

Analiza strukture kupaca na tržištu nekretnina na Jadranu

Matošić, Frane

Undergraduate thesis / Završni rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:279902>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 3.0 Unported/Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 3.0](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-07**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet
Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija – smjer Trgovinsko poslovanje

ANALIZA STRUKTURE KUPACA NA TRŽIŠTU
NEKRETNINA NA JADRANU

Završni rad

Frane Matošić

Zagreb, lipanj 2024.

Sveučilište u Zagrebu
Ekonomski fakultet
Preddiplomski stručni studij
Poslovna ekonomija – smjer Trgovinsko poslovanje

ANALIZA STRUKTURE KUPACA NA TRŽIŠTU
NEKRETNINA NA JADRANU
ANALYSIS OF THE CUSTOMER STRUCTURE IN THE
REAL ESTATE MARKET ON THE ADRIATIC

Završni rad

Student: Frane Matošić

JMBAG studenta: 0067642612

Mentor: Dr.sc. Luka Buntić

Zagreb, lipanj 2024.

SAŽETAK

Cilj istraživanja ovog završnog rada je razumijevanje tržišta nekretnina na Jadranu kako bi se identificirale investicijske prilike i razumjela dinamika tržišta. Rad može doprinijeti tome da se investitori, agencije za nekretnine i drugi dionici bolje pripreme za donošenje strateških odluka. Analiza prodaje nekretnina i kretanja cijena pruža uvid u potražnju, perspektive rasta i potencijalne izazove s kojima se susreće to tržište. Saznanja stečena u istraživanju nekretnina na Jadranu, kretanju cijena takvih nekretnina i strukture njihovih kupaca omogućuju sagledavanje ključnih trendova i dinamike tržišta nekretnina na tom području. Istraživanje je otkrilo da unatoč fluktuacijama, tržište nekretnina na jadranskoj obali zadržava dinamičnost i privlačnost za kupce. Dok su cijene nekretnina bilježile rast, posebno na obali, trendovi su ukazivali na sporiji rast u odnosu na prethodna razdoblja, što je povezano s ekonomskim i klimatskim čimbenicima. Struktura kupaca pokazala je značajan interes stranih državljana, s naglaskom na susjednim zemljama, ali i širim međunarodnim tržištima. Ključni izazovi uključuju smanjenje domaće i inozemne potražnje, kao i povećanje kamatnih stopa.

Ključne riječi: tržište nekretnina, nekretnine, Jadran

SUMMARY

The aim of this final thesis research is to understand the real estate market on the Adriatic coast in order to identify investment opportunities and comprehend market dynamics. The study can contribute to better preparation for strategic decision-making by investors, real estate agencies, and other stakeholders. Analyzing property sales and price movements provides insights into demand, growth prospects, and potential challenges faced by the market. Findings from the research on real estate on the Adriatic, including price movements and buyer structures, enable an understanding of key trends and market dynamics in the region. The research revealed that despite fluctuations, the real estate market on the Adriatic coast retains its dynamism and attractiveness to buyers. While property prices have been rising, especially along the coast, trends indicate slower growth compared to previous periods, which is linked to economic and climatic factors. The buyer structure showed significant interest from foreign nationals, with a focus on neighboring countries and broader international markets. Key challenges include declining domestic and foreign demand, as well as rising interest rates.

Keywords: real estate market, real estate, Adriatic

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet i cilj rada	1
1.2. Metode istraživanja i izvori podataka	2
1.3. Sadržaj i struktura rada	2
2. EKONOMSKE I GEOGRAFSKE KARAKTERISTIKE TRŽIŠTA NA JADRANU	3
2.1. Geografski položaj	3
2.2. Klima i prirodne karakteristike	4
2.3. Ekonomija	5
2.4. Turistička kretanja	6
3. TRŽIŠTE NEKRETNINA.....	10
3.1. Značajke tržišta nekretnina	10
3.2. Važnost tržišta nekretnina u ekonomiji.....	12
3.3. Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina	13
3.4. Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine.....	14
3.5. Značajke tržišta nekretnina u Republici Hrvatskoj.....	17
4. TRŽIŠTE NEKRETNINA NA JADRANSKOM PODRUČJU U REPUBLICI HRVATSKOJ	24
4.1. Pregled nekretnina na Jadranu	24
4.2. Kretanje cijena nekretnina na Jadranu	25
4.3. Struktura kupaca nekretnina na Jadranu	31
4.4. Trendovi i prognoze.....	33
5. ZAKLJUČAK.....	35
LITERATURA	37
POPIS SLIKA.....	42
POPIS TABLICA	43
POPIS GRAFIKONA.....	44

1. UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet istraživanja ovog završnog rada je analiza strukture kupaca na tržištu nekretnina na Jadranu. Ova tema odražava važnost razumijevanja dinamike tržišta nekretnina na ovom području, koje je specifično po svojim karakteristikama i trendovima. Jadran je turistička regija koja obuhvaća značajan dio hrvatskog teritorija te pruža mješavinu prirodnih ljepota i kulturne baštine. Proteže se duž obale od Rta Savudrija na sjeverozapadu Istre do Rta Oštro na ulazu u Bokotorski zaljev. Ovo područje, obilježeno morem, obalama, i otocima, predstavlja veliki rezervat prirodnih ljepota i kulturnog nasljeđa (Žabica, 1993). Naime, jadranska obala privlači velik broj investitora i kupaca nekretnina iz različitih dijelova svijeta. Struktura kupaca na tržištu nekretnina na Jadranu pokazuje značajan udio stranih kupaca, čiji broj kontinuirano raste. Najatraktivnije destinacije poput Dubrovnika, Splita, Opatije i Rovinja privlače najviše interesa. Glavni kupci dolaze iz Njemačke, Slovenije i Austrije, često s većom platežnom moći u usporedbi s domaćim kupcima. Ova potražnja stranaca utječe na rast cijena nekretnina, posebno na obali, iako nije zabilježeno da preizgrađenost ili nedostatak dostupnih nekretnina sprječavaju kupovinu. Primjetan je interes stranaca i za luksuznim nekretninama, često s posebnim zahtjevima i visokim standardima (Forbes, 2023). Analiza strukture kupaca omogućuje dublje razumijevanje njihovih potreba, preferencija i motiva za kupovinu nekretnina na ovom području. Jadran je poznat po turizmu, što može značajno utjecati na tržište nekretnina. Prisutnost turista kao potencijalnih kupaca ili investitora može oblikovati potražnju i ponudu na tržištu nekretnina. Analiza strukture kupaca može otkriti kako turistički sezonalni ciklusi utječu na tržište nekretnina. Razumijevanje strukture kupaca omogućuje identifikaciju investicijskih prilika i potencijalnih tržišnih niša. Analiza strukture kupaca pruža temelje za razvoj marketinških strategija, prilagođavanje ponude potrebama tržišta i diferencijaciju od konkurencije. Razumijevanje profila kupaca omogućuje prilagodbu marketinških poruka, cijena i usluga kako bi se postigla konkurentna prednost. Dakle, analiza strukture kupaca na tržištu nekretnina na Jadranu ključna je za razumijevanje dinamike tog tržišta, identifikaciju investicijskih prilika i razvoj usmjerenih marketinških strategija. Cilj rada je dublje razumijevanje tržišta nekretnina na Jadranu kako bi se identificirale investicijske prilike i razumjela dinamika tržišta.

1.2. Metode istraživanja i izvori podataka

Od izvora podataka koriste se sekundarni izvori podataka koji uključuju knjige, stručne članke i internetske izvore koji su relevantni za temu koja se obrađuje. Također se koriste pribavljeni podaci od Porezne uprave. Metode u radu koje se koriste su metoda analize i sinteze, metoda dedukcije i indukcije, metoda kompilacije, metoda klasifikacije te metoda grafičke analize prikupljene dokumentacije.

1.3. Sadržaj i struktura rada

Rad se sastoji od pet dijelova. U uvodu istraživanja, koji je prvi dio rada, predstavljaju se predmet i cilj rada, metode istraživanja te sadržaj i struktura rada. Nakon toga slijedi drugi dio rada odnosno poglavlje o karakteristikama tržišta Jadrana, koje obuhvaća geografski položaj, klimu i prirodne karakteristike, ekonomiju te turistička kretanja. U trećem dijelu istraživanja analizirano je tržište nekretnina općenito, naglašavajući značajke tržišta, njegovu važnost u ekonomiji, ponašanje kupaca te prednosti i nedostatke ulaganja u nekretnine, posebno u Republici Hrvatskoj. U četvrtom dijelu fokus je na tržištu nekretnina na Jadranu, gdje su prikazani pregled nekretnina na tom području, kretanje cijena, struktura kupaca te trendovi i prognoze. Na kraju rada nalazi se zaključak koji sažima ključne nalaze istraživanja.

2. EKONOMSKE I GEOGRAFSKE KARAKTERISTIKE TRŽIŠTA NA JADRANU

Uzimajući u obzir bogato naslijeđe i prirodne ljepote Jadrana, ovo poglavlje istražuje esencijalne karakteristike Jadranskog područja. Otkrivanje njegovog geografskog položaja, klime, ekonomske dinamike te kretanja u turizmu pomaže stvoriti cjelovitu sliku o kontekstu u kojem se oblikuje tržište nekretnina na Jadranu.

2.1. Geografski položaj

Hrvatski Jadran obuhvaća obalu i otoke duž istočne obale Jadranskog mora. Proteže se od Rta Savudrija na sjeverozapadu Istre do Rta Oštro na ulazu u Bokokotorski zaljev. Ova obala obiluje brojnim otočićima, poluotocima i zaljevima te je poznata po svojoj raznolikosti krajolika i obalnim gradovima koji su turistički privlačni (Žabica, 1993). Dakle, ova regija obuhvaća priobalni pojas Hrvatske, otoke koji pripadaju Hrvatskoj, kao i sve morske i priobalne aktivnosti koje se odvijaju unutar hrvatskih teritorijalnih voda duž Jadranskog mora. Stoga, u kontekstu Hrvatske, termin Jadran često se koristi sinonimno s „Jadranskom Hrvatskom“. Sve navedeno prikazuje slika 1.

Slika 1. Geografski položaj Jadrana



Izvor: Prigoda (2021)

Hrvatski Jadran obuhvaća ne samo morske površine već i kopnene dijelove općina i gradova koji izravno izlaze na obalu Jadranskog mora. To znači da se osim obale i otoka, u ovu regiju ubrajaju i teritorijalne jedinice koje se protežu do obale i koje su administrativno povezane s morskim područjem. Iz slike je također vidljivo kako područje Jadrana obuhvaća sedam županija: Primorsko-goransku, Ličko-senjsku, Zadarsku, Šibensko-kninsku, Splitsko-dalmatinsku, Istarsku i Dubrovačku-neretvansku županiju.

2.2. Klima i prirodne karakteristike

Hrvatski Jadran obilježava sredozemna klima, što znači da ima suha i vruća ljeta te vlažna jesensko-zimska razdoblja. Otoci kao što su Brač i Hvar također dijele ovu klimu, s naglaskom na suhim i toplim ljetima. Na sjevernom dijelu Jadrana, uključujući obalu Istre, Kvarnersko primorje i Podvelebitsko primorje, klima je umjereno topla i vlažna s toplim ljetima. Čak i unutrašnjost Istre ima slične karakteristike s toplim ljetima (Filipčić i Šegota, 1996).

Osim toga, različiti čimbenici kao što su temperatura zraka i mora te naoblaka značajno utječu na vremenske uvjete na Jadranu. Najviše temperature zraka zabilježene su u srpnju i kolovozu, dok su najniže temperature u siječnju i veljači. Srednje siječanjske temperature su niže na sjevernom Jadranu i postupno rastu prema jugu. Na primjer, u Rovinju je prosječna siječanjska temperatura 5°C, dok je u Dubrovniku 9°C. Tijekom srpnja, temperature također rastu od sjevera prema jugu, pri čemu su temperature u Rovinju prosječno 22,7°C, a u Dubrovniku 24,6°C. Temperature zraka na obali su obično niže od temperatura zraka nad morem. Povoljne temperature igraju ključnu ulogu u produljenju turističke sezone na Jadranu (Božikov, 2007).

Prosječni broj sunčanih dana značajno se mijenja tijekom godine. Na primjer, u prosincu prosječno ima 3 do 4 sata sunčanih dana dnevno, dok u srpnju ta brojka iznosi 9 do 11,5 sati dnevno. U proljeće, povećanje osunčavanja može biti usporeno zbog povećane naoblake povezane s prolaskom ciklona preko Jadrana. Otoci se ističu po visokom broju sunčanih sati tijekom godine, pri čemu je Hvar najosunčanije mjesto na Jadranu s 2.715 sati sunčevog sjaja. U usporedbi s drugim regijama Mediterana, Jadran ima slične vrijednosti osunčanosti kao i Azurna obala, dok Sicilija, Grčka i Španjolska imaju 200 sati više sunčanih sati (Šamanović, 2002). Ovi podaci o osunčanosti ključni su za turizam jer mogu utjecati na privlačnost određenih destinacija i aktivnosti na otvorenom. U prosjeku, naoblaka pokriva 40% do 50% površine neba na Jadranu. Sjeverni dio Jadrana ima veći prosječan broj oblačnih dana godišnje u usporedbi s južnim dijelom. Najvedriji mjeseci su srpanj i kolovoz, dok najmanje vedrine obično zabilježimo u prosincu (Penzar, 2001).

Prirodne ljepote, raznolikost obale, očuvane plaže, kulturna baština i bogata povijest čine Jadran privlačnim za različite vrste turista. More i obalni prostor pružaju brojne mogućnosti za aktivnosti poput ronjenja, jedrenja, plivanja i istraživanja obližnjih otoka. Jedna od važnih karakteristika je razvedenost obale s brojnim otocima, zaljevima i uvalama, što omogućuje raznolikost iskustava za turiste (Riđanović i Bićanić, 1993). Nacionalni parkovi poput Brijuna, Kornata i Krke dodatno obogaćuju turističku ponudu svojom prirodnom ljepotom i raznovrsnim aktivnostima. Kulturno-povijesni spomenici, poput Dioklecijanove palače u Splitu, starog grada Dubrovnika ili amfiteatra u Puli, pružaju uvid u bogatu prošlost regije i privlače ljubitelje povijesti i arhitekture. Iznimno važan aspekt je i gastronomija, s bogatom ponudom mediteranske kuhinje koja obiluje svježim plodovima mora, maslinovim uljem i lokalnim specijalitetima poput pršuta, sira i vina.

Ukupno gledajući, hrvatski Jadran nudi jedinstveno iskustvo koje kombinira prirodne ljepote, kulturnu baštinu, gastronomiju i raznolike aktivnosti, čineći ga poželjnom destinacijom za turiste širom svijeta.

2.3. Ekonomija

Ekonomija duž obale Jadranskog mora preusmjerava se prema uslužnim industrijama, ali udio obalne ekonomije u ukupnoj dodanoj vrijednosti Hrvatske relativno je stabilan, iznoseći oko 30 posto. Najbrže rastući gospodarski sektori na Jadranu (2000–2020) su građevinarstvo (271 posto) i nekretnine (189 posto), potaknuti rastom veleprodaje i maloprodaje, transporta i skladištenja, rastom smještajnih kapaciteta za turizam i vikendica te sektorom usluga hrane (190 posto u razdoblju 2000.–2019.).

Iako je ovaj pomak prema uslugama potaknuo gospodarski rast, također izlaže obalnu ekonomiju globalnim fluktuacijama na tržištu koje mogu značajno utjecati na pomorsku ekonomiju Hrvatske. Brzo rastući turizam također izlaže gospodarstvo potencijalnim izazovima, uključujući utjecaj okoliša i klimatske promjene na morske ekosustave koji prijete temelju turizma i pogoršavaju stresore na vodoopskrbne, otpadne i odvodne sustave (The World Bank, 2024).

Uspostavljeni pomorski gospodarski sektori na Jadranu u Hrvatskoj su turizam, ribarstvo i akvakultura, pomorski prijevoz, brodogradnja i popravak te nafta i plin. Tradicionalno, turistički sektor dominira pomorskom ekonomijom zemlje, sudjelujući s 22 posto u godišnjem BDP-u Hrvatske. Hrvatska bi mogla potpuno iskoristiti obilne prirodne resurse duž Jadranskog mora istraživanjem dodatnih ekonomskih prilika izvan uspostavljenih pomorskih sektora.

Hrvatska ima neiskorištene mogućnosti u razvoju sektora plave energije. To uključuje povećanje korištenja energije vjetra na moru, morske biomase, termalne energije mora i energije saliniteta. Druge obećavajuće prilike su u razvoju uzgoja morskih plodova, uključujući proizvodnju morskih plodova s niskim ugljičnim otiskom (The World Bank, 2024).

BDP po stanovniku varira po županijama temeljem broja stanovnika i gustoće naseljenosti. Najviši BDP po stanovniku zabilježen je u Istri (16.000 eura), zatim u Primorsko-goranskoj županiji (13.590 eura) i Dubrovačko-neretvanskoj županiji (10.714 eura), što je sve iznad nacionalnog prosjeka. Najnaseljenija županija, Splitsko-dalmatinska županija, ima niži BDP po stanovniku od prosjeka za Jadransku Hrvatsku. Međutim, razina BDP-a po stanovniku u Jadranskoj Hrvatskoj još uvijek je ispod nacionalnog prosjeka, iznoseći 89 posto nacionalnog BDP-a po stanovniku (The World Bank, 2024).

Ukupna zaposlenost na Jadranu čini 33 posto ukupnog zaposlenja, ali sve industrije ne doprinose jednako. Zaposlenost u smještaju i uslugama prehrane iznosi 58 posto tijekom zimskih mjeseci i 67 posto u kolovozu. Tijekom ljetnih mjeseci smještaj i usluge prehrane zapošljavaju 64 posto radne snage, postajući tako glavni poslodavac na obalnim područjima. Postoje sezonske oscilacije zbog aktivnosti smještaja i usluga prehrane, što objašnjava sezonske promjene u zapošljavanju generiranom na obali (The World Bank, 2024).

Može se zaključiti da ekonomija Jadrana ima značajne potencijale, ali i izazove. Iako se bilježi rast u nekim sektorima, poput turizma i uslužnih industrija, postoje i strukturalni problemi kao što su sezonska zapošljavanja i nedostatak diverzifikacije. Diversifikacija ekonomije putem sektora plave energije i drugih alternativnih grana mogla bi doprinijeti dugoročnom održivom razvoju (Hina, 2023). Međutim, kako bi se ostvarili ti potencijali, potrebne su snažne politike podrške, ulaganja u istraživanje i razvoj te jačanje suradnje između privatnog i javnog sektora. Održivost ekonomije Jadranske Hrvatske ovisit će o naporima usmjerenima prema diversifikaciji, inovacijama i očuvanju okoliša.

2.4. Turistička kretanja

Turizam duž Jadranske obale Hrvatske igra ključnu ulogu u regionalnoj ekonomiji, a njegov razvoj je doživio značajne promjene tijekom godina. Turizam je kamen temeljac ekonomije Jadrana, značajno doprinoseći BDP-u Hrvatske. Tradicionalno, sektor turizma dominira pomorskom ekonomijom zemlje, čineći približno 22% godišnjeg BDP-a Hrvatske. Ova dominacija naglašava važnost aktivnosti povezanih s turizmom kao što su smještaj, ugostiteljske usluge i transport (European Commission, 2023).

Danas je turizam na Jadranu potpuno transformiran. Modernizacija infrastrukture, poput novih autocesta i brzih trajekata, značajno je skratila vrijeme putovanja do obale. Jadran je postao sinonim za luksuzni turizam s mnogim luksuznim hotelima, resortima i marinama koje privlače turiste visokog profila iz cijelog svijeta. Gradovi poput Dubrovnika, Splita i Rovinja postali su međunarodno prepoznatljive destinacije, često spominjane u svjetskim medijima i posjećivane od strane slavnih osoba. Pored tradicionalnog sunčanja i kupanja, turizam na Jadranu sada uključuje široku paletu aktivnosti kao što su jedrenje, ronjenje, vinske ture, kulturni festivali i gastronomija. Razvijeni su i novi oblici turizma poput zdravstvenog turizma, biciklističkih staza te ruralnog turizma u unutrašnjosti Dalmacije i Istre (Arhiva Auto Klub, 2023).

Jedna od karakteristika turizma duž Jadranske obale je izražena sezonalnost. Najveći broj turističkih dolazaka i noćenja bilježi se tijekom srpnja i kolovoza, što dovodi do sezonskih oscilacija u zapošljavanju. Tijekom ovih vrhunskih mjeseci, zaposlenost u sektoru smještaja i usluga prehrane naglo raste, dosežući do 67% radne snage u kolovozu. Nasuprot tome, ovi brojevi značajno padaju tijekom zimskih mjeseci, naglašavajući oslanjanje na sezonski turizam (European Commission, 2023).

Napori za promicanje održivog turizma postaju sve važniji za ublažavanje utjecaja masovnog turizma na okoliš. Projekt HERA, na primjer, usmjeren je na razvoj održivog kulturnog turizma u Jadranskoj regiji. Cilj je upravljati i promovirati turizam temeljen na zajedničkoj kulturnoj baštini regije, uspostavljanjem kulturnih turističkih ruta i poboljšanjem infrastrukture kako bi se podržao ekološki prihvatljiv turizam. Takve inicijative su ključne za produljenje turističke sezone izvan ljetnih mjeseci i smanjenje ekološkog otiska turizma (European Commission, 2023).

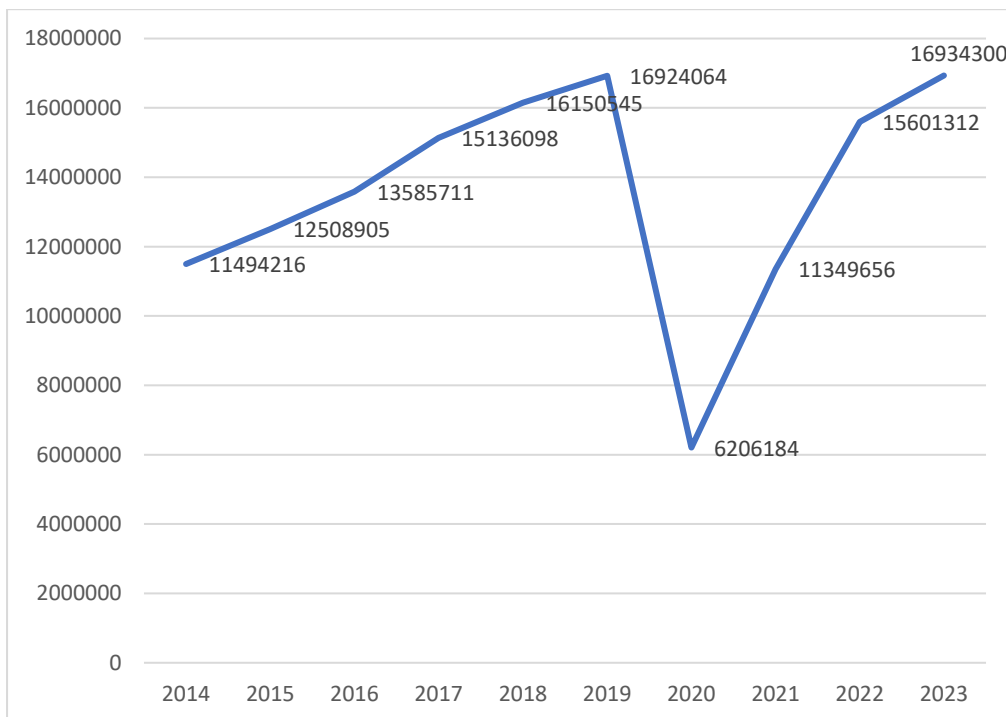
Grafikon 1. prikazuje kretanje turističkih dolazaka i noćenja na Jadranu od 2014. do 2023. godine. U razdoblju od 2014. do 2019. godine, broj turističkih dolazaka i noćenja bilježio je stabilan rast. Brojke su rasle iz godine u godinu, što ukazuje na povećanu popularnost Jadrana kao turističke destinacije. Na primjer, broj dolazaka je porastao s 11.494.216 u 2014. na 16.924.064 u 2019. godini, odnosno za 47,23%. Godina 2020. označava dramatičan pad broja turističkih dolazaka i noćenja, što je izravna posljedica pandemije COVID-19.

Broj dolazaka je pao na 6.206.184 odnosno za 63,32%, što je manje od polovice dolazaka u usporedbi s 2019. godinom. Ograničenja putovanja, mjere *lockdowna* i strah od zaraze značajno su smanjili broj turista. Nakon pada u 2020. godini, godina 2021. pokazuje znakove oporavka s 11.349.656 dolazaka, što predstavlja rast od 82,87% u odnosu na 2020. godinu.

Oporavak se nastavio u 2022. i 2023. godini, gdje je broj dolazaka dosegao 15.601.312 u 2022. te 16.934.300 u 2023. godini, što je gotovo vraćanje na razinu iz 2019. godine.

Ovo ukazuje na obnovu povjerenja turista i ukidanje mnogih pandemijskih mjera koje su ograničavale putovanja. Zaključno, kretanje turističkih dolazaka i noćenja na Jadranu između 2014. i 2023. godine pokazuje uzlazni trend s prekidom u 2020. godini zbog pandemije COVID-19, nakon čega slijedi snažan oporavak. Ovi podaci naglašavaju važnost turizma za Jadransku regiju i pokazuju otpornost sektora na krizne situacije. Potrebno je kontinuirano ulaganje u turističku infrastrukturu i promociju kako bi se osigurao daljnji rast i stabilnost ovog ključnog gospodarskog sektora.

Grafikon 1. Kretanje turističkih dolazaka i noćenja na Jadranu, 2014.-2023.



Izvor: DZS (2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024)

Turizam duž Jadranske obale je vitalni ekonomski pokretač, ali donosi sa sobom izazove vezane uz sezonalnost, utjecaj na okoliš i regionalne razlike. Inicijative za održivi turizam i diverzifikaciju u druge pomorske sektore ključne su za osiguranje dugoročnog zdravlja i stabilnosti jadranske ekonomije. Uravnotežavanjem rasta turizma s ekološkim upravljanjem i ekonomskom diverzifikacijom, Jadranska regija može nastaviti prosperirati i kapitalizirati svoje prirodne i kulturne resurse.

Također, suradnja između lokalnih zajednica, vlada i privatnog sektora može pomoći u kreiranju strategija koje će smanjiti negativne utjecaje turizma i potaknuti održivi razvoj. Promicanje kulturnog turizma, ekoturizma i aktivnosti koje nisu vezane samo za ljetne mjesec može dodatno pridonijeti stabilnosti i rastu regionalne ekonomije.

3. TRŽIŠTE NEKRETNINA

Tržište nekretnina igra ključnu ulogu u ekonomiji svake zemlje jer odražava gospodarsku stabilnost i utječe na različite sektore, uključujući građevinarstvo, financije i usluge. Nekretnine uključuju zemljište i sve trajne dodatke stvorene ljudskim djelovanjem, poput kuća i drugih građevina. Sve promjene ili dogradnje na zemljištu koje utječu na njegovu vrijednost nazivaju se poboljšanjima. Kada se zemljište poboljša, ukupni kapital i rad uloženi u ta poboljšanja predstavljaju značajnu fiksnu investiciju. Iako se zgrada može srušiti, poboljšanja kao što su sustavi odvodnje, električne mreže, vodovod i kanalizacija obično su trajna. Prema Simonettiju (2009), nekretnine se odnose na specifične dijelove zemljišta zajedno s bilo kojim trajno povezanim objektima ili strukturama na ili ispod površine zemljišta. Nekretnine su roba koja se može kupiti, prodati, zamijeniti i iznajmiti kao proizvodi na tržištu nekretnina (Dubravica, 2005). Razumijevanje značajki tržišta nekretnina pomaže u donošenju informiranih odluka o ulaganju, regulaciji i planiranju održivog razvoja.

3.1. Značajke tržišta nekretnina

Nekretnine su kompleksna i dinamična industrija koja obuhvaća raznovrsne vrste imovine, uključujući stambene, komercijalne, industrijske i zemljišta (Inerbanks, 2023). Rodrigues (2022) tržište nekretnina dijeli na dva glavna segmenta: jedan je za fizičke nekretnine (kao što su kuće i stanovi) koje se koriste kao investicija, dok je drugi za usluge koje te nekretnine pružaju (poput stanovanja). Stoga, potražnja za nekretninama ovisi o mnogim čimbenicima kao što su stalni prihod, bogatstvo, dostupnost kredita te odluke o investicijama i promjene na financijskim tržištima. Bez obzira na vrstu imovine, sve nekretnine imaju sedam osnovnih karakteristika koje definiraju njezin ekonomski utjecaj i fizičku prirodu. Te karakteristike su rijetkost, unapređenja, lokacija, trajnost investicije, jedinstvenost, nepokretnost i neuništivost (Mbugua, 2010; Inerbanks, 2023).

Rijetkost je prva karakteristika nekretnina. Zemljište je ograničen resurs, a opskrba njime je ograničena. To znači da potražnja za zemljištem često premašuje dostupnu opskrbu, što dovodi do rasta cijena. Rijetkost zemljišta također znači da su nekretnine vrijedna i poželjna imovina (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Unapređenja se odnose na bilo kakve izmjene na zemljištu ili zgradama. Ta poboljšanja mogu uključivati jednostavne popravke, ali i temeljite renovacije ili novu izgradnju. Unapređenja mogu povećati vrijednost imovine i učiniti je atraktivnijom za potencijalne kupce ili najmpromisce. Također, mogu imati značajan utjecaj na okolno područje, poput povećanja

vrijednosti imovine i privlačenja novih poslovnih subjekata (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Lokacija je ključna karakteristika nekretnina. Lokacija nekretnine može imati značajan utjecaj na njezinu vrijednost i poželjnost. Nekretnine smještene na poželjnim lokacijama, poput blizine dobrih škola, trgovačkih centara ili prometnih čvorišta, često su vrijednije od onih na manje poželjnim lokacijama. Lokacija također igra važnu ulogu u uspjehu komercijalnih i industrijskih nekretnina, budući da poslovni subjekti često traže lokacije koje su povoljne za njihove kupce ili nude strateške prednosti, poput blizine dobavljačima ili konkurentima (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Trajnost investicije označava činjenicu da su investicije u nekretnine relativno stabilne i dugoročne. Za razliku od drugih ulaganja, poput dionica ili obveznica, nekretnine mogu izdržati ekonomske krize i fluktuacije na tržištu. Investicije u nekretnine također mogu generirati stabilne prihode kroz najamnine ili leasing, čineći ih privlačnom opcijom za investitore koji traže stabilan i pouzdan izvor prihoda (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Svaki komad nekretnina je jedinstven. Nema dva identična objekta, a svaka nekretnina ima svoje jedinstvene značajke koje je čine posebnom. Ta jedinstvenost može otežati usporedbu nekretnina i određivanje njihove vrijednosti na točan način. Međutim, jedinstvenost nekretnina također ih čini atraktivnom i vrijednom imovinom, jer svaka nekretnina ima svoj skup prednosti i nedostataka koje je moguće iskoristiti za zadovoljavanje potreba kupaca ili najmoprimaca (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Karakteristika nepokretnosti odnosi se na činjenicu da se nekretnine ne mogu premještati. Kada je jednom izgrađena ili razvijena, nekretnina je fiksna na svojoj lokaciji i ne može se premjestiti. Ta nepokretnost može učiniti investicije u nekretnine manje likvidnim od drugih vrsta ulaganja, budući da može biti izazovno brzo prodati ili zbrinuti nekretninu. Međutim, nepokretnost nekretnina također može biti prednost, jer stvara osjećaj stabilnosti i trajnosti koji je privlačan mnogim investitorima i najmoprimcima (Inerbanks, 2023; McMurray, 2024).

Konačna karakteristika nekretnina je neuništivost. Za razliku od drugih imovinskih dobara koja mogu biti oštećena ili uništena, poput dionica ili obveznica, nekretnine su fizička imovina koja je relativno imuna na uništenje. Zgrade i druga poboljšanja mogu zahtijevati održavanje ili popravke, ali osnovno zemljište samo po sebi je neuništivo. Ta neuništivost čini nekretnine vrijednom i stabilnom imovinom koja može izdržati ekonomske i tržišne fluktuacije

(Inerbanks, 2023). Zbog toga se tradicionalno smatra da su tržišta nekretnina lokalna, ali zapravo nekretnine mogu biti i globalno investicijsko sredstvo (Rodrigues, 2022).

Važno je i što ljudi očekuju o budućim kretanjima cijena, kako upravljaju rizicima te kakve su im alternative za ulaganje novca. Dolazak globalnih investitora na tržište nekretnina povećao je sinkronizaciju cijena nekretnina, posebno na razini gradova. Razumijevanje sinkronizacije cijena između različitih tržišta nekretnina važno je jer pokazuje kako globalni investitori i globalni financijski uvjeti mogu utjecati na lokalnu dinamiku cijena nekretnina. To, pak, ima važne posljedice za politike koje se primjenjuju kako bi se riješili problemi neravnoteža na tržištu nekretnina i problema s dostupnošću stanovanja (Rodrigues, 2022).

Svaka od navedenih karakteristika ima svoju ulogu u oblikovanju tržišta nekretnina, od utjecaja na cijene i potražnju do određivanja investicijske privlačnosti i održivosti. Njihovo razumijevanje pomaže donositeljima odluka, investitorima i političarima u stvaranju efikasnih strategija za upravljanje tržištem nekretnina.

3.2. Važnost tržišta nekretnina u ekonomiji

Tržište nekretnina, bilo stambenih ili komercijalnih, duboko je povezano s ukupnom ekonomskom aktivnošću svake zemlje. To znači da koliko ljudi rade i koliko novca te zemlje generiraju određuje koliko ljudi traže nekretnine. Nekretnine su važan resurs za gospodarstvo jer se koriste u proizvodnji jednako kao i radna snaga i kapital. Kako se nekretnine koriste može znatno utjecati na to koliko produktivno poslovanje može biti. Kada gospodarstvo raste, obično raste i potražnja za nekretninama. To se događa iz nekoliko razloga. Prvo, ako se otvaraju više radnih mjesta, često će biti potrebno više uredskog prostora. Drugo, ako ljudi zarađuju više novca zbog novih poslova, vjerojatno će potrošiti više, što znači da će biti potrebno više trgovinskih prostora. Također, ljudi koji dobiju nove poslove mogu si priuštiti kupnju vlastitog doma, što potiče potražnju na tržištu nekretnina. Industrija nekretnina ima svoj vlastiti lanac opskrbe koji uključuje tvrtke koje održavaju nekretnine, graditelje, poduzeća koja opskrbljuju zgrade, i mnoge druge profesionalce. Svi ovi pomoćni sudionici također profitiraju od rasta u industriji nekretnina jer se povećava potražnja za robama i uslugama potrebnima za razvoj, održavanje i upravljanje nekretninama (Brueggeman i Fisher, 2008).

Tržište nekretnina ima značajnu ulogu u utjecaju na ekonomiju kroz različite kanale. Porezi na imovinu se smatraju potencijalnim instrumentom fiskalne politike koji može potaknuti gospodarski razvoj bez značajnog iskrivljavanja ekonomske aktivnosti, doprinoseći jednakosti dohotka i efikasnoj uporabi zemljišta (Chekina, 2022). Na lokalnoj razini, tržište nekretnina,

zajedno sa sektorom građevinarstva, ključno je za poticanje gospodarskog razvoja i stvaranje novih radnih mjesta, pozitivno utječući na lokalne ekonomije (Stan, 2022). Nadalje, integracija tržišta nekretnina s digitalnom ekonomijom otvara nove prilike za rast i razvoj, naglašavajući važnost iskorištavanja mrežnih resursa za promociju komercijalnog stanovanja i usluga za kupce (Li i sur., 2023).

Vrijednost nekretnina ima snažan utjecaj na potrošnju investitora i općenito na gospodarstvo. Njihov porast potiče potrošnju i gospodarski rast, olakšava dostupnost kredita te povećava prihod od poreza, dok pad može dovesti do smanjenja potrošnje i ekonomske stagnacije. Osim toga, tržište nekretnina ima duboke veze s financijskim sektorom i može oblikovati bruto domaći proizvod (BDP), potičući štednju i ulaganja te služeći kao ključni pokretač buduće agregatne potražnje, dok različiti sektori gospodarstva imaju koristi od povećane aktivnosti na tržištu nekretnina (Belsky, 2002; Kunovac i Kotarac, 2019).

Zaključno, tržište nekretnina ima ključnu ulogu u ekonomiji kroz niz kanala i utjecaja. Njegova povezanost s ukupnom ekonomskom aktivnošću jedne zemlje, kao i s drugim sektorima poput građevinarstva i digitalne ekonomije, naglašava važnost za poticanje gospodarskog razvoja i stvaranje radnih mjesta. Porezi na imovinu se ističu kao instrument fiskalne politike koji može podržati ekonomski razvoj, dok vrijednost nekretnina izravno utječe na potrošnju investitora, prihode od poreza te oblikuje bruto domaći proizvod. Stoga, tržište nekretnina nije samo mjesto kupnje i prodaje, već ključni pokretač ekonomske aktivnosti i stabilnosti.

3.3. Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina

Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina je složen proces koji obuhvaća brojne faze donošenja odluka, što je predmet temeljitog istraživanja u području marketinga. Ovaj proces nije samo rezultat pojedinačnih odluka potrošača, već uključuje i brojne čimbenike koji utječu na njih (Koklic i Vida, 2009).

Kupovina nekretnine, kao dugotrajne robe, posebno je složena odluka zbog visokih cijena i značajnih razlika među dostupnim proizvodima na tržištu, što vodi do duljih pregovaračkih procesa i potrebe za većim znanjem. Najčešće korišteni model procesa donošenja odluka (PDP) sastoji se od pet koraka: prepoznavanje potrebe, potraga za informacijama, evaluacija alternativa, odluka o kupovini i ponašanje nakon kupovine (Solomon i sur., 2016; Kotler i Keller, 2006).

Potruga za informacijama je kritična faza gdje kupci traže informacije o postojećim nekretninama kako bi smanjili percipirane rizike povezane s procesom kupovine. Ova potraga može biti interna (sjećanje na prethodne informacije) ili eksterna (terenski rad i konzultacije s referentnim grupama i komunikacijskim alatima) (Solomon i sur., 2016).

Danas kupci u velikoj mjeri koriste internet, *web* stranice nekretnina i društvene mreže kako bi pronašli onu idealnu, uz pomoć agenata i brokera. Njihove odluke temelje se na individualnim vrijednostima, prethodnim iskustvima i preferencijama atributa nekretnine (Zinas i Jusan, 2012). Čimbenici kao što su životni ciklus, stil života, prihod, zaposlenje, stambena politika, ekonomski uvjeti (cijena i uvjeti financiranja) te unutarnji i vanjski atributi nekretnine utječu na njihove preferencije (Clark i Lisowski, 2017).

U evaluaciji alternativa, potrošači uspoređuju dostupne opcije i formiraju namjeru kupovine, koja predstavlja njihovu motivaciju za stvarnu kupovinu (Wu i sur., 2015). Konačno, ponašanje nakon kupovine uključuje procjenu zadovoljstva nekretninom. Zadovoljstvo proizlazi iz usklađenosti između početnih očekivanja i stvarne izvedbe nekretnine, što igra ključnu ulogu u budućem ponašanju potrošača (Solomon i sur., 2016; Kotler i Keller, 2006).

Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina oblikovano je nizom čimbenika uključujući psihološke, socijalne i ekonomske aspekte. Demografski čimbenici poput dobi, prihoda i obrazovanja značajno utječu na ponašanje kupaca prilikom odabira nekretnina. Stariji kupci teže sigurnijim i stabilnijim ulaganjima, dok mlađe generacije pokazuju veću fleksibilnost i spremnost na rizik. Daljnja istraživanja sugeriraju da psihološki čimbenici, poput percepcije vrijednosti i emocionalne povezanosti s nekretninom, igraju važnu ulogu u donošenju odluka o kupnji. Pored toga, kupci često donose odluke temeljene na osobnim vrijednostima i emocijama (Kumar i Khandelwal, 2018).

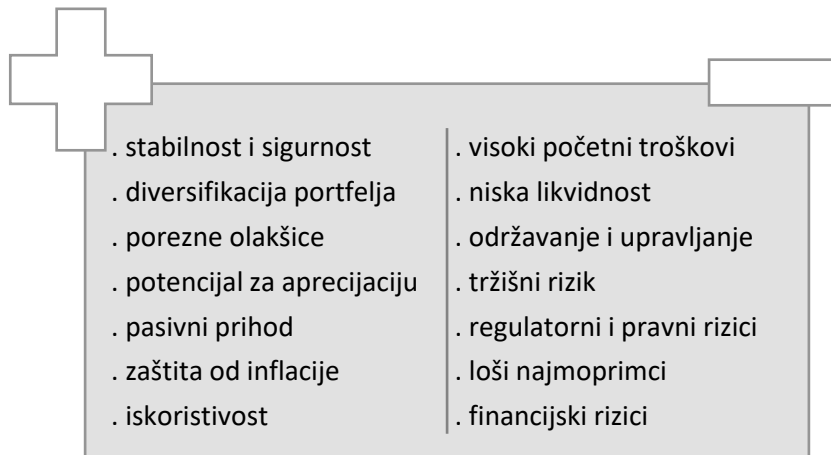
Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina otkriva kompleksnost odlučivanja prilikom kupnje nekretnina, što zahtijeva detaljnu analizu i pripremu. Različiti čimbenici poput psiholoških, socijalnih i ekonomskih utječu na odluke kupaca, a razumijevanje njihovih preferencija ključno je za uspješno poslovanje na tržištu nekretnina.

3.4. Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine

Ulaganje u nekretnine nudi višestruku priliku za ulagače, s različitim dimenzijama kao što su javni i privatni dug, javni i privatni kapital te različite vrste imovine koje pridonose diverzificiranim portfeljima (Hudson-Wilson, 2008). Ulaganje u nekretnine može pružiti stabilne i dugoročne prinose. Nekretnine su poznate po svojoj stabilnosti u odnosu na

volatilnije oblike imovine, poput dionica i obveznica. Uz to, tržište nekretnina nudi potencijal za kapitalnu dobit kroz aprecijaciju vrijednosti imovine i stabilan pasivni prihod putem najamnina. No, investicije u nekretnine zahtijevaju značajan početni kapital, upravljanje imovinom te su povezane s tržišnim i regulatornim rizicima. Važno je pažljivo procijeniti sve aspekte prije donošenja investicijskih odluka (Sirota i Stefano, 2016). Slika 2. prikazuje temeljne prednosti i nedostatke ulaganja u nekretnine.

Slika 2. Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine



Izvor: Sirota i Stefano (2016); Matić (2021)

Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine su sljedeći:

- **Stabilnost i sigurnost:** Nekretnine su općenito manje volatilne od dionica i obveznica, pružajući stabilniji oblik ulaganja. Vrijednosti nekretnina obično rastu s vremenom, pružajući dugoročnu sigurnost i stabilan prihod kroz najamnine (Sirota i Stefano, 2016).
- **Diversifikacija portfelja:** Ulaganje u nekretnine može pomoći u diversifikaciji investicijskog portfelja, smanjujući ukupni rizik (Sirota i Stefano, 2016).
- **Porezne olakšice:** Investitori u nekretnine mogu iskoristiti različite porezne olakšice, uključujući amortizaciju imovine, odbitke kamata na hipoteke i druge troškove povezane s održavanjem nekretnina (Sirota i Stefano, 2016).
- **Potencijal za aprecijaciju:** Vrijednost nekretnina često raste s vremenom, omogućujući investitorima da ostvare kapitalnu dobit prilikom prodaje. Aprecijacija može značajno povećati ukupni povrat na ulaganje (Sirota i Stefano, 2016).
- **Pasivni prihod:** Najamnine generirane od stambenih i komercijalnih nekretnina pružaju stalni tok prihoda, što može biti posebno korisno za umirovljenike ili one koji traže pasivni prihod (Sirota i Stefano, 2016).

- Zaštita od inflacije: Nekretnine se smatraju zaštitom od inflacije s obzirom na to da se cijene najma uglavnom povećavaju shodno inflaciji te tako rastu i cijene nekretnina (Matić, 2021)
- Iskoristivost: Nekretnina se može i koristiti za, primjerice ljetovanje, skladištenje stvari i sl., dok ostale vrste imovine nemaju tu mogućnost (Matić, 2021).
- Visoki početni troškovi: Kupnja nekretnina zahtijeva značajan početni kapital za akontaciju, zatvaranje troškova i eventualne renovacije. Ovi troškovi mogu biti prepreka za mnoge potencijalne investitore (Sirota i Stefano, 2016).
- Niska likvidnost: Nekretnine nisu lako likvidna imovina. Prodaja nekretnine može trajati mjesecima ili čak godinama, ovisno o tržišnim uvjetima, što ograničava investitorovu sposobnost brzog pristupa kapitalu (Sirota i Stefano, 2016).
- Održavanje i upravljanje: Posjedovanje nekretnina zahtijeva stalno održavanje i upravljanje, što može biti skupo i vremenski zahtjevno. Investitori često trebaju angažirati upravitelje imovine ili se sami baviti svakodnevnim poslovima upravljanja.
- Tržišni rizik: Vrijednost nekretnina može pasti zbog ekonomskih recesija, promjena u tržišnim uvjetima ili prirodnih katastrofa. Investitori mogu pretrpjeti značajne gubitke ako se tržište nekretnina uruši (Sirota i Stefano, 2016).
- Regulatorni i pravni rizici: Promjene u zakonodavstvu, porezima ili regulacijama mogu negativno utjecati na vrijednost nekretnina i prihod od najamnina. Investitori moraju biti svjesni i usklađeni s lokalnim zakonima i propisima (Sirota i Stefano, 2016).
- Loši najmoprincipi: Jedan od ključnih čimbenika (ne)uspjeha ulaganja u nekretnine je najmoprincip. Ako je potonji loš, može doći do problema poput neplaćanja, uništenja i sl. (Matić, 2021).
- Financijski rizici: Financiranje ulaganja u nekretnine visokim udjelom duga može uzrokovati visok prinos na vlastita sredstva ako se ispostavi da je investicija uspješna. Ipak, visoko zaduženje je opasnost da se neće moći pokriti rata kredita ukoliko se ne ostvari planirana zarada (Matić, 2021).

Ulaganje u nekretnine može biti izuzetno korisno, ali također zahtijeva pažljivo planiranje i upravljanje rizicima. Potencijal za stabilne prinose i dugoročnu aprecijaciju čini nekretnine privlačnim ulaganjem, no visoki početni troškovi, niska likvidnost i upravljački zahtjevi predstavljaju značajne izazove. Prije ulaganja, investitori bi trebali detaljno istražiti tržište te pažljivo procijeniti sve rizike i koristi.

3.5. Značajke tržišta nekretnina u Republici Hrvatskoj

Propisi koji uređuju poslovanje nekretninama u Republici Hrvatskoj obuhvaćaju širok spektar zakona. Osim Zakona o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, važni zakoni uključuju Zakon o posredovanju u prometu nekretnina (NN 107/07, 144/12, 14/14, 32/19), Zakon o zemljišnim knjigama (NN 63/2019, 128/22), Zakon o najmu stanova (NN 91/96, 48/98, 66/98, 22/06, 68/18, 105/20), Zakon o zakupu i kupoprodaji poslovnog prostora (NN 125/11, 64/15, 112/18), Zakon o gradnji (NN 153/13, 20/17, 39/19, 125/19), Zakon o procjeni vrijednosti nekretnina (NN 18/15) te Zakon o porezu na promet nekretnina (NN 115/16, 106/18) (Ekonomski institut u Zagrebu, 2023).

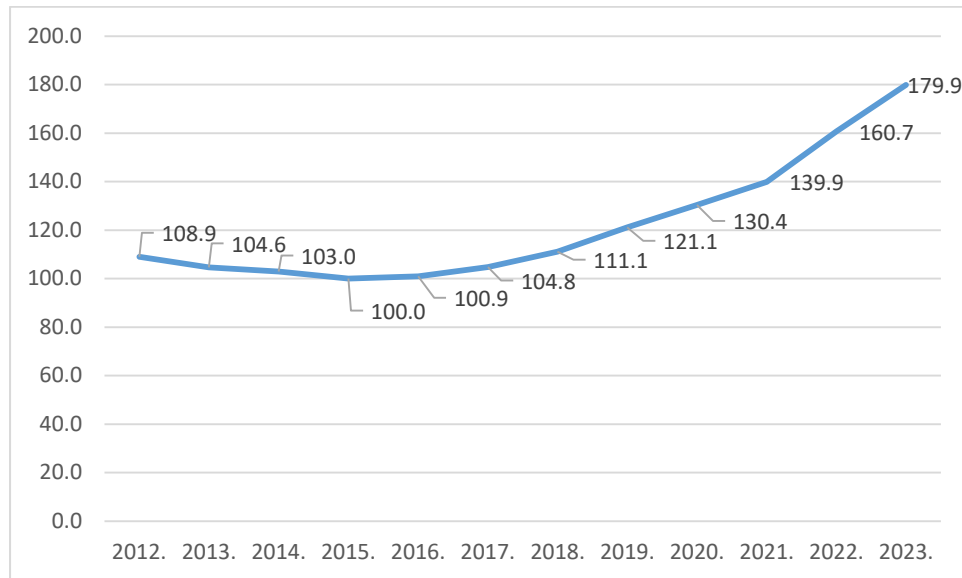
Tržište nekretnina u Hrvatskoj karakteriziraju specifični trendovi i dinamike koje su se razvijale kroz posljednje desetljeće. U razdoblju od 2012. do 2022. godine, broj kupoprodajnih transakcija znatno je varirao, pri čemu su naj snažniji utjecaji dolazili od makroekonomskih uvjeta i promjena u zakonodavnom okviru. Cijene nekretnina su se oporavljale od recesijskog pada, bilježeći porast zbog rasta potražnje, posebno u turistički atraktivnim regijama kao što su obala i Zagreb (Matić, 2021; Ekonomski institut u Zagrebu, 2023).

Jedan od ključnih čimbenika rasta cijena nekretnina je povećana potražnja od strane stranih kupaca, kao i domaće populacije koja traži sigurnija ulaganja u svjetlu financijske nestabilnosti. Također, niske kamatne stope na stambene kredite dodatno su poticale kupovinu nekretnina (Ekonomski institut u Zagrebu, 2023). Unatoč pozitivnim trendovima, postoje i izazovi na hrvatskom tržištu nekretnina. Visoke cijene nekretnina čine ih manje pristupačnim za lokalno stanovništvo, posebno mlađe obitelji. Osim toga, tržište je često obilježeno niskom likvidnošću, visokim transakcijskim troškovima te potrebom za značajnim kapitalom za početna ulaganja (Matić, 2021).

Kupoprodajne transakcije nekretnina u Hrvatskoj činile su 13% bruto domaćeg proizvoda (BDP-a) u 2022. godini, što je smanjenje u odnosu na udio od 14% u 2021. godini (Ministarstvo prostornoga uređenja, graditeljstva i državne imovine, 2023). Porast prosječne vrijednosti nekretnina i njen udio u BDP-u ukazuju na značaj tržišta nekretnina za ekonomiju. Veća prosječna vrijednost nekretnina može ukazivati na stabilnost tržišta i rastuću potražnju, što može poticati ekonomski rast. Iako je udio kupoprodajnih transakcija nekretnina u BDP-u smanjen, i dalje ostaje značajan dio ekonomije, sugerirajući da tržište nekretnina i dalje igra važnu ulogu u ekonomskom sustavu zemlje.

Zaključno, hrvatsko tržište nekretnina pokazuje otpornost i važnost za ekonomski sustav, no potrebno je adresirati izazove pristupačnosti i likvidnosti kako bi se osigurao održiv rast i razvoj. Grafikon 2. prikazuje kretanje indeksa cijena stambenih objekata u Hrvatskoj od 2012. do 2023. godine.

Grafikon 2. Kretanje indeksa cijena stambenih objekata u Hrvatskoj, 2012.-2023.



Izvor: autor prema HNB (2024)

Kretanje indeksa cijena stambenih objekata u Hrvatskoj prikazuje trend rasta tijekom proteklih godina. Od 2012. do 2015. godine indeks cijena stabilno se kretao ili blago smanjivao. To može ukazivati na stabilnost ili blagi pad tržišta nekretnina. Nakon 2015. godine indeks cijena počinje rasti. U 2017. godini doseže 104,8, što predstavlja značajan rast u odnosu na prethodne godine. U razdoblju od 2018. do 2019. godine indeks bilježi još snažniji rast. Od 111,1 u 2018. godini, skače na 121,1 u 2019. godini, što pokazuje ubrzanje rasta cijena stambenih objekata. Posljednje četiri godine su razdoblje intenzivnog rasta. Indeks cijena raste s 130,4 u 2020. godini na 179,9 u 2023. godini. Ovo je razdoblje visokog rasta cijena nekretnina. Ukupno gledajući, trend je jednoznačno rastući, s postepenim ili umjerenim rastom tijekom ranijih godina, koji je postao znatno izraženiji u posljednjih nekoliko godina. Ovo može ukazivati na različite čimbenike kao što su potražnja, ponuda, inflacija, i ekonomska stabilnost. Može se zaključiti kako indeks cijena stambenih objekata u Hrvatskoj kontinuirano raste od 2016. godine, s intenzivnijim rastom od 2020. do 2023. godine. To ukazuje na jačanje tržišta nekretnina, moguću povezanost s inflacijom te otvaranje investicijskih prilika. Iako visoke cijene nekretnina mogu predstavljati izazov za kupce stambenih objekata, za investitore one

otvaraju prilike za ostvarivanje profitabilnih ulaganja i povećanje imovine. Tablica 1. prikazuje broj transakcija po vrsti ugovora u 2021. i 2022. godini.

Tablica 1. Broj transakcija po vrsti ugovora, 2021. vs 2022.

Vrsta ugovora/godina	2021.	2022.	Godišnja stopa promjene
Kupoprodaja	133.997	116.734	-12,9%
Najam	28.911	42.059	45,5%
Zakup	53.639	51.530	-3,9%
Ukupno	216.547	210.323	-2,9%

Izvor: Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Kupoprodaja pokazuje značajan pad u 2022. godini u odnosu na 2021. godinu, s godišnjom stopom promjene od -12,9%. To sugerira smanjenje aktivnosti na tržištu kupoprodaje nekretnina, što može biti rezultat različitih čimbenika poput ekonomske situacije, kamatnih stopa ili promjena u potražnji i ponudi. Najam bilježi značajan rast u 2022. godini u odnosu na 2021. godinu, s impresivnom godišnjom stopom promjene od 45,5%. To ukazuje na povećanu potražnju za najmom nekretnina ili promjene u preferencijama stanovništva što se tiče stanovanja. Zakup pokazuje blagi pad u 2022. godini u odnosu na 2021. godinu, s godišnjom stopom promjene od -3,9%. Ovaj pad može biti posljedica različitih čimbenika, uključujući promjene u gospodarskim uvjetima ili zakonodavstvu koje može utjecati na tržište zakupa. Ukupno tržište nekretnina bilježi pad u 2022. godini u odnosu na prethodnu godinu, s godišnjom stopom promjene od -2,9%. Ovaj pad može biti posljedica promjena u dinamici svih vrsta ugovora, kao i šireg ekonomskog konteksta. Sve u svemu, tablica 1. sugerira različite trendove u različitim segmentima tržišta nekretnina u Hrvatskoj, s naglaskom na smanjenje kupoprodaje, povećanje najma i blagi pad zakupa u 2022. godini. Slika 3. prikazuje PESTLE analizu tržišta nekretnina u Hrvatskoj.

Slika 3. PESTLE analiza



Izvor: izrada autora

Regulatorna o nekretninama u Hrvatskoj obuhvaća širok spektar zakona i propisa koji uređuju vlasništvo, promet nekretnina, poreze, gradnju i zakup (Burza nekretnina, 2024). Što se tiče vladinih politika, subvencije za stambene kredite, poput APN programa, mogu utjecati na potražnju za nekretninama. APN programi subvencioniranih stambenih kredita u Hrvatskoj olakšavaju građanima kupnju ili gradnju nekretnina. Programi nude subvencije na stambene kredite koje pokrivaju dio mjesečnih rata u prvih nekoliko godina otplate. Cilj je poticati rješavanje stambenog pitanja mladih obitelji i poboljšati demografsku sliku zemlje. Subvencije se dodjeljuju putem natječaja, a kriteriji uključuju dob podnositelja zahtjeva, visinu kredita i lokaciju nekretnine (Agencija za pravni promet i posredovanje nekretninama, 2024). Politička stabilnost u Hrvatskoj također može utjecati na povjerenje investitora i tržišne uvjete.

Hrvatsko gospodarstvo bi u 2024. moglo porasti više od očekivanih 2,5%, dok se za 2025. predviđa ubrzanje rasta na 3,5%. Glavni pokretači ovog rasta bit će osobna potrošnja, rast realnih plaća, zaduživanje i državni transferi. Javne investicije također će značajno doprinijeti rastu, dok će neto izvoz usporavati dinamiku. Proračunski deficit bi trebao ostati ispod 3% BDP-a za 2024. i 2025. u Hrvatskoj i većini zemalja srednje i istočne Europe (IUS Info, 2024).

Nadalje, prema Hrvatskoj narodnoj banci, kamatne stope na stambene kredite mogle bi blago porasti nakon lipnja 2024. To bi moglo utjecati na pristupačnost financiranja za kupce nekretnina, jer veće kamatne stope povećavaju ukupne troškove kredita. Povećanje kamatnih stopa moglo bi otežati zaduživanje i smanjiti potražnju za nekretninama, što bi moglo utjecati na tržište nekretnina u Hrvatskoj (Hrvatska narodna banka, 2024).

Inflacija značajno utječe na tržište nekretnina. Ako je inflacija veća od kamatnih stopa na štednju, cijene nekretnina imaju tendenciju rasta. To se događa jer nekretnine postaju atraktivna investicija kao zaštita protiv inflacije. Investitori i štediše traže sigurnije načine za očuvanje vrijednosti svog kapitala, a nekretnine, kao stabilna imovina, privlače povećanu potražnju, što rezultira rastom cijena (Laslavić, 2023).

Demografske promjene mogu imati značajan utjecaj na tržište nekretnina, dovodeći do promjena u cijenama, potražnji i urbanom planiranju. Važno je pratiti ove trendove kako bi se donosile informirane odluke o investicijama u nekretnine. Starenje stanovništva također predstavlja ključni demografski izazov u Hrvatskoj. S povećanjem broja starijih građana i istovremenim padom nataliteta, moguće su značajne promjene na tržištu nekretnina (IUS Info, 2023). Smanjenje broja mladih i porast broja starijih osoba može dovesti do potražnje za stambenim jedinicama prilagođenim potrebama starije populacije, poput pristupačnosti i sigurnosti.

Razvoj digitalnih platformi za *online* prodaju i najam nekretnina, uz alate poput virtualnih tura i *online* ugovora, pojednostavljuje procese, povećava dostupnost informacija i pomaže uštedjeti vrijeme i troškove. Ovo mijenja način na koji se trguje nekretninama, čineći ih dostupnijima i transparentnijima za sve uključene strane. Tehnološke inovacije u građevinskoj industriji, poput softvera za upravljanje projektima, BIM-a, dronova, robota, 3D printanja i AI-ja, mijenjaju način na koji se gradi. Ove inovacije omogućuju veću efikasnost, smanjenje troškova i poboljšanu sigurnost na gradilištima, dok istovremeno potiču održivost i brže izvođenje projekata (Barnes, 2023). Također mogu smanjiti troškove i vrijeme izgradnje novih nekretnina. Konačno, korištenje društvenih mreža i SEO optimizacija omogućuje agencijama za nekretnine veću vidljivost, angažiranost kupaca, povećani promet na web stranicama, bolje targetiranje publike te izgradnju povjerenja i reputacije, što može rezultirati povećanom prodajom i uspjehom na tržištu nekretnina.

Ključni zakoni uključuju Zakon o zemljišnim knjigama, Zakon o vlasništvu i drugim stvarnim pravima, Zakon o porezu na promet nekretnina te Zakon o posredovanju u prometu nekretnina.

Ovi zakoni osiguravaju pravnu sigurnost u transakcijama nekretnina, reguliraju prava i obveze vlasnika i zakupaca te definiraju postupke za registraciju i oporezivanje nekretnina (Burza nekretnina, 2024). Nadalje, zakonodavstvo koje regulira zapošljavanje, radne uvjete i prava zaposlenika u sektoru nekretnina može imati dubok i širok utjecaj na tržište nekretnina, od kvalitete usluge koju pružaju agencije, do konkurencije, povjerenja kupaca i stabilnosti poslovanja. Propisi koji štite prava potrošača i osiguravaju transparentnost i poštenje u transakcijama nekretninama. Zakonska regulativa o zaštiti potrošača, kao što je definirana u Zakonu o zaštiti potrošača 2022-2023, ima značajan utjecaj na tržište nekretnina. Ovaj zakon osigurava prava potrošača, uključujući transparentnost u informacijama o nekretninama, obvezu pružanja točnih podataka od strane agenata i posrednika te zaštitu kupaca od nepoštenih poslovnih praksi. Time se povećava povjerenje potrošača u tržište nekretnina i osigurava pravednija transakcija nekretninama.

Vlada rastući trend i zahtjevi za ekološki prihvatljivom i energetske učinkovitom gradnjom. Održiva gradnja, koja uključuje uporabu ekološki prihvatljivih materijala, energetske učinkovitost i gospodarenje otpadom, ima dubok utjecaj na tržište nekretnina. Primarno, ova praksa povećava vrijednost nekretnina, budući da su održive zgrade traženije i cijenjenije od konvencionalnih. Također, potiče veću potražnju među kupcima i najmoprimcima, jer su svjesni dugoročnih financijskih ušteda i pozitivnog utjecaja na okoliš koji takve nekretnine pružaju. Osim toga, održiva gradnja ima i regulatorni utjecaj, jer mnoge zemlje donose zakone i propise koji potiču ili zahtijevaju primjenu održivih praksi u građevinskom sektoru. To dodatno potiče razvoj održivih projekata i utječe na standard građevinskih praksi. Marketinški gledano, održiva gradnja pruža prednost agencijama za nekretnine i promotorima projekata, jer takve nekretnine imaju veću privlačnost za kupce i investitore. Stoga, investiranje u održive prakse i certifikate može pomoći agencijama da se istaknu na tržištu i privuku veći broj klijenata (IGRA razvojna agencija, 2024). Održiva gradnja, dakle, ima sve veći utjecaj na tržište nekretnina i postaje sve važnija komponenta u donošenju odluka o kupnji ili najmu nekretnina.

Regulativa za zaštitu okoliša ima značajan utjecaj na tržište nekretnina jer postavlja standarde i zahtjeve za građevinske projekte koji utječu na okoliš. Zakoni i propisi iz područja zaštite okoliša, poput Zakona o zaštiti okoliša i pripadajućih uredbi, postavljaju smjernice za održivu gradnju i zahtijevaju pridržavanje od strane svih sudionika u građevinskom procesu. Ova regulativa često nameće obveze vezane uz energetske učinkovitost, korištenje obnovljivih izvora energije, gospodarenje otpadom i slično, što utječe na način na koji se planiraju, grade i

koriste nekretnine. Investitori i promotori moraju pažljivo proučiti ove propise kako bi osigurali usklađenost svojih projekata s zakonskim zahtjevima. Također, međunarodni ugovori poput Konvencije o zaštiti okoliša preko državnih granica, Protokola o strateškoj procjeni okoliša i drugih, pružaju dodatne smjernice i standarde koji mogu utjecati na projekte nekretnina, posebno one koji imaju prekogranične ili regionalne učinke (Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja, 2024). Konačno, povećana svijest i preferencije kupaca za ekološki prihvatljive i energetske učinkovite nekretnine također utječu na tržište nekretnina.

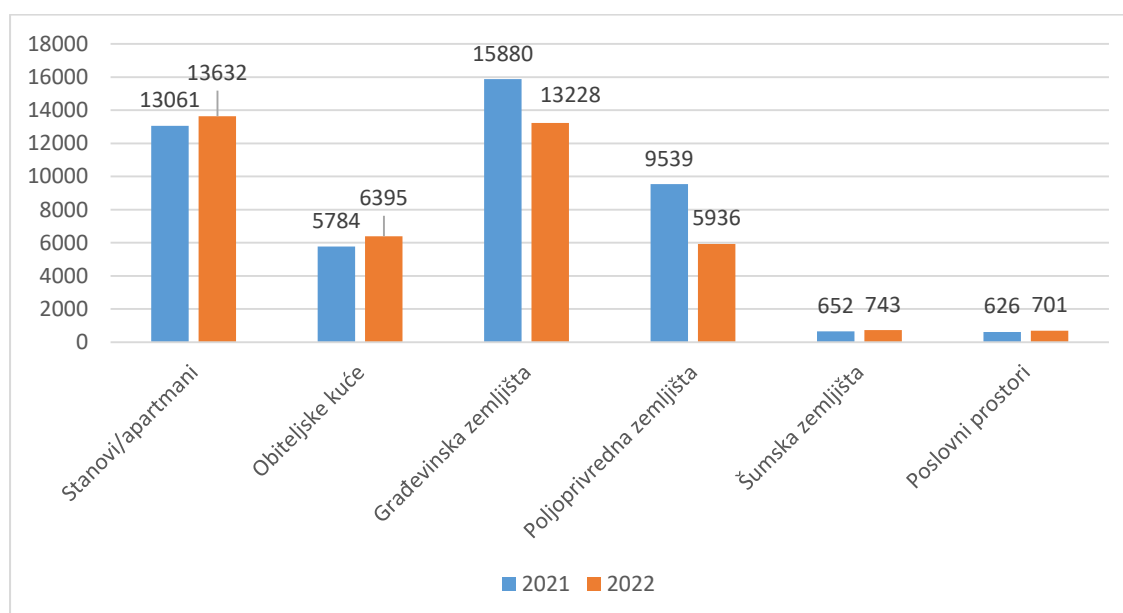
4. TRŽIŠTE NEKRETNINA NA JADRANSKOM PODRUČJU U REPUBLICI HRVATSKOJ

U ovom, empirijskom dijelu rada, detaljno se analizira tržište nekretnina na Jadranu prema dostupnim i pribavljenim podacima.

4.1. Pregled nekretnina na Jadranu

U svrhu pregleda nekretnina na Jadranu, grafikon 3. komparativno prikazuje broj prodanih nekretnina prema vrsti nekretnina 2021. i 2022. godine. Kroz njega moguće je sagledati dinamiku promjena u prodaji nekretnina različitih vrsta te bolje razumjeti trendove i preferencije kupaca u tom razdoblju.

Grafikon 3. Broj prodanih nekretnina na Jadranu, 2021. vs 2022.



Izvor: izračun i izrada autora prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

U 2021. godini, stanovi i apartmani su bili najtraženija vrsta nekretnina s ukupno 13,061 prodanih jedinica. Obiteljske kuće su također zauzele značajan udio s 5,784 prodanih jedinica. Građevinska zemljišta su bilježila visok broj prodaja, s ukupno 15,880 jedinica, dok su poljoprivredna zemljišta ostvarila 9,539 prodanih jedinica. Šumska zemljišta i poslovni prostori su također zabilježili manji broj prodaja, sa 652 odnosno 626 jedinica.

U 2022. godini, trendovi su nastavili sličnim putem, pri čemu je primjetan rast u prodaji stanova i apartmana, koji su dosegli brojku od 13,632 prodane jedinice. Obiteljske kuće su također zadržale visoku potražnju, sa 6,395 prodanih jedinica. Interes za građevinskim zemljištima se smanjio na 13,228 prodanih jedinica, dok je prodaja poljoprivrednih zemljišta značajno opala

na 5,936 jedinica. Šumska zemljišta su bilježila blagi porast na 743 prodane jedinice, dok je prodaja poslovnih prostora također porasla na 701 jedinicu.

Može se zaključiti kako unatoč fluktuacijama u različitim sektorima, tržište nekretnina na Jadranu ostaje dinamično i privlačno, s kontinuiranim interesom za različite vrste nekretnina.

4.2. Kretanje cijena nekretnina na Jadranu

U svrhu analize kretanja cijena nekretnina na Jadranu, tablica 2. i grafikon 4. prikazuju usporedbu indeksa cijena stambenih objekata u Zagrebu i na Jadranu od 2002. do 2023. godine s 2015. godinom kao baznom godinom.

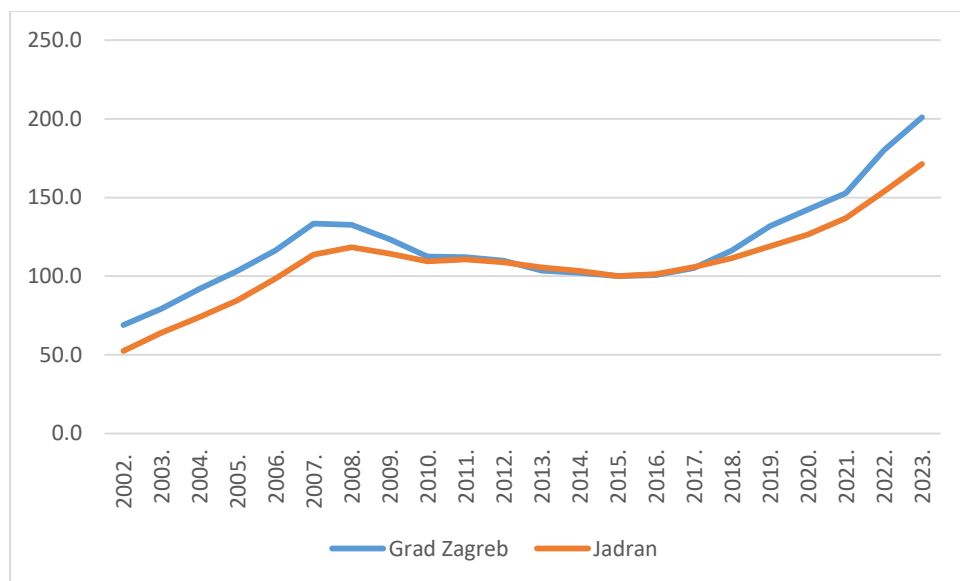
Tablica 2. Indeks cijena stambenih objekata u Zagrebu i na Jadranu, 2002.-2023.

	Grad Zagreb	Jadran
2002.	68,8	52,5
2003.	79,3	64,1
2004.	92,0	74,1
2005.	103,3	84,6
2006.	116,3	98,5
2007.	133,4	113,7
2008.	132,7	118,4
2009.	123,5	114,4
2010.	112,5	109,4
2011.	112,1	110,7
2012.	109,9	108,7
2013.	103,5	105,5
2014.	102,2	103,4
2015.	100,0	100,0
2016.	100,7	101,3
2017.	105,1	105,7
2018.	116,4	111,4
2019.	131,8	119,1
2020.	142,5	126,6
2021.	152,7	137,0
2022.	180,0	153,9
2023.	201,0	171,3

Izvor: HNB (2024)

Indeksi cijena stambenih objekata pružaju mjeru promjena u prosječnim cijenama stambenih nekretnina tijekom vremena. Usporedba indeksa cijena stambenih objekata između Grad Zagreba i Jadrana pokazuje značajne razlike u kretanju cijena tijekom godina. Primjećuje se da su indeksi za oba područja započeli s niskim vrijednostima i postupno su rasli tijekom godina, no rast cijena na Jadranu obično je bio sporiji u odnosu na Grad Zagreb. Na primjer, 2023. godine indeks cijena stambenih objekata za Grad Zagreb iznosi 201,0, dok je za jadransku regiju 171,3. To znači da su prosječne cijene stambenih nekretnina u Gradu Zagrebu više u odnosu na prosječne cijene na Jadranu. Ova razlika u kretanju cijena može biti rezultat različitih čimbenika, kao što su razlike u potražnji, ponudi, urbanizaciji, turizmu i ekonomskim uvjetima između ovih područja. Također, rast cijena na Jadranu može biti potaknut turističkim sezonskim fluktuacijama, dok Grad Zagreb može biti pod utjecajem drugih čimbenika poput urbanog razvoja i gospodarskih trendova. Usporedba indeksa cijena stambenih objekata omogućuje bolje razumijevanje dinamike tržišta nekretnina između ova dva područja te identifikaciju trendova i razlika koje su značajne za investitore i potencijalne kupce nekretnina.

Grafikon 4. Indeks cijena stambenih objekata u Zagrebu i na Jadranu, 2002.-2023.

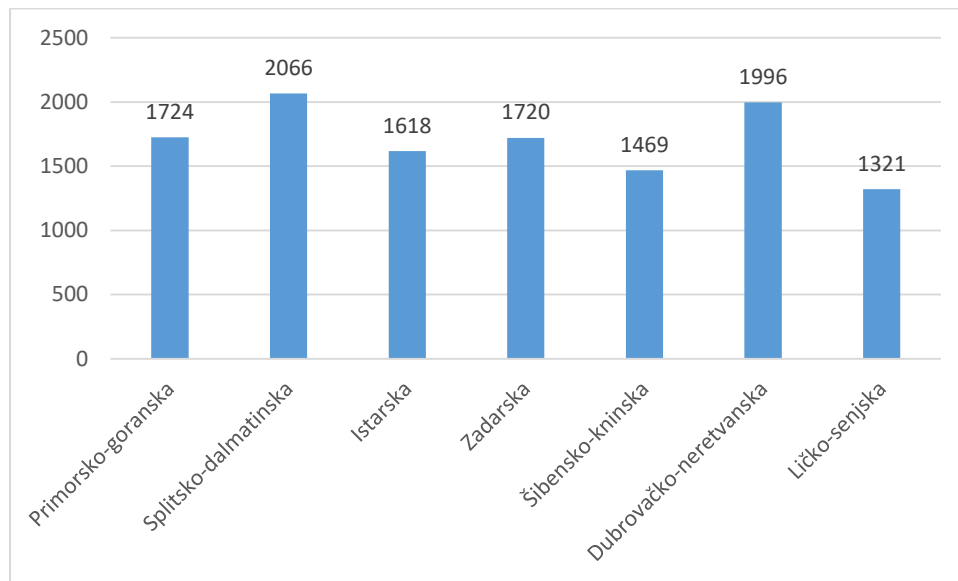


Izvor: autor prema HNB (2024)

Nadalje, analiza indeksa cijena stambenih objekata na Jadranu pokazuje postojanje trenda rasta cijena tijekom analiziranog razdoblja, odnosno od 2002. do 2023. godine. U tom razdoblju, indeksi cijena stambenih objekata na Jadranu kontinuirano su rasli, s periodima intenzivnijeg rasta, kao što su godine 2018. do 2023. Ovi rezultati sugeriraju da je tržište nekretnina na jadranskoj obali bilo izuzetno dinamično i da su cijene nekretnina općenito rasle brže nego u Gradu Zagrebu. Visoki indeksi cijena stambenih objekata na Jadranu u posljednjim godinama

analize (posebno od 2018. do 2023. godine) ukazuju na značajan porast vrijednosti nekretnina na tom području. Ovo može biti rezultat povećane potražnje za nekretninama na jadranskoj obali, posebno zbog turizma, ali i kao rezultat investicijskog interesa i urbanizacije. Rast indeksa cijena stambenih objekata na Jadranu svakako sugerira da je ovo područje atraktivno za investicije u nekretnine te da je tržište nekretnina na Jadranu dinamično i rastuće. Grafikon 5. prikazuje medijalne cijene stana/apartmana po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima.

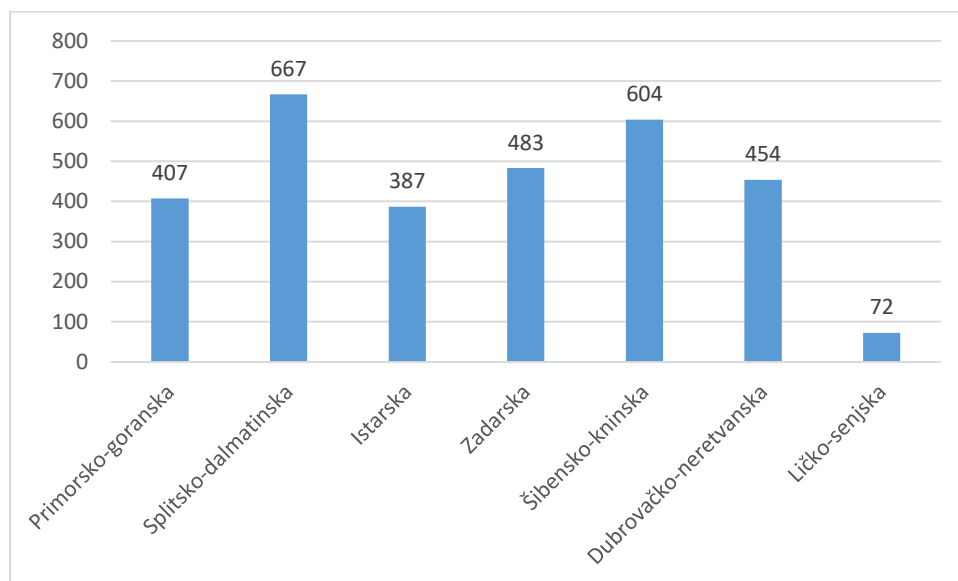
Grafikon 5. Medijalne cijene stana/apartmana po m² na Jadranu, 2022 (EUR)



Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Najviša medijalna cijena po kvadratnom metru na Jadranu zabilježena je u Splitsko-dalmatinskoj županiji (2.066 EUR), što sugerira visoku razinu atraktivnosti i potražnje za nekretninama u popularnom turističkom odredištu poput Splita, Omiša, Makarske i dr. Dubrovačko-neretvanska županija također bilježi visoku medijalnu cijenu stana/apartmana po kvadratnom metru (1.966 EUR), što sugerira visoku razinu potražnje za nekretninama u regiji koja uključuje popularne turističke destinacije poput Dubrovnika. S druge strane, niže medijalne cijene primijećene su u Šibensko-kninskoj (1.469 EUR), Ličko-senjskoj (1.321 EUR) i Istarskoj županiji (1.618 EUR). To može ukazivati na manju turističku gužvu ili manje razvijene turističke infrastrukture u tim regijama u usporedbi s drugim popularnijim destinacijama. Ovi uvidi mogu biti korisni za potencijalne kupce ili investitore koji razmatraju ulaganja u nekretnine u ovim regijama. Grafikon 6. prikazuje medijalne cijene obiteljske kuće po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima.

Grafikon 6. Medijalne cijene obiteljske kuće po m² na Jadranu, 2022 (EUR)

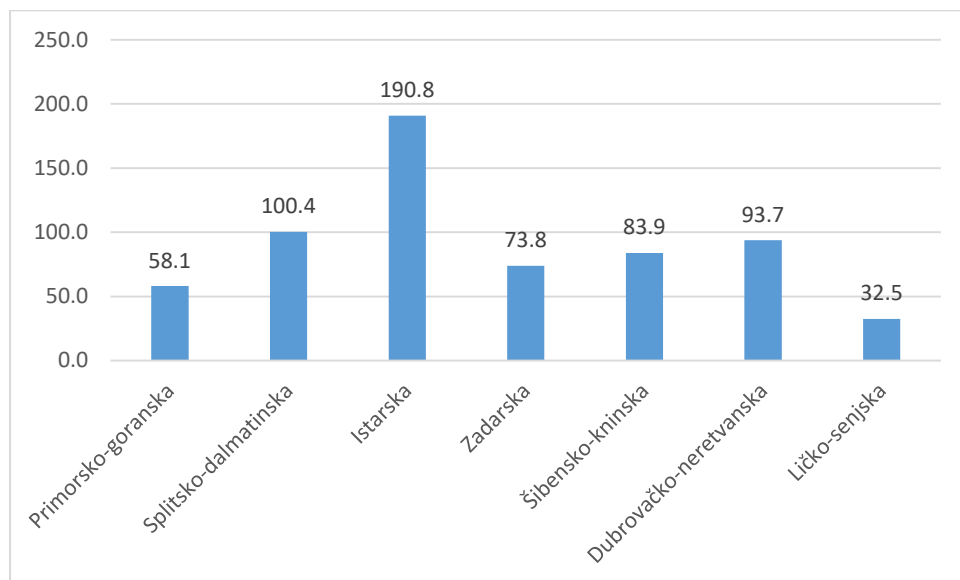


Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Vidljivo je kako je najviša medijalna cijena obiteljske kuće po metru kvadratnom na Jadranu u Splitsko-dalmatinskoj županiji (667 EUR), a potom redom u Šibensko-kninskoj (604 EUR), Zadarskoj (483 EUR), Dubrovačko-neretvanskoj (454 EUR), Primorsko-goranskoj (407 EUR), Istarskoj (387 EUR) te Ličko-senjskoj županiji (72 EUR). Primjećuju se određene razlike u odnosu na medijalne cijene kvadrata stana/apartmana. Primjerice, Dubrovačko-neretvanska županija ima najvišu medijalnu cijenu stana/apartmana po metru kvadratnom, dok je medijalna cijena obiteljske kuće po metru kvadratnom na tom području među najnižima u usporedbi s ostalim županijama Jadranske Hrvatske. Visoke cijene stanova u Dubrovačko-neretvanskoj županiji mogu biti rezultat visoke turističke potražnje i atraktivnosti destinacije, dok niže cijene obiteljskih kuća mogu proizaći iz veće ponude i manje potražnje za takvim vrstama nekretnina. Geografska lokacija, urbanizacija i razina infrastrukture također mogu utjecati na razlike u cijenama nekretnina između stanova i obiteljskih kuća. Grafikon 7. prikazuje medijalne cijene građevinskog zemljišta po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima. Ovdje se može vidjeti kako je najviša medijalna cijena građevinskog zemljišta po metru kvadratnom na Jadranu u Istarskoj županiji (190,8 EUR), a potom redom slijede Splitsko-dalmatinska (100,4 EUR), Dubrovačko-neretvanska (93,7 EUR), Šibensko-kninska (83,9 EUR), Zadarska (73,8 EUR), Primorsko-goranska (58,1 EUR) te Ličko-senjska županija (32,5 EUR). Istarska županija se ističe kao najskuplja, što može biti rezultat visoke potražnje zbog turizma i investicija u nekretnine u toj regiji. Splitsko-dalmatinska i Dubrovačko-neretvanska županija također pokazuju visoke cijene, što je vjerojatno povezano s atraktivnošću obalnih područja.

Niže cijene u drugim županijama mogu biti rezultat manje potražnje, manje razvijenosti ili drugih lokalnih čimbenika.

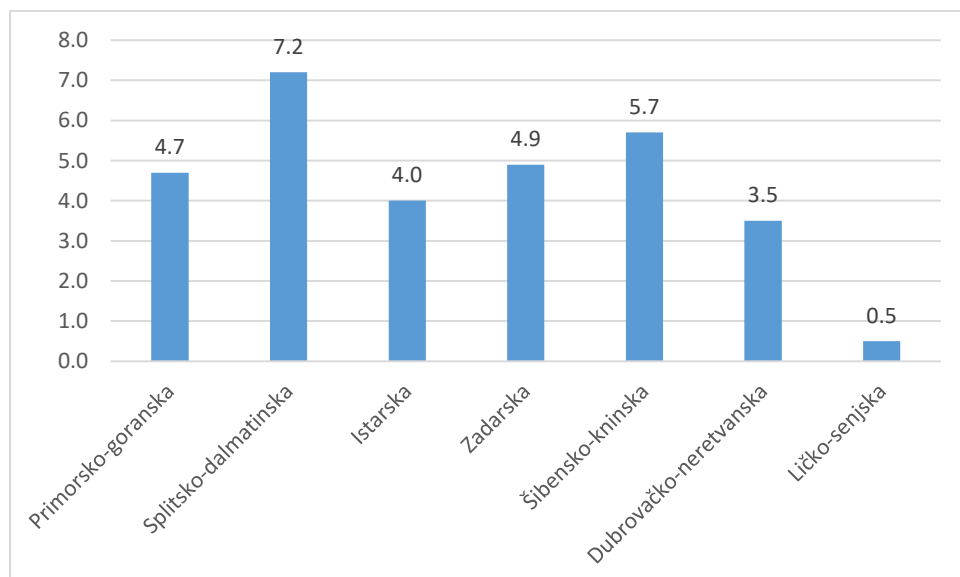
Grafikon 7. Medijalne cijene građevinskog zemljišta po m² na Jadranu, 2022 (EUR)



Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Grafikon 8. prikazuje medijalne cijene poljoprivrednog zemljišta po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima.

Grafikon 8. Medijalne cijene poljoprivrednog zemljišta po m² na Jadranu, 2022 (EUR)

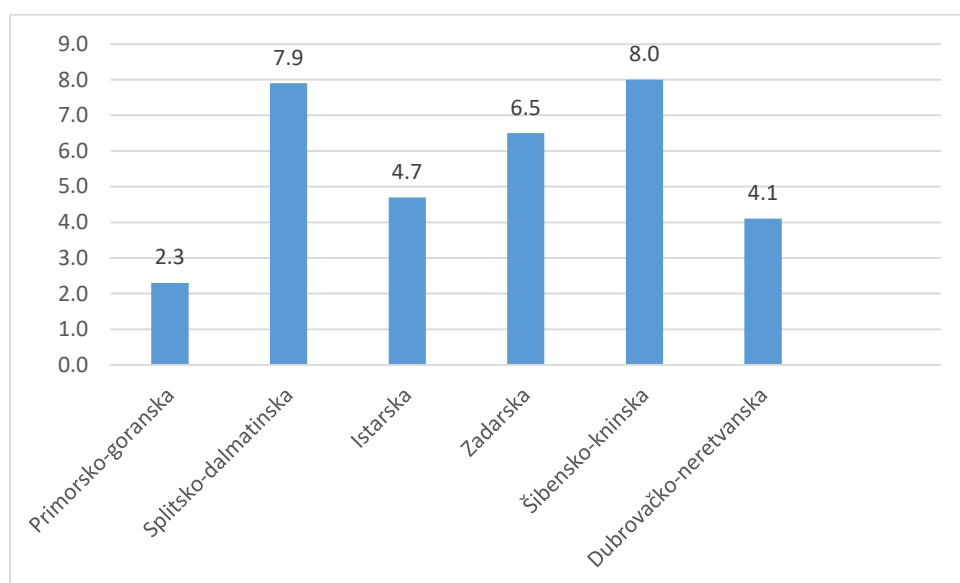


Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Razvidno je kako je najviša medijalna cijena poljoprivrednog zemljišta po metru kvadratnom na Jadranu u Splitsko-dalmatinskoj županiji (7,2 EUR), a zatim redom slijede Šibensko-

kninska (5,7 EUR), Zadarska (4,9 EUR), Primorsko-goranska (4,7 EUR), Istarska (4,0 EUR), Dubrovačko-neretvanska (3,5 EUR) te Ličko-senjska županija (0,5 EUR). Splitsko-dalmatinska županija se ističe kao regija s najvišim cijenama, što može biti posljedica kvalitete zemljišta ili potražnje za njim radi poljoprivredne proizvodnje ili drugih aktivnosti poput turizma. Niže cijene u drugim županijama mogu ukazivati na manju plodnost zemljišta ili ograničenja u njegovoj upotrebi zbog drugih čimbenika poput urbanizacije ili zaštite okoliša. Grafikon 9. prikazuje medijalne cijene šumskog zemljišta po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima.

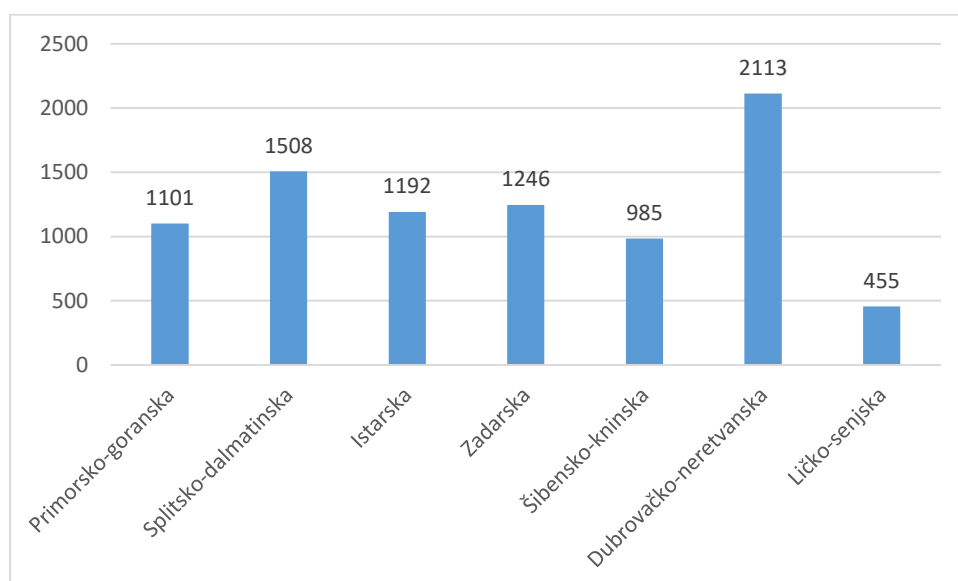
Grafikon 9. Medijalne cijene šumskog zemljišta po m² na Jadranu, 2022 (EUR)



Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

Može se vidjeti kako je najviša medijalna cijena šumskog zemljišta po metru kvadratnom na Jadranu u Šibensko-kninskoj županiji (8 EUR), a zatim redom slijede Splitsko-dalmatinska (7,9 EUR), Zadarska (6,5 EUR), Istarska (4,7 EUR), Dubrovačko-neretvanska (4,1 EUR) te Primorsko-goranska (2,3 EUR). Ove razlike mogu biti rezultat različitih čimbenika kao što su dostupnost šuma, kvaliteta drveća, regulacije vezane uz šumarstvo te opća potražnja i ponuda na tržištu nekretnina. Grafikon 10. prikazuje medijalne cijene poslovnog prostora po m² 2022. godine na Jadranu, izraženo u eurima.

Grafikon 10. Medijalne cijene poslovnog prostora po m² na Jadranu, 2022 (EUR)



Izvor: autor prema Ekonomski institut u Zagrebu (2023)

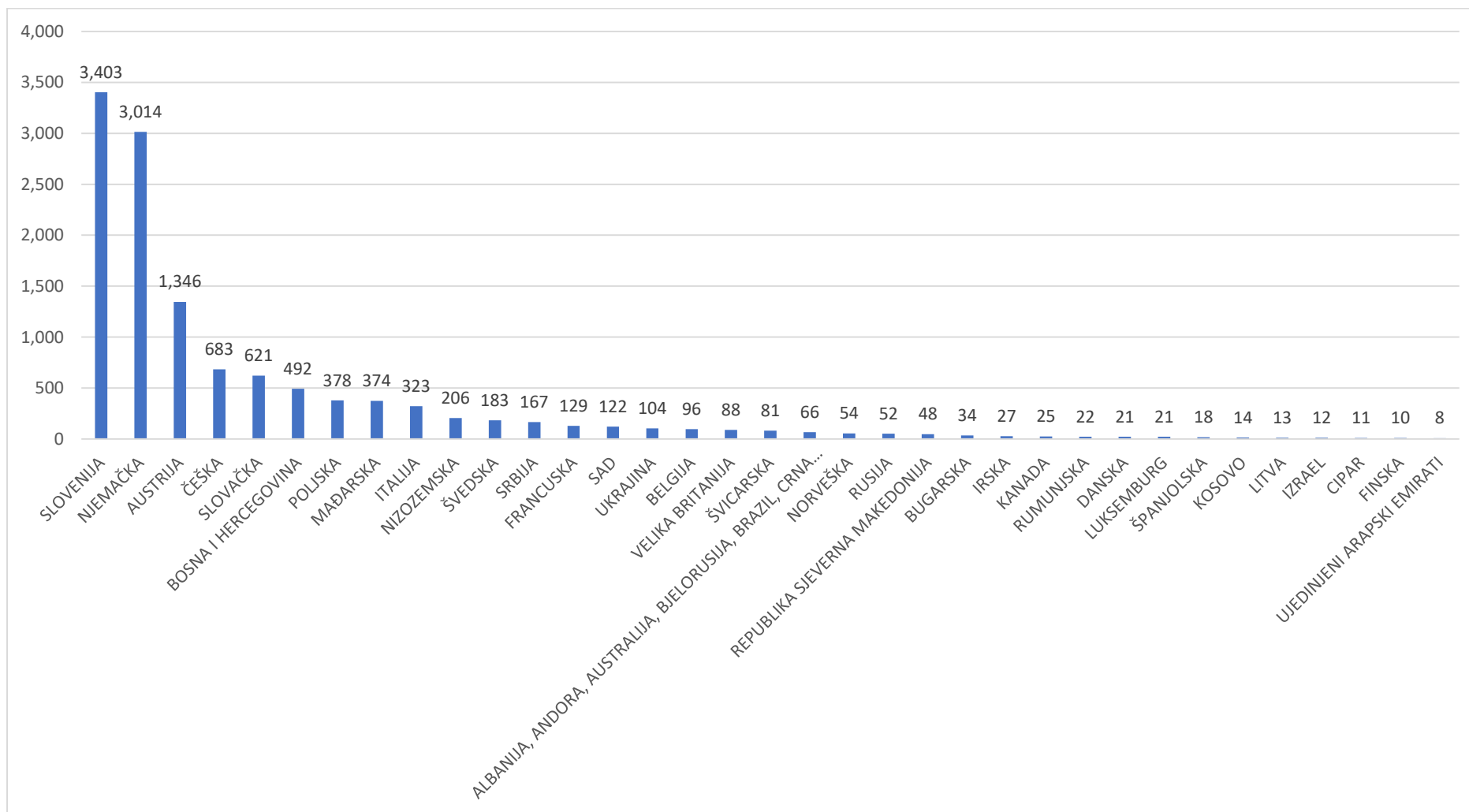
Iz grafikona 10. uočava se da je najviša cijena poslovnog prostora po metru kvadratnom na Jadranu u Dubrovačko-neretvanskoj županiji (2.113 EUR), a potom u Splitsko-dalmatinskoj (1.508 EUR), Zadarskoj (1.246 EUR), Istarskoj (1.192 EUR), Primorsko-goranskoj (1.101 EUR), Šibensko-kninskoj (985 EUR) te Ličko-senjskoj županiji (455 EUR). Najviša cijena u Dubrovačko-neretvanskoj županiji može se pripisati visokoj potražnji za poslovnim prostorom u Dubrovniku, koji je značajna turistička destinacija s velikim brojem posjetitelja i poslovnih aktivnosti. Splitsko-dalmatinska županija također ima visoke cijene, što odražava važnost Splita kao regionalnog centra.

4.3. Struktura kupaca nekretnina na Jadranu

Grafikon 11. prikazuje strukturu kupaca nekretnina na Jadranu prema državi stjecatelja 2023. godine. Podaci o kupoprodajama nekretnina na Jadranu u 2023. godini otkrivaju zanimljive trendove u stjecanju nekretnina od strane stranih državljana. Najveći broj kupoprodaja zabilježili su državljani Slovenije (3.403), Njemačke (3.014), i Austrije (1.346). Ove tri zemlje zajedno čine glavninu stranih kupaca, što nije iznenađujuće s obzirom na blizinu, kulturnu sličnost i već postojeće snažne turističke veze s Jadranom.

Slovenija, kao susjedna zemlja s dugogodišnjom tradicijom odmora na Jadranu, prirodno ima najveći broj transakcija. Njemačka i Austrija slijede zbog visokog interesa njihovih državljana za investicijama u nekretnine na obali, koje koriste kao druge domove ili za turističko iznajmljivanje.

Grafikon 11. Struktura kupaca nekretnina na Jadranu prema državi stjecatelja, 2023



Izvor: interna dokumentacija Porezne uprave

Češka (683) i Slovačka (621) također pokazuju značajan interes, što može biti povezano s rastućom ekonomskom moći i turističkim trendovima u ovim zemljama. Bosna i Hercegovina (492) ima značajan broj kupoprodaja zbog blizine i kulturnih veza s Hrvatskom.

Primjetno je da brojni kupci dolaze iz srednjoeuropskih i istočnoeuropskih zemalja poput Poljske (378), Mađarske (374), i Italije (323). Njihov interes može biti potaknut relativno pristupačnim cijenama nekretnina u usporedbi s domaćim tržištima i povoljnim uvjetima za investicije.

Manji broj transakcija dolazi iz zemalja poput Nizozemske (206), Švedske (183), i Srbije (167), ali ipak pokazuju da Jadran ima širu međunarodnu privlačnost. Zanimljivo je vidjeti interes iz dalekih zemalja poput SAD-a (122), Ukrajine (104), i Kanade (25), što ukazuje na globalnu atraktivnost hrvatske obale kao destinacije za nekretninske investicije.

Značajno niži broj transakcija dolazi iz zemalja poput Finske (10) i Ujedinjenih Arapskih Emirata (8), što može biti rezultat manjeg tržišnog interesa ili ograničenih promotivnih aktivnosti usmjerenih prema tim regijama.

Ovi podaci sugeriraju da Jadran nije samo popularna turistička destinacija, već i atraktivno područje za ulaganja u nekretnine. Visoki broj transakcija iz susjednih i kulturno bliskih zemalja potvrđuje stabilnost i povjerenje u hrvatsko tržište nekretnina. Povećan interes iz srednje i istočne Europe, kao i sporadični interes iz daljih zemalja, ukazuje na širenje globalne privlačnosti Jadranske Hrvatske kao poželjne destinacije za vlasništvo nekretnina.

4.4. Trendovi i prognoze

Tržište nekretnina na Jadranu privlači značajan interes domaćih i stranih kupaca. Interes stranih kupaca dodatno je potaknut ulaskom Hrvatske u Schengenski prostor i eurozonu, što je rezultiralo povećanim interesom za nekretninama na obali. Osim toga, ukidanje ograničenja na kupovinu poljoprivrednog zemljišta također je doprinijelo povećanju interesa stranih kupaca za nekretninama u zemlji. Iako su destinacije poput Dubrovnika, Splita, Opatije i Rovinja među najskupljima i najatraktivnijima, postoji rastući interes i za manje poznatim lokacijama poput Šibenika. Unatoč zabrinutostima zbog preizgrađenosti obale, trendovi pokazuju da potražnja za nekretninama i dalje nadmašuje ponudu. Uz sve navedeno, postoje i različite preferencije stranih kupaca, pri čemu su nekretnine u blizini mora i pristupačne cijene najtraženije. Dodatno, velike kuće s bazenom u unutrašnjosti također su sve popularnije, posebno među onima koji traže intimniju atmosferu i uživaju u gastronomiji te vinskoj ponudi regije (Forbes, 2023).

Usprkos navedenom, tržište nekretnina na obali bilježi pad prodaje, dijelom zbog recesije u Njemačkoj, koja je glavno tržište kupaca nekretnina na Jadranu. Iako većina priobalnih županija bilježi pad prodaje, Šibensko-kninska županija iznimno bilježi rast prodaje nekretnina. Nadalje, iako se povremeno spominju visoke cijene kvadrata, prosječne realizirane cijene su niže, što stvara nerazumijevanje o stvarnom stanju na tržištu. Također, zbog povećane potražnje, cijene zemljišta u Gorskom kotaru značajno su porasle (Cuglin, 2024).

Cijene nekretnina na Jadranu i dalje rastu, iako sporije nego prije. Usporavanje rasta cijena posljedica je smanjene domaće i inozemne potražnje te povećanja kamatnih stopa na stambene kredite. No, unatoč usporavanju, Hrvatska i dalje bilježi najbrži rast cijena nekretnina u Europskoj uniji (Dragojević Mijatović, 2024).

Prognoze za tržište nekretnina na Jadranu do 2025. godine ukazuju na daljnje promjene pod utjecajem šireg europskog tržišta. Nakon perioda visokih cijena, očekuje se pad vrijednosti nekretnina uslijed smanjenja potražnje i viših kamatnih stopa. Kupci bi mogli profitirati od nižih troškova zaduživanja, što bi moglo stimulirati tržište. Klima i ekonomski čimbenici također igraju ulogu, s većim interesom za manje tradicionalne lokacije zbog klimatskih promjena. Sve ovo ukazuje na dinamično i prilagodljivo tržište koje će zahtijevati pažljivo praćenje i strateško planiranje (SEEBiz, 2023). Također, stručnjaci predviđaju stagnaciju ili vrlo skroman rast cijena u narednim godinama, s mogućim padom cijena starijih nekretnina na manje atraktivnim lokacijama (Dragojević Mijatović, 2024).

Može se zaključiti da će tržište nekretnina na Jadranu i dalje biti dinamično i osjetljivo na ekonomske i klimatske promjene. Iako je potražnja za nekretninama još uvijek visoka, ekonomske poteškoće u ključnim tržištima poput Njemačke i povećanje kamatnih stopa mogli bi ublažiti rast cijena. Osim toga, interes za manje poznate destinacije ukazuje na diversifikaciju tržišta. Kako bi se uspješno navigiralo ovim tržištem, ključno će biti pažljivo praćenje trendova i strateško planiranje, uzimajući u obzir i domaće i međunarodne čimbenike.

5. ZAKLJUČAK

Hrvatski Jadran predstavlja jedinstveno iskustvo koje kombinira prirodne ljepote, kulturnu baštinu, gastronomiju i raznolike aktivnosti, čineći ga poželjnom destinacijom za turiste širom svijeta. Iako ekonomija Jadrana ima značajne potencijale, suočava se s izazovima poput sezonskog zapošljavanja i nedostatka diverzifikacije. Diversifikacija putem sektora plave energije i drugih grana može doprinijeti dugoročnom održivom razvoju. Za ostvarivanje tih potencijala potrebne su snažne politike podrške, ulaganja u istraživanje i razvoj te jačanje suradnje između privatnog i javnog sektora. Turizam je ključni ekonomski pokretač, ali donosi izazove poput sezonalnosti i utjecaja na okoliš, stoga su inicijative za održivi turizam i diverzifikacija u druge pomorske sektore ključne za dugoročno zdravlje i stabilnost ekonomije. Tržište nekretnina ima ključnu ulogu u ekonomiji, utječući na ukupnu ekonomsku aktivnost zemlje i druge sektore poput građevinarstva i digitalne ekonomije. Ponašanje kupaca na tržištu nekretnina je kompleksno i zahtijeva detaljnu analizu, a ulaganje u nekretnine, iako može biti korisno, zahtijeva pažljivo planiranje i upravljanje rizicima.

Na temelju analize prodaje nekretnina na Jadranu u 2021. i 2022. godini te usporedbe indeksa cijena stambenih objekata, moguće je zaključiti nekoliko ključnih trendova i predviđanja za tržište nekretnina na jadranskoj obali. Prvo, iako su se preferencije kupaca mijenjale između različitih vrsta nekretnina, tržište nekretnina na Jadranu ostaje dinamično i privlačno. Stanovi i apartmani zadržavaju visoku potražnju, a obiteljske kuće također bilježe stabilnu prodaju. Unatoč fluktuacijama u različitim sektorima, kontinuirani interes za različite vrste nekretnina sugerira stabilnost tržišta.

Drugo, analiza indeksa cijena stambenih objekata pokazuje postojanje trenda rasta cijena na Jadranu tijekom analiziranog razdoblja. Iako je rast cijena sporiji u usporedbi s Gradom Zagrebom, visoki indeksi cijena stambenih objekata na Jadranu odražavaju značajan porast vrijednosti nekretnina. To ukazuje na kontinuirani investicijski interes i dinamičnost tržišta nekretnina na Jadranu.

Treće, struktura kupaca nekretnina na Jadranu pokazuje značajan interes stranih državljana za nekretnine na jadranskoj obali. Državljeni susjednih zemalja poput Slovenije, Njemačke i Austrije čine većinu stranih kupaca, što potvrđuje stabilnost i povjerenje u hrvatsko tržište nekretnina. Interes iz drugih europskih zemalja, kao i iz daljih zemalja poput SAD-a i Kanade, ukazuje na širenje globalne privlačnosti jadranske obale.

Četvrto, unatoč stabilnosti tržišta, postoje određene promjene i izazovi koji mogu utjecati na buduće kretanje. Recesija u Njemačkoj i povećanje kamatnih stopa na stambene kredite mogu dovesti do smanjenja potražnje i usporavanja rasta cijena. Očekuje se da će tržište ostati dinamično i osjetljivo na ekonomske i klimatske promjene, zahtijevajući pažljivo praćenje trendova i strateško planiranje.

U konačnici, tržište nekretnina na Jadranu i dalje će biti atraktivno za investitore i kupce, ali će zahtijevati pažljivo praćenje i prilagodbu kako bi se uspješno nosilo s promjenama i izazovima u budućnosti.

LITERATURA

1. Agencija za pravni promet i posredovanje nekretninama (2024.), Put do subvencioniranih stambenih kredita, preuzeto 20.04.2024. s [Agencija za pravni promet i posredovanje nekretninama](#)
2. Arhiva Auto Klub (2023.), Čista nostalgija, iako je turistički pohod na Jadran nekad značio truckanje do prve plaže i deset sati, preuzeto 03.03.2024. s <https://www.jutarnji.hr/autoklub/vremeplov/cista-nostalgija-iako-je-turisticki-pohod-na-jadran-nekad-znacio-truckanje-do-prve-plaze-i-deset-sati-15368804>
3. Barnes, G. (2023.), Top 10 Construction Trends and Innovations in 2024, preuzeto 04.05.2024. s <https://www.planradar.com/gb/top-10-construction-trends-and-innovations-in-2024/>
4. Belsky, E. (2002.), *Low-income Homeownership*, Washington: Brookings Institutions Press
5. Božikov, A. (2007.), *Mare Nostrum, jadranski godišnjak 2008.*, Split: ABEL
6. Brueggeman, B., Fisher, J., (2008.), *Real Estate Finance and Investments* (13th ed.), New York: McGraw-Hill
7. Burza nekretnina (2024.), Savjeti i propisi, preuzeto 20.04.2024. s <https://www.burza-nekretnina.com/savjeti/propisi-12>
8. Burza nekretnina (2024.), Statistike, preuzeto 22. veljače 2024. s <https://www.burza-nekretnina.com/statistike>
9. Chekina, V.D. (2022.), The real estate tax impact on economic growth. *Economy of Industry*, 4(100), 42-52. <https://doi.org/10.15407/econindustry2022.04.038>
10. Clark, W.A.V., Lisowski, W. (2017.), Decisions to move and decisions to stay: Life course events and mobility outcomes. *Housing Studies*, 32(5), 547-565. <https://doi.org/10.1080/02673037.2016.1210100>
11. Cuglin, N. (2024.), Cijene nekretnina eksplodirale u jednoj regiji: "Ono što je bilo 10.000 eura sad je 50 tisuća. A ovdje je najbolje investirati...", preuzeto 20.05.2024. s <https://dnevnik.hr/vijesti/hrvatska/nastavlja-se-trend-pada-prodaje-nekretnina-na-obali-u-gorskom-kotaru-eksplodirale-cijene---846871.html>
12. Dragojević Mijatović, A. (2023.), Rast cijena kvadrata u Hrvatskoj je i dalje najbrži u Europi. Pitali smo stručnjake dokad će biti tako?, preuzeto 20.05.2024. s <https://www.novolist.hr/novosti/gospodarstvo/rast-cijena-kvadrata-u-hrvatskoj-je-i-dalje-najbrzi-u-europi-pitali-smo-strucnjake-dokad-ce-bit-tako/>

13. Državni zavod za statistiku (2024.), Indeks cijena stambenih nekretnina, preuzeto 22.02.2024. s <https://podaci.dzs.hr/hr/podaci/cijene/indeks-cijena-stambenih-nekretnina/>
14. DZS (2015.), Dolasci i noćenja turista u 2014, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2014.htm
15. DZS (2016.), Dolasci i noćenja turista u 2015, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2015.htm
16. DZS (2017.), Dolasci i noćenja turista u 2016, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2016.htm
17. DZS (2018.), Dolasci i noćenja turista u 2017, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2017.htm
18. DZS (2019.), Dolasci i noćenja turista u 2018, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2018.htm
19. DZS (2020.), Dolasci i noćenja turista u 2019, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2019.htm
20. DZS (2021.), Dolasci i noćenja turista u 2020, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2020.htm
21. DZS (2022), Dolasci i noćenja turista u 2021, preuzeto 02.03.2024. s https://web.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2014/04-03-02_01_2021.htm
22. DZS (2023.), Tourist Arrivals and Nights, 2022, preuzeto 02.03.2024. s <https://podaci.dzs.hr/2022/en/29505>
23. DZS (2024.), Tourist Arrivals and Nights, 2023, preuzeto 02.03.2024. s <https://podaci.dzs.hr/2023/en/58170>
24. Dubravica, V. (2005.), *Marketing nekretnina*, Zagreb: Mate d.o.o.
25. Ekonomski institut u Zagrebu (2023.), Pregled tržišta nekretnina u Republici Hrvatskoj 2022. godine, preuzeto 22. veljače 2024. s https://www.eizg.hr/userdocsimages/publikacije/serijske-publikacije/pregled%20tržišta%20nekretnina/pregled_trzista_nekretnina_2022/pregled_trzista_nekretnina_republike_hrvatske_2022.pdf
26. Eurostat (2023.), Eurostat regional yearbook 2023 edition, preuzeto 10.03.2024. s <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15234730/17582411/KS-HA-23-001-EN-N.pdf>
27. Filipčić, A., Šegota T. (1996.), *Klimatologija za geografe*, Zagreb: Školska knjiga

28. Forbes (2023.), Imućni stranci najviše kupuju nekretnine na Jadranu, preuzeto 22. veljače 2024. s <https://ezadar.net.hr/biznis/4407855/imucni-stranci-najvise-kupuju-nekretnine-na-jadranu/>
29. Hina (2023.), Plava ekonomija je važan sektor gospodarstva, samo u Hrvatskoj zapošljava 170 tisuća ljudi, preuzeto 20.03.2024. s <https://more.slobodnadalmacija.hr/om/vijesti/plava-ekonomija-vazan-sektor-razvoja-gospodarstva-1290140>
30. HNB (2024.), Indeksi cijena, preuzeto 07.05.2024. s <https://www.hnb.hr/statistika/statisticki-podaci/odabrane-nefinancijske-statistike/indeksi-cijena>
31. Hrvatska narodna banka (2024.), Kamate na stambene kredite mogle bi blago rasti nakon lipnja, preuzeto 20.04.2024. s <https://www.hnb.hr/-/kamate-na-stambene-kredite-mogle-bi-bлаго-rasti-nakon-lipnja>
32. IGRA razvojna agencija (2024.), Održiva gradnja, preuzeto 04.05.2024. s <https://www.ra-igra.hr/odrziva-gradnja/>
33. IUS Info (2024.), Rast hrvatskog BDP-a u 2024. potencijalno i više od 2,5 posto, iduće godine 3,5 posto, preuzeto 20.04.2024. s <https://www.iusinfo.hr/aktualno/dnevne-novosti/rast-hrvatskog-bdp-a-u-2024-potencijalno-i-vise-od-2-5-posto-iduće-godine-3-5-posto-59586>
34. IUS Info (2023.), Starenje stanovništva je najveći demografski izazov, preuzeto 02.05.2024. s <https://www.iusinfo.hr/aktualno/dnevne-novosti/starenje-stanovnistva-je-najveci-demografski-izazov-57919>
35. Inerbanks (2023.), Real Estate Economics: Understanding the 7 Key Characteristics That Determine Property Value and Desirability, preuzeto 30.03.2024. s <https://www.linkedin.com/pulse/real-estate-economics-understanding-7-key-characteristics-determine/>
36. Interna dokumentacija porezne uprave
37. Koklic, M.K., Vida, I.A. (2009.), Strategic household purchase: consumer house buying behavior. *Managing Global Transitions*, 7(1), 75-96.
38. Kotler, P., Keller, M. (2006.), *Marketing Management*, New Jersey: Pertince Hall
39. Kumar, Y., Khandelwal, U. (2018.), Factors Affecting Buying Behaviour in the Purchase of Residential Property: A Factor Analysis Approach, *International Journal on Customer Relations*, 6(2), 27-32. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3481597>

40. Kunovac, D., Kotarac, K. (2019.), Cijene stambenih nekretnina u Hrvatskoj, preuzeto 30.03.2024. s <https://www.hnb.hr/documents/20182/2626448/p-041.pdf/a46c4569-30fc-4bb9-80e5-4f5953762d25>
41. Laslavić, Ž. (2023.), Vučemil: Ako inflacija bude veća od kamata na štednju cijene nekretnina će rasti, preuzeto 24.04.2024. s <https://lidermedia.hr/konferencije-i-edukacije/vucemil-ako-inflacija-bude-veca-od-kamata-na-stednju-cijene-nekretnina-ce-rasti-152330>
42. Li, J., Wu, X., Wang, L. Deng, Z., Tang, S., Li, D. (2023.), Research on the Impact of the Internet Economy on the Development of the Real Estate Industry, *Scientific Journal of Technology*, 5(5), 1-5. <https://doi.org/10.54691/sjt.v5i5.4996>
43. Matić, K. (2021.), Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine te osvrt na tržište nekretnina u Hrvatskoj, *Hrvatski časopis za OSIGURANJE*, 4, 23-34.
44. Mbugua, S.M. (2010.), *Macroeconomic determinants of supply of houses in real estate industry in Kenya*, Nairobi: University of Nairobi
45. McMurray, S. (2024.), Real Estate, preuzeto 30.03.2024. s <https://www.wallstreetmojo.com/real-estate/>
46. Ministarstvo gospodarstva i održivog razvoja (2024.), Zakoni i propisi iz područja zaštite okoliša, preuzeto 04.05.2024. s <https://mingor.gov.hr/o-ministarstvu-1065/djelokrug/uprava-za-procjenu-utjecaja-na-okolis-i-odrzivo-gospodarenje-otpadom-1271/zakoni-i-propisi-7637/zakoni-i-propisi-iz-podrucja-zastite-okolisa/7635>
47. Ministarstvo prostornoga uređenja, graditeljstva i državne imovine (2023.), Predstavljena publikacija „Pregled tržišta nekretnina Republike Hrvatske 2022.“, preuzeto 02.04.2024. s <https://mpgi.gov.hr/vijesti-8/predstavljena-publikacija-pregled-trzista-nekretnina-republike-hrvatske-2022/17113>
48. Penzar, B. (2001.), *Vrijeme i klima hrvatskog Jadrana*, Split: Hrvatski hidrografski institut
49. Prigoda (2021.), Plan za industrijsku tranziciju Jadranske Hrvatske, preuzeto 12.03.2024. s <https://prigoda.hr/wp-content/uploads/2022/03/Plan-za-industrijsku-tranziciju-Jadranske-Hrvatske.pdf>
50. Riđanović, J., Bićanić, Z. (1993.), Hrvatski Jadran i novi teritorijalni ustroj (prostorni pojam, duljina i razvedenost hrvatske obale). *Acta Geographica Croatica*, 28(1), 85-96.
51. Rodrigues, P.M.M. (2022.), *The real estate market in Portugal*, Lisboa: Fundacao

52. SEEBiz (2023.), Kako će izgledati europsko tržište nekretnina u 2025. godini?, preuzeto 20.05.2024. s <https://www.seebiz.eu/nekretnine/kako-ce-izgledati-europsko-trziste-nekretnina-u-2025-godini/298815/>
53. Simonetti, P. (2009.), Nekretnine kao objekti prava vlasništva i prava građenja, *Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilišta u Rijeci*, 30(1), 33-62.
54. Sirota, D., Stefano, K. (2016.), *Real Estate Investment*, USA: Kaplan
55. Solomon, M.R., Bamossy, G., Askegaard, S., Hogg, M.K. (2016.), *Consumer Behaviour: A European Perspective*, Essex: Pearson
56. Stan, M. (2022.), The influence of the real estate market on the economic development of Constanța County, *Technium Social Sciences Journal*, 38(1), 805–817. <https://doi.org/10.47577/tssj.v38i1.7963>
57. Šamanović, J. (2002.), *Nautički turizam i management marina*, Split: Visoka pomorska škola u Splitu
58. The World Bank (2024.), Charting Croatia's Blue Economy Pathways, preuzeto 20.03.2024. s <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099032524121022066/pdf/P1792461f6c38d07e1b7cf126bd000b27ce.pdf>
59. Wu, J., Chih-Wen, L., Chin-Tarn, L., Hsiao-Jung, E. (2015.), Green purchase intentions: An exploratory study of the Taiwanese electric motorcycle market, *Journal of Business Research*, 68(4), 829-833.
60. Zinas, B.Z., Jusan, M.B.M. (2012.), Housing choice and preference: theory and measurement, *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 49, 282-292. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2012.07.026>
61. Žabica, T. (1993.), Hrvatski jadranski prostor kao prirodno-geografska turistička regija, *Ekonomski misao i praksa*, 2(2), 183-201.

POPIS SLIKA

Slika 1. Geografski položaj Jadrana.....	3
Slika 2. Prednosti i nedostaci ulaganja u nekretnine.....	15
Slika 3. PESTLE analiza.....	20

POPIS TABLICA

Tablica 1. Broj transakcija po vrsti ugovora, 2021. vs 2022.	19
Tablica 3. Indeks cijena stambenih objekata u Zagrebu i na Jadranu, 2002.-2023.	25

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1. Kretanje turističkih dolazaka i noćenja na Jadranu, 2014.-2023.....	8
Grafikon 2. Kretanje indeksa cijena stambenih objekata u Hrvatskoj, 2012.-2023.	18
Grafikon 3. Broj prodanih nekretnina na Jadranu, 2021. vs 2022.	24
Grafikon 4. Indeks cijena stambenih objekata u Zagrebu i na Jadranu, 2002.-2023.	26
Grafikon 5. Medijalne cijene stana/apartmana po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	27
Grafikon 6. Medijalne cijene obiteljske kuće po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	28
Grafikon 7. Medijalne cijene građevinskog zemljišta po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	29
Grafikon 8. Medijalne cijene poljoprivrednog zemljišta po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	29
Grafikon 9. Medijalne cijene šumskog zemljišta po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	30
Grafikon 10. Medijalne cijene poslovnog prostora po m ² na Jadranu, 2022 (EUR).....	31
Grafikon 11. Struktura kupaca nekretnina na Jadranu prema državi stjecatelja, 2023.....	32