	1
BROJ OSOBA ZA BORAVAK	2

Izvor: Izrada autora prema Aura (2016.)

U tablici br. 22. su prikazani osnovni podaci o kupnji sobe za iznajmljivanje unutar centra grada koji će kasnije poslužiti kao podloga za izračun roka otplate jedinice te isplativosti kupnje sobe. U ovoj primjeru se radi o *deluxe* sobi za dvije osobe uređenoj prema tradicionalnom dalmatinskom stilu koje su cijenama iste i slične kao i apartmani jednake kvadrature u centru grada. Razlika je samo u nedostatku kuhinje u prostoru, s tim da treba uzeti u obzir da prema stavovima anketiranih iznajmljivača gosti koji dolaze u apartman koji posjeduje kuhinju u većini slučajeva je i ne koriste jer su to gosti bolje platežne moći koji će koristiti restorane u kojima će jesti ne trošeći svoje vrijeme odmora na kuhanje.

[35] Ibid., str. 279.

Tablica 23. Neto financijski rezultat iznajmljivanja sobe

STAVKA	IZNOS
Prihodi od iznajmljivanja u svibnju (31dan * 400 kuna)	12 000,00 HRK
Prihodi u lipnju (30 dana * 500 kuna)	15 000,00 HRK
Prihodi u srpnju (31 dan * 750 kuna)	23 250,00 HRK
Prihodi u kolovozu (31 dan * 750 kuna)	23 250,00 HRK
Prihodi u rujnu (30 dana * 450 kuna)	13 500,00 HRK
Prihodi u listopadu (31 dana * 250 kuna)	7 750,00 HRK
Prihodi od vožnje gostiju, na aerodrom (70 * 300 kuna)	21 000,00 HRK
UKUPNO PRIHODI OD IZNAJMLJIVANJA	**115 750,00** HRK
Trošak turističkoj zajednici po krevetu 600 *2	1 200,00 HRK
Trošak oglašavanja booking-u 115 750 * 0,15	17 362,50 HRK
PDV na proviziju od booking-a 17 362,5*0,25	4 340,63
Ostali troškovi održavanja	1 500,00
Trošak rada	10 000,00 HRK
NETO REZULTAT GODIŠNJEG IZNAJMLJIVANJA	**81 346, 87 HRK**

Napomena: Podaci iz tablice prikazuju 100% popunjenost, što ne odgovara uvijek u stvarnosti.

Izvor: Izrada autora prema podacima dostupnim na: www.visitsplit.com , www.booking.com (26.05.2016.)

Cijena noćenja u tablici br. 23. koja ja poslužila kao primjer za izračun prihoda od iznajmljivanja sobe dobivena je istraživanjem na stranicama booking-a za područje centra grada Splita s obzirom na razdoblje za koje se traži. Troškovi iznajmljivanja izračunati su prema podacima turističke zajednice, poreza na proviziju te proviziju od iznajmljivanja. Trošak rada i održavanja sobe dobiven je prema podacima vlasnika sobe za iznajmljivanje. Ukupni financijski rezultat iz tablice 19 je profit od 81 346,87 kuna. Kao i kod iznajmljivanja apartmana također se pojavljuje ista situacija kod indirektnih prihoda od transfera gostiju kao i mogućnost sklapanja ugovora s agencijama za izlete, kopnene ili morske u narednim godinama iznajmljivanja.

Kako bismo mogli utvrditi razdoblje u kojem će nam se vratiti uložena sredstva u investiciju, koristiti ćemo izračun razdoblja povrata sredstava:

Izračun razdoblja povrata[36]*:* (4)

$$(\mathrm{tp}) = \frac{(\mathrm{Io})}{(\mathrm{Vt})}$$

tp – razdoblje povrata

Io – investicijski troškovi

Vt – novčani tokovi

Izračunavanje razdoblja povrata od investiranog u sobu za iznajmljivanje:

Razdoblje povrata investiranog u sobu = 450 000 / 81 346,87 = 5,5 godina

Razdoblje povrata s obzirom na uloženo od 450 000,00 kuna, početnu zaradu od otprilike 81 346,87 kuna je 5 godina i šest mjeseci. Uzimajući u obzir mogućnosti koje se otvaraju u drugoj i sljedećim godinama iznajmljivanja za vjerovati je kako se radi o kraćem razdoblju povrata u odnosu na izračunato razdoblje. Prema ovom izračunu kupac te iznajmljivač sobe u centru Splita je nakon pete godina iznajmljivanja imao zaradu te uz to posjeduje nekretninu u minimalnoj vrijednosti za koju je kupljeno uz ceteris paribus sadašnjem stanju na tržištu nekretnina te u sadašnjoj turističkoj situaciji u Splitu.

U nastavku će se izračunati računovodstvena stopa povrata (ARR) za ulaganje u sobe koristeći podatke iz tablice br. 22. i br. 23. Računovodstvena stopa povrata će se nakon toga uspoređivati s traženom stopom povrata koja će biti postavljena na razini od 10%[37] kao i prilikom kupnje apartmana.

[36] Ibid., str. 263.
[37] U razgovoru s iznajmljivačima došlo se do zaključka da je prosječna minimalna stopa povrata 10%

Izračun računovodstvene stope[38]*:*

$$\text{ARRs} = \frac{\text{dn}}{Io} \quad (5)$$

ARRs – računovodstvena stopa povrata

dn – prosječni, godišnji neto dobitak

Io – inicijalni ulog

ARRs = 81 346,87 / 450 000 = 0,1807 * 100 = 18,07 % > tražene stope povrata od 10 %.

Na temelju dobivenih podataka može se zaključiti kako je računovodstvena stopa povrata ulaganja u sobu za iznajmljivanje 18,07 % što je veće u odnosu na postavljenu stopu povrata od 10% te se može zaključiti kako s računovodstvenog gledišta se radi o dobro uloženoj investiciji.

Za izračun indeksa profitabilnosti uzeti će se razdoblje povrata od šest godina, jer je to godina u kojoj neto sadašnji primici budućeg razdoblja prelaze iznos inicijalnog ulaganja.

Izračun indeksa profitabilnosti[39]*:*

$$\text{PI} = \frac{SV}{Io} \quad (6)$$

PI – indeks profitabilnosti,
SV – neto vrijednost budućih primitaka
Io – inicijalni ulog

PIs = ((80 346,87 * 6) / $1,01^6$) / 450 000 = 1,009 > 1.

Indeks profitabilnosti prilikom kupnje sobe za iznajmljivanje je također veći od 1 te se s tog aspekta ulaganje može prihvatiti.

[38] Vidučić, Lj. (2012.) Financijski menadžment, RRiF Plus, Zagreb, str. 269.
[39] Ibid., str. 279.

U nastavku će biti prikazan izračun kupnje kuće u Varošu, staroj gradskoj jezgri Splita koja će biti preoblikovana u hostel za iznajmljivanje. Uzimajući za primjer hostel, karakteristično je da gost iznajmljuje krevet, a ne cijeli apartman ili sobu pa je karakteristično za goste hostela da su lošije platežne moći od korisnika apartmana ili soba. Također su hosteli većinom karakteristični za turiste mlađe životne dobi koji traže nova poznanstva.

U tablici br. 24. prikazani su osnovni podaci za nekretninu koja će biti korištena za potrebe iznajmljivanja kao hostel.

Tablica 24. Osnovni podaci za kupnju nekretnine

VRSTA JEDINICE	KUĆA – HOSTEL
LOKACIJA	MILIĆEVA ULICA 4
VELIČINA JEDINICE	220 m^2
CIJENA ZA KUPNJU	1 300 000,00 HRK
DODATNI TROŠKOVI UREĐIVANJA	200 000,00 HRK
BROJ KREVETA	30
BROJ OSOBA ZA BORAVAK	30

Izvor: Izrada autora prema Aura (2016.)

Na temelju podataka iz tablice br. 24. može se zaključiti kako je kupnja kuće za iznajmljivanje koja će kasnije biti uređena kao hostel potrebno puno više novčanih sredstava za razliku od kupnje apartmana ili sobe za iznajmljivanje. Što se tiče oglašavanja hostela kao i u prethodna dva slučaja tako će se i u ovom slučaju za primjer uzeti portal www.booking.com

Za razliku od kupnje sobe ili apartmana za iznajmljivanje koji nisu zahtjevali dodatne troškove sređivanja, kuća koja će biti prenamijenjena u hostel to zahtjeva. Dodatni troškovi uređivanja se odnose na opremanje hostela dodatnim krevetima, opremanje recepcije, internet i slična ulaganja. U tablici na sljedećoj strani biti će prikazani mogući prihodi od iznajmljivanja kako direktni tako i indirektni te troškovi koji idu uz iznajmljivanje hostela.

Tablica 25. Neto financijski rezultat iznajmljivanja hostela

STAVKA	IZNOS
Prihodi od iznajmljivanja u svibnju (30 dana * 30 kreveta * 100 kuna)	90 000,00 HRK
Prihodi u lipnju (30 dana * 30 kreveta * 120 kuna)	108 000,00 HRK
Prihodi u srpnju (30 dana * 30 kreveta * 150 kuna)	135 000,00 HRK
Prihodi u kolovozu (30 dana * 30 kreveta * 150 kuna)	135 000,00 HRK
Prihodi u rujnu (30 dana * 30 kreveta * 110 kuna)	99 000,00 HRK
Prihodi u listopadu (10 dana * 30 kreveta* 75 kuna)	22 500,00 HRK
Indirektni prihodi od provizije za vožnju (150 vožnji * (300*0,2)	9 000,00 HRK
UKUPNI PRIHODI OD IZNAJMLJIVANJA	**589 500,00** HRK
Trošak turističkoj zajednici po krevetu 600 kuna * 30 kreveta	18 000,00 HRK
Trošak oglašavanja booking-u 15%	88 425,00 HRK
PDV na proviziju booking-u 25 %	22 106,25 HRK
Trošak režija	6 000,00 HRK
Ostali troškovi održavanja	5 000 ,00 HRK
Trošak rada	15 000,00 HRK
NETO FINANCIJSKI REZULTAT GODIŠNJEG IZNAJMLJIVANJA	**427 293,75 HRK**

Napomena: Podaci iz tablice prikazuju 100% popunjenost, što ne odgovara uvijek u stvarnosti.

Izvor: Izrada autora prema podacima dostupnim na: www.visitsplit.com , www.booking.com (26.05.2016.)

Na temelju podataka iz tablice br. 25. neto financijski rezultat za iznajmljivanje hostela na kraju prve godine iznosi 427 293,75 kuna. Što se tiče ulaganja ono je preko tri puta veće nego kupnja apartmana ili sobe za iznajmljivanje. Cijene noćenja za iznajmljivanje hostela pomoću kojih su se određivali prihodi od iznajmljivanja su istraženi preko oglašivača booking-a za mjesto u centru grada. Najveće cijene kod iznajmljivanja hostela pa tako i apartmana te soba su u srpnju i kolovozu. Trošak oglašavanja te PDV od provizije su isti kao i u prethodna dva primjera. Kod indirektnih prihoda za vožnju, prvenstveno se misli na uzimanje provizije od agencija za prijevoz za dogovorene vožnje od strane gostiju u hostelu.

Kako bismo mogli utvrditi razdoblje u kojem će nam se vratiti uložena sredstva u investiciju, koristiti ćemo izračun razdoblja povrata sredstava:

Izračun razdoblja povrata[40]*:* (7)

$$(\mathrm{tp}) = \frac{(\mathrm{Io})}{(\mathrm{Vt})}$$

tp – razdoblje povrata

Io – investicijski troškovi

Vt – novčani tokovi

Izračunavanje razdoblja povrata od investiranog u hostel za iznajmljivanje:

Razdoblje povrata investiranog u sobu = 1 300 000 + 200 000 / 427 293,75 = 3,5 godina

Razdoblje povrata s obzirom na uloženih 1 500 000,00 kuna, početnu zaradu od otprilike 427 000 kn je 3 godine i šest mjeseci. Širenjem ponude razdoblje povrata investiranog novca može se očekivati i prije tri izračunatog razdoblja.

U nastavku će se izračunati računovodstvena stopa povrata (ARR) za ulaganje u hostel za iznajmljivanje koristeći podatke iz tablice br. 24. i br. 25. Računovodstvena stopa povrata će se nakon toga uspoređivati s traženom stopom povrata koja će biti postavljena na razini od 10%[41] kao i prilikom kupnje apartmana te sobe za iznajmljivanje.

Izračun računovodstvene stope[42]*:*

$$\mathrm{ARRh} = \frac{\mathrm{dn}}{Io} \quad (8)$$

ARRh – računovodstvena stopa povrata

dn – prosječni, godišnji neto dobitak

Io – inicijalni ulog

ARRh = 427 293,75 / 1 300 000 = 0,3286 * 100 = 32,86% > tražene stope povrata od 10 %.

[40]Ibid., str. 263.
[41] U razgovoru s iznajmljivačima došlo se do zaključka da je prosječna minimalna stopa povrata 10%
[42] Vidučić, Lj. (2012.) , op.cit. str. 269.

Na temelju dobivenih podataka može se zaključiti kako je računovodstvena stopa povrata ulaganja u hostel za iznajmljivanje 32,86% što je veće u odnosu na postavljenu stopu povrata od 10% te se može zaključiti kako s računovodstvenog gledišta se radi o izrazito dobro uloženoj investiciji.

Za izračun indeksa profitabilnosti uzeti će se razdoblje povrata od četiri godine, jer je to godina u kojoj neto sadašnji primici budućeg razdoblja prelaze iznos inicijalnog ulaganja.

Izračun indeksa profitabilnosti[43]*:*

$$PI = \frac{SV}{Io} \tag{9}$$

PI – indeks profitabilnosti,
SV – neto vrijednost budućih primitaka
Io – inicijalni ulog

$PIh = ((427\,293{,}75 * 4) / 1{,}01^4) / 1\,300\,000 = 1{,}26 > 1.$

Indeks profitabilnosti prilikom hostela za iznajmljivanje je također veći od 1 te se s tog aspekta ulaganje može prihvatiti.

Uspoređujući investiranje u sva tri navedena primjera može se zaključiti kako najveća investicija u financijskom smislu iznosi izgradnja hostela za iznajmljivanje, ali također i najmanji period povrata uloženih sredstava iznosi također kod iznajmljivanja hostela. Uzimajući u obzir smještajni kapacitet iznajmljivanje hostela nudi puno veće mogućnosti dodatne zarade. Tako se primjerice u sljedećim godinama može otvoriti obrt za prijevoz nudeći gostima shuttle prijevoz uz cijenu s popustom u cilju povećanja zarade.

[43] Ibid., str. 279.

5. ZAKLJUČAK

Turizam je bitan faktor razvoja svake zemlje pa tako i Republike Hrvatske. Kroz turizam se prikazuju sve kulturne i tradicijske vrijednosti jedne zemlje. Za Republiku Hrvatsku turizam ima još veću vrijednost kada se uzme u obzir loše stanje ekonomije te BDP-a. Za Split i Dalmaciju općenito gdje je stopa nezaposlenosti veoma izražena turizam predstavlja bitan čimbenik u razvoju i opstanku većine ljudi. Grad Split u posljednje tri godine bilježi velike stope rasta, otprilike 20 % što ga svrstava među najbrže rastuće destinacije Mediterana.

Takva pozitivna promjena potaknula je građane da ulože u privatne smještaje kako bi tijekom turističke sezone mogli ostvariti zaradu. Nerijetka je pojava da građani za vrijeme sezone iznajmljuju nekretninu u kojoj žive tijekom godine.

Za potrebe svog završnog rada provedeno je anketno istraživanje među iznajmljivačima privatnog smještaja, odnosno hostela, soba i apartmana. Dobiveni podaci iz ankete obrađeni su u Microsoft Excelu, te SPSS programu. Obrađeni anketni upitnik bio je podloga za izračun isplativosti ulaganja u privatni smještaj. Iz ankete smo mogli vidjeti kako su gotovo svi iznajmljivači privatnog smještaja zadovoljni zaradom koju steknu tijekom turističke sezone, te se većina i u budućnosti namjerava baviti iznajmljivanjem. Kada govorimo o povratu uloženih sredstava u nekretninu, razdoblje povrata je najmanje kod kupnje kuće u starom dijelu grada koja je prenamijenjena u hostel, ali je i najveća investicija uspoređujući sva tri ulaganja. Kod kupnje apartmana ili sobe za iznajmljivanje, cjenovno gledano razlika nije velika s tim da manje razdoblje povrata uloženih sredstava ima soba za iznajmljivanje.

S obzirom na trenutnu ekonomsku situaciju u Splitu te Dalmaciji, općenito ulaganje u nekretnine za potrebe iznajmljivanja preostaje jedino logično rješenje te u zadnje vrijeme postaje visoki trend ulaganja.

SAŽETAK

Turizam u Hrvatskoj ima svoju dugu povijest. Najveći razvoj hrvatski turizam doživljava 80 – tih godina prošlog stoljeća, kada Hrvatska bilježi rekordan broj noćenja koji nije zabilježen sve do 2007. godine. Razvoj turizma u Hrvatskoj potaknuo je brojne građane na ulaganje u nekretnine. Kod iznajmljivača privatnog smještaja, nekretnina je uglavnom u privatnom vlasništvu ili je nasljeđena jer zbog visokih cijena nekretnina, građani nisu uvijek u mogućnosti investirati u novu nekretninu.

Ulaganje u nekretnine u turističke svrhe pokazalo se isplativom investicijom, koja će se u budućnosti još više razvijati uz preduvjet dobre gospodarske slike zemlje.

Ključne riječi: turizam, ulaganje u nekretnine, isplativost

SUMMARY

Tourism has a long history in Croatia. The biggest development of the croatian tourism is experiencing in the 80s of the last century, when Croatia recorded a record number of nights what was not recorded until 2007. Tourism development in the sector has prompted many citizens to invest in real estate . In private accomodation, real estate is mainly privately owned or inherited because the high price of real estate, people are not always able to invest in new property. Investing in real estate for tourist purposes proved worthy investment, which will be in the future to further develop the condition and good economic image of the country.

Key words: tourism, investment in real estate, profitability

POPIS LITERATURE

1. „Aura“ (2016.): Interni dokumenti, Agencija za nekretnine Aura, Split.

2. Bartoluci, M., Čavlek, N., Kesar, O., Prebežac, D. (2011.): Turizam, Ekonomske osnove i organizirani sustav, Školska knjiga, Zagreb.

3. Brett, L.D., Schmitz, A. (2009.): Real estate market analysis, Urban Land Institute, Washington, USA.

4. Crozilla (2016.): Statistika cijena nekretnina, raspoloživo na:

http://news.crozilla.com/category/trziste-nekretnina/statistike-cijena/ (16.05.2016.).

5. Dulčić, A. (2001.): Upravljanje razvojem turizma, MATE d.o.o., Zagreb.

6. Eggert, M., Masip, J. (2008.): Spain and Croatia: Traditional versus new markets for residential tourism, Erich Schmidt Verlag GmbH & Co., Berlin.

7. Grad Split (2016.): Split danas, raspoloživo na:

http://www.split.hr/Default.aspx?sec=756. (15.05.2016.).

8. Greer, E.G., Kolbe, T.P. (2006.): Investment analysis for real estate decisions, Dearbom Real Estate Education, Chicago, Illinois.

9. Guo P. (2010.): Private Real Estate Analysis, Faculty of business Administration, raspoloživo na:

http://www.umac.mo/fba/irer/papers/past/vol13n3_pdf/1-100101%20Real%20Estate%20Investment%20(Guo).pdf (05.09.2016.).

10. Hristea, A.M. (2013.): The analysis of the Real Estate investment in the current economic enviroment, Academia de Stodii Economice, Bukurešt, rasploživo na:

https://ideas.repec.org/a/ora/journl/v1y2013i1p103-112.html (05.09.2016.).

11. Hrvatska gospodarska komora (2009.): Priručnik Hrvatske gospodarske komore, HGK, Zagreb.

12. Ministarstvo financija (2015.): Oporezivanje prometa nekretnina, Ministarstvo financija, raspoloživo na:

http://www.poreznauprava.hr/HR_publikacije/Prirucnici_brosure/Nekretnine_159.pdf.

13. Poslovni plus (2016.): Rastu oglašavane cijene nekretnina u Splitu, Dubrovniku i Zagrebu, raspoloživo na:

http://www.poslovnipuls.com/2016/02/02/rastu-oglasavane-cijene-nekretnina-u-splitu-dubrovniku-i-zagrebu/ (15.05.2016.).

14. Rodriguez Gonzalez, C. (2010.): Modelling foreign real estate investment, Universidad del Pais Vasco, Leio, Španjolska, raspoloživo na:

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1616137## (06.09.2016.).

15. Stapić, S. (2014.): Novi stanovi u Splitu i po 1 500 eura, Slobodna Dalmacija, raspoloživo na:

http://www.slobodnadalmacija.hr/dalmacija/split/clanak/id/224907/novi-stanovi-u-splitu-i-po-1500-eura (16.05.2016.).

16. Vidučić, Lj. (2012.): Financijski menadžment, RRiF Plus, Zagreb.

17. Zelenika, R. (2000.): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog dijela, Rijeka.

18. Žakula, B. (2012.): Uloga i važnost turizma za gospodarstvo Republike Hrvatske, Pula.

19. www.booking.com (25.05.2016.)

20. www.dzs.hr (08.06.2016.)

21. www.mint.hr (22.09.2016.)

22. www.njuskalo.hr (09.06.2016.)

23. www.poslovni.hr (17.05.2016.)

24. www.visitsplit.com (16.05.2016.)

POPIS SLIKA

Slika 1. Usporedba prosječnih cijena kvadrata nekretnina za najveće gradove u RH

POPIS TABLICA

Tablica 1. Cijena nekretnina u gradu Splitu za 2016. s obzirom na lokaciju nekretnine

Tablica 2. Cijene nekretnina za najveće gradove u Hrvatskoj

Tablica 3. Usporedba ispitanika prema kriteriju cijene noćenja

Tablica 4. Usporedba ispitanika prema vrsti objekta kojeg iznajmljuju s obzirom na broj godina

Tablica 5. Analiza ispitanika prema kriteriju vlasništva nekretnine

Tablica 6. Analiza objekta koji se iznajmljuje i broj kreveta u objektu

Tablica 7. Analiza povezanosti objekta koji se iznajmljuje i broj kreveta u objektu

Tablica 8. Analiza kreveta koji se iznajmljuju i cijena noćenja

Tablica 9. Analiza povezanosti broja kreveta i cijene noćenja

Tablica 10. Analiza prema godinama iznajmljivanja i vlasništva nekretnine

Tablica 11. Analiza povezanosti godina iznajmljivanja i vlasništva nekretnine

Tablica 12. Analiza cijene noćenja i zarade

Tablica 13. Analiza povezanosti cijene noćenja i zarade

Tablica 14. Analiza stvarne zarade po nekretnini i njena očekivanja

Tablica 15. Ocjena percepcije isplativosti ulaganja u nekretnine s obzirom na spol

Tablica 16. Ocjena percepcije iznajmljivanja u budućnosti s obzirom na dob

Tablica 17. Ocjena percepcije iznajmljivanja u budućnosti s obzirom na radni status

Tablica 18. Isplativost ulaganja i planiranje iznajmljivanja u budućnosti

Tablica 19. Analiza povezanosti isplativosti i daljnjeg iznajmljivanja

Tablica 20. Prikaz osnovnih podataka o jedinici apartmana

Tablica 21. Neto financijski rezultat iznajmljivanja apartmana

Tablica 22. Prikaz osnovnih podataka o jedinici sobe

Tablica 23. Neto financijski rezultat iznajmljivanja sobe

Tablica 24. Osnovni podaci za kupnju nekretnine

Tablica 25. Neto financijski rezultat iznajmljivanja hostela

POPIS GRAFOVA

Graf 1. Struktura ispitanika po vrsti objekta kojeg iznajmljuju

Graf 2. Struktura ispitanika po spolu

Graf 3. Struktura ispitanika prema dobi

Graf 4. Struktura ispitanika prema radnom statusu

Graf 5. Stav ispitanika prema kriteriju isplativosti

PRILOG

Anketni upitnik za privatne iznajmljivače

Poštovani,

U svrhu izrade završnog rada provodim anonimno istraživanje o isplativosti ulaganja u nekretnine privatnog smještaja u Splitu.

Ljubazno Vas molim da ispunite ovu anketu jer je ona neizostavni dio rada.

Unaprijed hvala na uloženom trudu i vremenu!

1. SPOL

    a) Muško

    b) Žensko

2. DOB

    a) 18-25
    b) 26-35
    c) 36-45
    d) 46-55
    e) 56 i više

3. STRUČNA SPREMA

    a) NKV
    b) KV
    c) SSS
    d) VŠS
    e) VSS

4. RADNI STATUS

    a) Zaposlen/a
    b) Nezaposlen/a
    c) Umirovljen/a

5. VRSTA OBJEKTA KOJEG IZNAJMLJUJETE

a) Soba
b) Apartman/studio apartman
c) Hostel

6. BROJ KREVETA KOJE IZNAJMLJUJETE

a) Manje od 5
b) 5-10
c) 11-15
d) 16 i više

7. DULJINA RAZDOBLJA U KOJEM IZNAJMLJUJETE SMJEŠTAJ

a) 1-3 mjeseca
b) 4-6 mjeseci
c) 7 i više mjeseci

8. KOLIKO IZNOSI CIJENA NOĆENJA U VAŠEM OBJEKTU TOKOM SEZONE (SAMO ZA SOBE)

a) Manje od 100 eura
b) 100 e -150 e
c) 150 e -200 e
d) Više od 200e

KOLIKO IZNOSI CIJENA NOĆENJA U VAŠEM OBJEKTU TOKOM SEZONE (SAMO ZA APART)

a) 100 e – 150 e
b) 150 e – 200 e
c) 200 e – 250 e
d) 250 e – 300 e
e) Više od 300e

KOLIKO IZNOSI CIJENA NOĆENJA U VAŠEM OBJEKTU TOKOM SEZONE (SAMO ZA HOSTEL)

a) Manje od 20 e
b) 20 e – 30 e
c) 30 e – 40 e
d) 40 e – 50 e
e) Više od 50 e

9. KOLIKO VEĆ GODINA IZNAJMLJUJETE VAŠ OBJEKT

a) 1 – 3 godine
b) 3 – 5 godina
c) 5 – 10 godina
d) više od 10 god
e) prva sezona

10. Nekretnina, odnosno objekt s kojim pružate uslugu privatnog smještaja je

a) u vašem vlasništvu
b) kupljen na kredit
c) u najmu

11. Udio stalnih gostiju (posjećenost min. 2 puta)

a) Manji od 10%
b) 10% - 20 %
c) 20% - 30%
d) Više od 30%
e) Nemam stalnih gostiju

12. Smatrate li da je institucionalna podrška iznajmljivačima nedostatna?

a) DA
b) NE

13. Kolika je Vaša prosječna zarada po nekretnini, odnosno po pojedinom apartmanu od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni? (SAMO ZA APARTMAN)

a) Manja od 50 000 kn
b) 50 000 kn – 70 000 kn
c) 70 000 kn – 100 000 kn
d) 100 000 kn – 150 000 kn
e) 150 000 kn – 200 000 kn
f) 200 000 kn – 250 000 kn
g) Veća od 250 000 kn

Kolika je Vaša prosječna zarada po nekretnini, odnosno po pojedinoj sobi od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni? (SAMO ZA SOBE)

a) Manja od 20 000 kn
b) 20 000 kn – 30 000 kn
c) 30 000 kn – 50 000 kn
d) 50 000 kn – 70 000 kn
e) 70 000 kn – 100 000 kn
f) 100 000 kn – 120 000 kn
g) 120 000 kn – 150 000 kn
h) 150 000 kn – 200 000 kn
i) Veća od 200 000 kn

Kolika je Vaša prosječna zarada po nekretnini, odnosno po hostelu od pružanja usluga privatnog smještaja u sezoni? (SAMO ZA HOSTELE)

a) Manja od 50 000 kn
b) 50 000 kn – 100 000 kn
c) 100 000 kn – 150 000 kn
d) 150 000 kn – 200 000 kn
e) 200 000 kn – 250 000 kn
f) Veća od 250 000 kn

14. Prema Vašem mišljenju, nekretnina koju posjedujete vrijedi (po m^2)?

_____

15. Koliko ste uložili u renoviranje nekretnine za najam?

a) do 20 000 kn
b) 20 000 kn – 50 000 kn
c) 50 000 kn – 100 000 kn
d) 100 000 kn – 150 000 kn
e) više od 150 000 kn
f) nije bilo potrebe za renoviranjem

16. Je li Vaša godišnja zarada u skladu s očekivanjima koja ste imali u trenutku započimanja poslovanja?

a) DA
b) NE

17. Smatrate li da se isplati ulagati u nekretnine privatnog smještaja s obzirom na prihod koji ostvarujete?

a) DA
b) NE

18. Planirate li se baviti iznajmljivanjem objekta i u budućnosti? (min. 5 godina)

a) DA
b) NE