



ZANIMLJIV KONCEPT Novi vlasnici nekretnina u uvali



Crvena Luka nudi koncept koji podrazumijeva tzv. čisto vlasništvo nad nekretninom, ali i dodatne usluge

Nisu štedjeli da bi u Crvenoj luci bili – svoji na svome

U prvoj prodajnoj sezoni vlasnike je dobilo 25 posto nekretnina, a riječ je o Austrijancima, Nijemcima, Mađarima, Česima, Slovacima, Ukrajincima, ali i Hrvatima, vlasnicima tvrtki, top menadžerima od 35 do 60 godina koji traže nekretninu za odmor

Siniša PAVIĆ

ZAGREB ▶ Može se socijalističkom dobu zamjeriti svašta, ali teško se može reći da vodeći ljudi samopravnog socijalizma nisu znali prepoznati lijepo. Da je tome tako, svjedoči i činjenica da je još 60-ih godina prošlog stoljeća mudar netko shvatio kako je uvala Crvena Luka idealno mjesto da se u njoj izgradi hotelski kompleks.

U uredu Tatjane Tošić, konzultantice za marketing i prodaju rezidencija Crvene Luke i direktorice tvrtke Chic Resort Residences, na zidu i crno-bijela fotografija na kojoj se lijepo vidi kako je to onomad izgledalo. Uvala što se pozicionirala tek koju minutu vožnje od Biograda na Moru i to tako da je s ceste ne vidite, svih ovih godina ostala je ista. Tu su stoljetne pinije, pješčana plaža, šetnice, pučina... No, em više nema socijalizma, em više nema starog hotelskog naselja kojeg je ubilo štošta. Zato je tu, od 2014. godine, turistički kompleks Crvena Luka Hotel & Resort. Čine ga hotel, vile i apartmani zanimljivi iz više razloga; bilo zato što se radi o jednoj od rijetkih talijanskih investicija u Hrvatsku, bilo zato što baš Crvena Luka Hotel & Resort među prvima u Hrvatskoj nudi zanimljiv koncept vlasništva nad nekretninama, u svijetu znan, u nas tek u povojima.



“Vile i apartmani koje prodaje Crvena Luka, osim za vlastito korištenje, vlasnici mogu rabiti i kao investicijsku nekretninu. To znači da se nekretnina može davati u kratkoročni najam čime vlasnik ostvaruje prihod

Tatjana Tošić

Kompleks, naime, čini hotel sa 69 soba i naselje s 97 vila i apartmana od kojih je 66 ponudeno na prodaju i koje se mogu kupiti kao čisto vlasništvo. I tu ničeg neuobičajnog nema. Neuobičajeno počinje od toga da je

vlasnicima važno da se nekretnina za odmor nadzire i održava dok su oni kod kuće, a kad ju koriste, vole imati svojevrsnog »conciergea«, osobu koja će se brinuti o njihovim potrebama tijekom odmora.

Dodatne usluge

– Vile i apartmani koje prodaje Crvena Luka, osim za vlastito korištenje, vlasnici mogu rabiti i kao investicijsku nekretninu. To znači da se nekretnina može davati u kratkoročni najam čime vlasnik ostvaruje prihod. Neki vlasnici time smanjuju vlastite troškove ulaganja i održavanja, a drugi žele ostvariti i dobit – ističe Tošić. Crvena Luka nudi koncept koji podrazumijeva tzv. čisto vlasništvo nad nekretninom, ali i dodatne usluge koje su njihovi vlasnici navikli imati odsjedaajući u hotelima kao gosti; od čišćenja i održavanja nekretnine do usluga wellnessa i restorana.

Čelni ljudi Crvene Luke predstavili su i podatke o interesu kupaca. U prvoj prodajnoj sezoni nove je vlasnike dobilo dvadeset i pet posto nekretnina. Među njima su Austrijanci, Nijemci, Mađari, Česi, Slovaci, Ukrajinci i Hrvati.

Care free

– Iznimno smo zadovoljni prvom prodajnom sezonom, a novi vlasnici bit će sjajni ambasadori onoga što nudimo, u svojoj sredini,

među osobama s kojima dijele stil života. Crvena Luka je među rijetkim talijanskim investicijama u Hrvatsku, no aktualni nam projekt otkriva da istočna strana Jadrana ima mnogo potencijala za ulaganja u turizam i nekretnine – istaknuo je tako Pier Paolo Prodi, direktor tvrtke Crvena Luka Hotel & Resort. Dodao je da novi vlasnici luksuznih nekretnina na Jadranu traže mnogo više od sunca i mora, žele se osjećati svoj na svome, ali i doživjeti puno značenje sintagme »care free property«. Ovaj model to im nudi, no koliko god da je model atraktivan za one kojima novac nije problem – cijene potpuno opremljenih apartmana počinju od 219.000 eura, dok je najskuplja vila ona zvana Zumbul vrijedna gotovo dva milijuna eura – ono što nekretnine prodaje i zbog čega se unajmljuju apartmani Crvene luke, jest prije svega iznimna lokacija. Sintagma prvi red do mora ovdje se ostvaruje u svoj svojoj punini. I da, interesa i vlasnika nekretnina iz Hrvatske ima, a profil kupaca, domaćih i inozemnih, je sličan; mahom su to vlasnici tvrtki, top menadžeri, ljudi od svojih 35 do 60 godina koji traže nekretninu za odmor. Pitanje je tek je li ih tu doveo spomen na 60-te, ili se radi o novim zaljubljenicima u Crvenu Luku, uvalu koja je, ni kriva ni dužna, dobro čuvana tajna naše obale već više od pola stoljeća.