



REPUBLIKA HRVATSKA
GRAD ZAGREB

KLASA: 404-05/14-01/9
URBROJ: 251-09-02-14-6
Zagreb, 19. ožujka 2014.

ZAPISNIK

s tehničkih konzultacija održanih 19. ožujka 2014. u prostorijama Tribine Grada Zagreba, Kaptol 27, s početkom u 10:00 sati, između Grada Zagreba, potencijalnih ponuditelja i ostalih zainteresiranih subjekata, a povodom skorog početka postupka javne nabave u vezi izbora privatnog partnera za projektiranje, izgradnju, opremanje, financiranje, održavanje i upravljanje podzemne garaže i pripadajućeg sportskog i trgovačkog kompleksa u Klaićevoj ulici u Zagrebu.

Sastanku su nazočili:

- **gradonačelnik Grada Zagreba** gosp. Milan Bandić ,
- **Stručno povjerenstvo za provedbu postupka davanja koncesije za Projekt gradnje podzemne garaže s pratećim sadržajima na lokaciji srednjoškolskog igrališta Savska-Kačićeva-Klaićeve-Kršnjavoga:**
gđa. Sandra Švaljek, gđa. Mirka Jozić, gosp. Mate Kraljević, gosp. Božidar Merlin i gosp. Damir Cimer,
- **ostali predstavnici Grada Zagreba:**
gđa. Vesna Kusin, gosp. Dinko Bilić, gosp. Alan Ordulj, gđa. Anica Drmić, gđa. Ružica Širić, gđa. Vanja Šprajc i gđa. Meri Markoč
- **predstavnici Konzultanta Rebel Grupa (RG Tim):**
gosp. Peter Blok, gosp. Yann Pleindoux, gosp. Davor Krasić, gosp. Emir Bahtijarević, gosp. Mario Krka, gosp. Mladen Jugović, gđa. Ema Marušić i gđa. Ana-Marija Grubišić,
- **predstavnici Europske banke za obnovu i razvoj:**
gosp. Davor Indić, gđa. Lin O'Grady i gosp. Matthew Jordan Tank,
- **predstavnici zainteresiranih subjekata:**
gosp. Dražen Bukal (Strabag AG), gosp. Saša Marenjak i gosp. Josip Čengija (PPP Centar d.o.o.), gosp. Victor Stefanescu (Bouygues Construction), gosp. Zlatko Tomčić, gđa. Kristina Vujica i gosp. Marko Jeđud (Capital Ing d.o.o.), gosp. Stjepan Kunštek i gosp. Gordan Koritnik (Optima projekt d.o.o.), gđa. Ankica Herl Prebeg i gosp. Nenad Pečur (Tehnika d.d.), gosp. Nenad Bach (FAI d.o.o.), gosp. Antonio

Perez Montes (Abacus&Partners), gosp. Dragutin Kamenski i gosp. Domagoj Kamenski (Kamgrad d.o.o), gđa. Helena Morović (HM savjetovanja d.o.o.), gđa. Maja Tomić (PwC Hrvatska d.o.o.), gosp. Osman Kadić i gosp. Rudi Kokolek (Klinika za dječje bolesti Zagreb), gosp. Božidar Blažević i gosp. Boris Blažević (Experto crede d.o.o.), gosp. Domagoj Andrašec i gosp. Ozren Nušinović (Privredna banka Zagreb d.d.), gosp. Alen Zulfikarpašić (Com Group d.o.o.), gđa. Željka Širanović (Planar d.o.o.), gosp. Valerijan Žimbek (Zagorje-Tehnobeton d.d., gosp. Zlatko Kirin (GEA International), gosp. Milan Ajduković (Konstruktor-Split), gosp. Zoran Bašić i gosp. Krešimir Milković (Evolvo MS Zagreb) i gosp. Denis Petrović (Contrast GmbH)

i

- **predstavnici medija.**

U uvodnoj riječi **gđa. Sandra Švaljek**, zamjenica Gradonačelnika i predsjednica Stručnog povjerenstva, je pozdravila sve nazočne koje smatra potencijalnim partnerima i zahvalila se na odazivu i interesu za Projekt garaže u Klaićevoj ulici. Zatim je dala riječ gradonačelniku Grada Zagreba gosp. Bandiću koji je prisustvovao u prvom dijelu prezentacije.

Gosp. Milan Bandić se zahvalio svim partnerima u ovom Projektu na kojem radi profesionalno i odgovorno: EBRD-u, stručnim suradnicima u uredima gradske uprave, respektabilnim gradskim izvoditeljima radova te tvrtkama koje imaju reference izvedenog stanja.

Projekt je vrijedan je 30 – 40 milijuna eura i to je prva javna garaža koju ćemo graditi po principu javno-privatnog partnerstva i uz potporu Europske banke za obnovu i razvoj, rekao je gradonačelnik Bandić, istaknuvši da je u Zagrebu do sada sagrađeno sedam garaža gradskim novcem. Kompleks u Klaićevoj ima tri bitne značajke, a to su rješavanje prometa u mirovanju u tom dijelu grada, revitalizaciju srednjoškolskog igrališta i gradnju sportske dvorane koja će služiti okolnim srednjim školama i fakultetima, te dodatni komercijalni sadržaj kako bi se koncesionarima isplatilo ulaganje.

Naglašavajući da ne sumnja u to da će Projekt biti realiziran, Gradonačelnik je upozorio da mora biti pomno razrađen, a da garaža mora imati ulaz za automobile i pješake sa sve četiri strane. Projekt dobiva na vrijednosti ukoliko bude multifunkcionalan.

Na kraju izlaganja zagrebački je gradonačelnik najavio da će cijene parkiranja u Zagrebu od 1. travnja pojeftiniti za 25% do 50% na javnim površinama i u garažama.

Zatim je **gđa. Sandra Švaljek** koja je vodila tehničke konzultacije pojasnila glavne ciljeve sastanka koji se odvijao u dva dijela:

1. a) prezentacija Projekta

b) konzultacije s nazočnim zainteresiranim subjektima/diskusija/sažetak

2. a) Prezentacija faza koje predstoje s terminskim planom

b) konzultacije s nazočnim zainteresiranim subjektima/diskusija/sažetak

Glavni ciljevi tehničkih konzultacija su uvođenje ideje Projekta JPP-a i širenje poruke te prikupljanje vrijednih povratnih informacija s tržišta vezano uz glavna načela Projekta i odabrani model JPP-a.

Osim zainteresiranih investitora odnosno potencijalnih privatnih partnera, predstavnika gradske uprave, EBRD-a, zamjenice Gradonačelnika gđe. Vesne Kusin, Konzultacijama su nazočni i suradnici na Projektu predstavnici konzultantskog tima tvrtke Rebel.

Voditelj konzultantskog tima tvrtke RebelGroup International BV **gosp. Peter Blok** je zatim ukratko predstavio svoj tim i ostale koji rade na ovom važnom Projektu. Naglasio je važnost dobivanja mišljenja, pitanja i povratnih informacija od strane prisutnih. Nakon održavanja tehničkih konzultacija, Konzultantski Tim će sljedećih nekoliko mjeseci raditi na izradi natječajne dokumentacije i zatim se ponovno, što prije, obratiti zainteresiranim potencijalnim partnerima.

Gosp. Davor Krasić je zatim predstavio osnovnu koncepciju projekta garaže u Klaićevoj (prezentacija u prilogu Zapisnika).

Napomenuo je kako je ideja o gradnji garaže u Klaićevoj stara više od deset godina. Od tada je ideja proširena i dorađena, a danas ona predstavlja kompleksni multifunkcionalni projekt s javnim i komercijalnim sadržajima. Temelj Projekta je i dalje javna garaža, dodao je, što je, zajedno sa srednjoškolskim igralištem, sportskom dvoranom i pothodnikom prioritet za Grad Zagreb. Najnoviji pristup iz 2013. godine koncipiran je kao javno-privatno partnerstvo.

Ističući kao bitnu činjenicu izgradnju pothodnika ispod Klaićeve ulice, koji bi povezao Dječju bolnicu s garažom, gosp. Davor Krasić je rekao da je Grad uvjetovao da garaža ima najmanje 350 parkirnih mjesta. Gradska uprava može investitorima ponuditi proširivanje 1. zone parkiranja, čime bi garaža bila pozicionirana u 1. zoni kako javna parkirališta ne bi nelojalno konkurirala budućoj javnoj garaži.

Prema sadašnjem planu, komercijalni sadržaji prostirali bi se na 4 do 5 tisuća kvadrata na -1 nivou (ili nekom drugom ovisno o tehničkim karakteristikama Projekta), ali to je još podložno idejama investitora kako najbolje iskoristiti ponuđeni prostor. Ova činjenica daje Projektu dodanu vrijednost te će zasigurno privući veći broj investitora. Za gradnju sportske dvorane mora se poštivati urbanističko pravilo koje vrijedi za taj dio grada, a to je da ne smije biti viša od 3,6 metara iznad zemlje, što znači da će dio dvorane biti ispod nivoa zemlje.

S obzirom na kontekst koji okružuje budući kompleks - škole, fakulteti, bolnica, Stomatološka poliklinika, muzej, Gospodarska komora, HNK – garaža bi bila iskorištena, a zajedno s pratećim sadržajima, kojih evidentno nedostaje u tom dijelu grada, upotpunila bi zapadni dio grada i riješila problem prometa u mirovanju, naglasio je konzultant gosp. Davor Krasić. Garaža bi omogućila korisnicima da parkiraju i da prema središtu grada idu pješice. Također je napomenuo da prema važećem Generalnom urbanističkom planu, na ovom području, nije dopušteno graditi garažu, osim garaže u Klaićevoj, što dodatno podiže konkurentnost samog projekta.

Ugovorom između koncesionara i Grada odredit će se način na koji će se, u slučaju smanjivanja cijene parkiranja, kompenzirati eventualno smanjenje prihoda investitorima, ali i obratno, ako dođe do povećavanja cijena. Gosp. Davor Krasić je podsjetio da postoji inicijalni tehnički projekt, ali kada je isti bio 2010. prezentiran potencijalnim investitorima, pokazalo se da tvrtke koje bi ušle u investicijski poduhvat, nisu sklone da su svi parametri unaprijed određeni. Sada se nastoji biti što fleksibilniji kako bi dobili što realniji projekt koji će zadovoljiti potrebe i prioritete Grada Zagreba, a opet biti i isplativ za investitore. GZ će postaviti samo minimalne tehničke uvjete, a od investitora se očekuju prijedlozi kako bi Projekt bio maksimalno isplativ.

Nakon prvog dijela prezentacije gđa. Sandra Švaljek je pozvala nazočne da se uključe u raspravu.

1. PITANJE

Gosp. Zlatko Kirin (GEA International) postavio je pitanje u vezi tehničkih karakteristika Projekta, kako je zamišljen izlaz iz budućeg pothodnika prema Dječjoj bolnici u Klaićevoj, s obzirom da je to vrlo frekventna lokacija i upitan je izlaz na pločnik. Pretpostavlja da je izlaz predviđen u dvorište Dječje bolnice što je vjerojatno nedovoljno mjesta za lift i nešto prostranije stubište. Postavlja se i pitanje imovinsko pravnih odnosa s bolnicom u vezi ove čestice.

ODGOVOR:

Gosp. Mladen Jugović član konzultantskog tima odgovorio je da je povezanost garaže i Dječje bolnice u Klaićevoj riješena na -1 etaži, ulazi se direktno u bolnicu u zoni lifta. Apsolutno nema komunikacije s gornjeg dijela.

Za pješake izvana nije posebno planiran ulaz u pothodnik koji vodi do bolnice. Pothodnik je namijenjen samo korisnicima koji parkiraju u garaži. Ostali, za ulaz sa gornje plohe mogu koristiti požarno stubište koje se nalazi uz prolaz. Ishođena je kompletna projektna dokumentacija za dozvolu za pothodnik.

U vezi ovog pitanja za riječ se javio **gosp. Zlatko Tomčić** (Capital Ing d.o.o.) direktor tvrtke koja je projektirala Idejno rješenje Projekta. Naveo je da postoji posebno dizalo za pješake s direktnom vezom s bolnicom s -1 etaže kao i direktna veza na bolničko dizalo. Na zelenoj površini, uz pješačku stazu postoji posebno dizalo u koje može svatko izvana ući u garažu kao što može i svaki građanin koji se parkira u podzemnu garažu direktno koristiti bolničko dizalo.

2. PITANJE

Gosp. Saša Marenjak (PPP Centar d.o.o.) je pitao da li se u ovom slučaju radi o ugovoru o koncesiji i ako da, na što će se točno dati koncesija ili se radi o ugovoru o javno-privatnom partnerstvu na bazi raspoloživosti? Da li se ugovor planira strukturirati da bude u bilanci ili izvan bilance GZ?

ODGOVOR:

Gosp. Peter Blok je naveo da se po njegovom mišljenju radi o JPP-u jer su Projektu dodane funkcije od javnog interesa za koje će GZ morati plaćati naknadu privatnom partneru. To nije koncesija u pravom smislu, jer u slučaju koncesije, koncesionar bi morao naknadu plaćati Gradu. Strukturiranje Projekt u bilanci ili izvan bilance naknadno će se definirati u dogovoru s GZ, ali vjerojatno će biti izvan bilance ovisno o cijelom poslovnom slučaju. Napomenuo je da bi JPP pristup na bazi raspoloživosti bio skuplji za GZ, međutim sve je još u fazi dogovora s GZ

Gosp. Yann Pleindoux naveo je da se u principu može smatrati da je projekt izvan bilance za Grad Zagreb, budući da ga, obzirom na Eurostat pravila, može opravdati struktura prijenosa rizika. Čak i kod imovine izvan bilance, zakonsko vlasništvo će ostati gradu, jer se financiranje vrši putem društva posebne namjene. Najvažniji aspekt je struktura plaćanja te je Grad prihvatio da dodavanje javnog sadržaja opravdava doprinos javnog sektora budući da takva imovina nema komercijalnih mogućnosti a rizik potražnje ostaje na gradu. Drugi elementi kao što su operativni rizik i rizik gradnje koji se prenosi na izvođača po nama može biti dovoljan da bi opravdao vanbilančni pristup (podložno potvrdi od strane nadležnog tijela).

Gđa Helena Morović iz Odvjetničkog društva Barović je replicirala gosp. Kirinu u vezi vlasničkih odnosa u vezi izgradnje pothodnika odnosno lifta koji bi ulazio u dvorište

Dječje bolnice. Naglasila je da pravo vlasništvo ostaje uvijek u strukturi javnog partnera dakle GZ i po modelu koncesije i po modelu JPP, privatni partner dobiva samo pravo korištenja na određeni rok, tu ne postoji problem vlasničkog odnosa. Pravo vlasništva nije upitno i problem u ovom slučaju.

3. PITANJE

Gosp. Antonio Perez Montes (Abacus&Partners) je razumio da je parking glavni dio Projekta te je postavio pitanje da li je izrađena studija potražnje s obzirom da je koncesija bazirana na potražnji. Postoji li studija o potražnji za minimalno 350 PM? Ako je izrađena zanima ga koja bi bila stopa iskorištenosti odnosno prosječna godišnja iskorištenosti za 350 PM (30%,35%..)?

ODGOVOR:

Gosp Davor Krasić je odgovorio da se na temelju postojećih procjena došlo se do minimalno 350 PM. Naime, originalni projekt je imao 600 PM, ali na temelju novih istraživanja potražnje smatra se da je minimalan broj PM 350. Na privatnom koncesionaru je da procijeni da li je za njega isplativo izgraditi veći broj PM odnosno da li može ponuditi veći kapacitet. Razumije pitanje u vezi iskorištenosti, ali postotak ne može sada reći.

4. PITANJE

U vezi korištenja pratećih sportskih sadržaja, **gosp. Antonia Pereza Montes** je zanimalo da li je izrađena studija potražnje, što će biti prihod, način plaćanja usluge, hoće li isti biti otvoreni za javnost te na koji način će javni partner financijski sudjelovati, te da li postoji mogućnost da vikendom i u večernjim satima sadržaji budu otvoreni za javnost (građani i tvrtke) npr. za fitness klubove kao što je uobičajeno u južnoj Europi.

ODGOVOR:

Gosp. Peter Blok je odgovorio da će većina sadržaja biti korištena od javnog partnera što će se regulirati ugovorom. Sportska dvorana će biti dana na korištenje studentima i okolnim školama danju, ali postoji mogućnost da tijekom vikenda i večernjih sati bude otvorena i za druge zainteresirane korisnike što će se dogovarati naknadno s privatnim partnerom isto kao i plaćanje. Naveo je da će sportska dvorana maksimalno imati visinu 3,6 m iznad razine zemlje, a postoji mogućnost da se u prostoru planiranim za sportski sadržaj provode i dodaju i druge dodatne druge aktivnosti. Na površini su sadržaji za srednjoškolsko igralište.

5. PITANJE

Gosp. Antonio Perez Montes je postavio pitanje da li je istražena potražnja za planiranim komercijalnim sadržajima te da li će studije potražnje za sva tri elementa Projekta biti u natječajnoj dokumentaciji?

ODGOVOR:

Gđa Sandra Švaljek je navela da u tom dijelu grada ne postoje veći trgovački centri iako je frekvencija ljudi, s obzirom na blizinu škola, fakulteta i bolnica vrlo velika, te je jasno vidljivo da postoji potreba za trgovačkim sadržajima.

Gosp. Peter Blok je istaknuo da već postoji interes trgovačkih centara za ovim sadržajem. Ovaj prostor je pogodan za trgovine vezane uz dnevnu opskrbu, a ne za luksuzne trgovine, koje neće predstavljati konkurenciju luksuznim trgovinama u centru grada. Osim toga, trgovački sadržaji su planirani na -1 etaži što nije prihvatljivo za luksuzne trgovine.

Gosp Davor Krasić je istaknuo da u prosječnom danu ovim prostorom prolazi 10.500 ljudi, bez stanara, svi oni su potencijalni korisnici trgovačkih sadržaja.

Vezano uz studiju potražnje kao dijela natječajne dokumentacije, Gosp Peter Blok je odgovorio da će se od investitora tražiti da sami izrade procjene isplativosti. Što se tiče komercijalnih sadržaja, njihova veličina će ovisiti o visini građevinskih troškova i procjeni isplativosti privatnog partnera. Komercijalni sadržaji su opcija privatnog partnera.

6. PITANJE

Gosp. Victor Stefanescu (Bouygues Construction) je postavio pitanje zašto postoji ograničenje izgradnje trgovačkih sadržaja iznad zemlje? Naime, iznad zemlje bi atraktivnost trgovačkih sadržaja bila veća, što bi omogućilo otvaranje luksuznih dućana, te samim time bi ostvareni profit odnosno povrat investicije bio značajniji. Gosp. Victor Stefanescu je predložio da prilikom provedbe natječajnog postupka bude korišten natjecateljski dijalog s kojim će se dobiti najbolje ideje od privatnog partnera..

ODGOVOR:

Gosp. Peter Blok je odgovorio da su ograničenja zadana urbanističkim planom. Zbog važećeg GUP-a nije dozvoljena gradnja iznad zemlje na toj lokaciji s obzirom da je projekt u zelenoj zoni što je pokazao na karti Projekta. Sve aktivnosti koje se odvijaju na površini lokacije moraju biti sportsko-rekreativne, otuda i ograničenja.

7. PITANJE

Gosp. Victor Stefanescu (Bouygues Construction) je primijetio da je lokacijska dozvola već ishodena s čime se već unaprijed ograničava sadržaj projekta što nije dobro u slučaju javno-privatnog partnerstva. Ovim ograničenjima se neće dobiti svježije ideje privatnih partnera.

ODGOVOR:

Gosp. Peter Blok je objasnio kako je s GZ dogovoreno da Projekt bude maksimalno fleksibilan tj da privatni partner ponudi svoje ideje. S obzirom da će dizajn projekta biti vjerojatno drugačiji od onog inicijalnog, proces ishoda potrebnih dozvola će biti ponovljen.

Gđa. Sandra Švaljek je napomenula kako se današnja prezentacija nije značajno referirala na inicijalni Projekt upravo zato da se potencijalnom partneru omogući što veća fleksibilnost, naravno postoje određena pravila koja se moraju poštovati.

8. PITANJE

Gosp. Matthew Jordan Tank (EBRD) je današnju raspravu ocijenio kao dobru jer naglašava fleksibilnost i mogućnost inovacije Projekta, kako bi se privatni sektor što više uključio sa svojim prijedlozima. Projekt se planira već 10 godina, a u početku se planiralo da će to biti javna investicija. Promjenom modela financiranja, nužno je da se idejni projekt promijeni i učini fleksibilnim kako bi u konačnici privatnom partneru bio isplativ. Ono što Grad nastoji, a EBRD ga podržava je donijeti know how i stručnost privatnog sektora u Projekt. Isto tako važno je definirati glavne kriterije za dodjelu ugovora koji će omogućiti fleksibilnost privatnom partneru kao što su: optimalan broj PM, trajanje koncesije i nivo financijskog doprinosa Grada Zagreba kojim će doprinijeti isplativosti Projekta. Ovo vodi na raspravu o komercijalnim sadržajima koji će ostvarenim prihodima omogućiti bankabilnost Projekta i smanjiti nivo potrebnog financijskog doprinosa Grada.

9. PITANJE

Gosp. Zorana Bašića (Evolvo MS Zagreb) zanima fleksibilnost projekta te koje je viđenje Grada u vezi postojeće građevine sportske dvorane Prehrambeno-biotehnoški fakulteta koja je sigurno 3,6 m iznad površine te postojećih ugostiteljskih objekata u smislu povećanja fleksibilnosti i komercijalizacije ove čestice.

ODGOVOR:

Gđa Sandra Švaljek je odgovorila da, s obzirom da nema kolega koji se bave urbanističkim pitanjima, ne može konkretno odgovoriti, uz napomenu da je projekt pozicioniran prema GUP-u u športsko-rekreacijskoj zoni i ono što već postoji je zadano. O ovom pitanju Grad mora donijeti stav. Ako netko treba dodatnu konzultaciju na ovu temu može se dodatno organizirati.

Gosp. Davor Krasić je napomenuo da je po GUP-u cijela zona rekreativna, izuzeta je lokacija same garaže.

Gđa Ema Marušić se nadovezala da dvorana PBF-a koja se nalazi u lijevom dijelu karte nije u obuhvatu, ne spada u česticu koja je predmet ovog Projekta i ona je zaštićeni objekt.

Gđa Vesna Kusin je navela da s obzirom da se radi o zaštićenom kulturnom dobru, ostaje otvorena mogućnost dogovora sa investitorima do mjere do koje je to moguće.

10. PITANJE

Gosp. Antonio Perez Montes je istaknuo kako je očekivao da GZ ima jasno definirane zahtjeve prema investitoru sada vidi da se to očekuje od privatnih partnera tijekom natjecateljskog dijaloga. Traži jasna pravila i garanciju za uloženo vrijeme i novac.

ODGOVOR:

Gosp. Yann Pleindoux naveo je da su Grad i njegovi savjetnici pripremili svoj poslovni slučaj i projekcije. Svrha sastanka je postići razumijevanje je li kombinacija elemenata izvediva te mogu li je ostvariti isti predlagatelji, kao i potaknuti diskusiju. Želja Grada je ostati otvoren za druge prijedloge i fleksibilan dizajn kako bi bio u mogućnosti dalje predstaviti jasan zahtjev tržištu u obliku natječaja.

Gđa. Sandra Švaljek je odgovorila da će se o ovom pitanju raspravljati nakon pauze.

11. PITANJE

Gosp. Saša Marenjak je pitao da li je izrađena studija izvodljivosti ili se planira tek nakon odaziva i izračuna privatnih partnera izraditi komparator troškova sukladno Zakonu o javno-privatnom partnerstvu?

ODGOVOR:

Gosp. Peter Blok je rekao da izrađena analiza poslovnog slučaja. Bila su dva koraka u pristupu, prvo se počelo s originalnim dizajnom Projekta i zaključilo da postoje poteškoće u održivosti takvog Projekta. Zato se cijeli pristup morao prilagoditi o čemu se raspravljalo s Gradom. Kako bi se u konačnici dobio održiv Projekt. Zahvaljujući mogućnosti da Grad financijski sudjeluje u poslovnom slučaju u konačnici Projekt može biti održiv i uz dodane funkcije od javnog interesa. Komercijalni sadržaji će isto tako poboljšati poslovni slučaj za investitore, pogotovo ako se jave trgovačke tvrtke koje su voljne dati garancije za upotrebu u prvom razdoblju Projekta. U prvoj interakcijskoj fazi s potencijalnim privatnim partnerima važno je saznati možemo li doći do konkretnih ideja u vezi ovog pitanja. Ovo je još uvijek Projekt u istraživanju, još treba vremena za utvrditi koje su najbolje opcije za Projekt.

Gđa Sandra Švaljek je istaknula kako je dosta toga u Projektu varijabilno, dvije ili tri razine ispod zemlje, raspon od 350 do 600 PM, s trgovačkim prostorom ili bez. Sve to će utjecati na računicu odnosno isplativost projekta, sve ostaje otvoreno.

Drugi dio prezentacije, koji se odnosi na strategiju i faze javnog natječaja održao je gosp. Yann Pleindoux (prezentacija u prilogu Zapisnika).

TEKST PREVODITELJICE

Otvoreni pristup i fleksibilnost Projekta koji je Grad dozvolio zahtijeva natjecateljski dijalog. Smatra da je natjecateljski dijalog dug i skup proces, za ovako mali investicijski projekt, te je danas prilika da dobijemo povratne informacije i prijedloge u vezi strategije nadmetanja.

Osnova Projekta je parkiralište i parkirališni prostor, ostatak komercijalnih sadržaja na izboru je privatnom partneru koji će onda prema vlastitoj procjeni odlučiti kako najbolje strukturirati Projekt tako da i financijsko sudjelovanje Grada bude što manje čime će i ponuda biti konkurentnija. Predlaže se pristup u 2 koraka: U prvom koraku će zainteresirani investitori predložiti svoj prijedlog projekta na strateškoj razini. U sljedećem koraku će se izabrati ponuđača koji imaju najbolji među odnos strategije i kvalitetne ponude s kojima bi se kasnije krenulo u idući korak gdje bi se proveo odabir najboljeg ponuđača. Temeljni pristup natječajnom postupku jest da se prvo navedu elementi natječaja koji ispunjavaju sve minimalne zahtjeve, potom se rangiraju ponude koje zadovoljavaju prag; drugi korak je ustanoviti kako ponuditelji poboljšavaju financijsku ponudu koju dostavljaju gradu te kako razvoj komercijalnih dijelova uz preuzimanje rizika s njihove strane doprinosi umanjenju financijskog sudjelovanja od strane grada. Ponude se potom uspoređuju po njihovoj Neto trenutnoj vrijednosti.

U predkvalifikacijskom postupku bi se odabrao određeni broj ponuđača, nakon čega bi se pristupilo krugu dijaloga odnosno ponudi sadržaja.

Predviđamo da će kriteriji za rangiranje ponuđača biti razina financijskog doprinosa Grada, broj ponuđenih PM i vrijeme trajanja koncesije; u drugom koraku, od ponuditelja će se zatražiti da pojasne kako pristup komercijalnim dijelovima uz njihovo preuzimanje rizika može umanjiti ukupan doprinos, što može dovesti do promjene u rangiranju ponuditelja. Postoji jasna vizija potražnje, ali osnova svega je da se omogući fleksibilnost Projekta, ne želi se ograničavati investitora već dobiti najbolja struktura Projekta koja će funkcionirati. Napomenuo je da su današnje tehničke konzultacije usmjerene na dobivanje strateške vizije, dobivanje bankabilnosti projekta, da bi se izbjegao dugi natjecateljski dijalog, stoga se očekuje da privatni partner pristupi sa svojim strateškim planovima i prijedlozima.

Gđa Sandra Švaljek je naglasila da je nužno da daljnji postupak odabira bude što kraći, jednostavniji i jeftiniji. Pozvala je nazočne na raspravu.

12. PITANJE

Upit **gosp. Zlatka Kirina** (GEA International) je bio da li se može dobiti podatak o popunjenosti postojećih parkiranih kapaciteta?

ODGOVOR:

Gđa. Mirka Jozić je odgovorila da trenutno nema takve podatke, ali oni postoje i moguće ih je pripremiti.

Na upit **gosp. Petera Bloka** što nazočni misle u vezi iznesene natječajne strategije koja je nešto drugačija od klasičnog natjecateljskog dijaloga, **gosp. Antonio Perez Montes** je istaknuo kako se obično od javnog partnera očekuje da već ima ideju o projektu i potražnji onog što se nudi privatnom sektoru. Kada je ovo jasno tada mi kao investitori sami radimo studiju potražnje i troškova i ako je isplativa i atraktivna mi je predstavljamo javnom partneru. U slučaju da ne budemo izabrani na natječaju, a od nas se očekuje znatno ulaganje kako bi sudjelovali na natječaju, očekujemo kompenzaciju za uložena sredstva.

Gosp. Victor Stefanescu (Bouygues Construction) je napomenuo kako potrebne studije mogu biti sastavni dio natječajne dokumentacije izrađene od strane javnog partnera kako

bi svi imali osnovne informacije. Troškovi za izradu istih se mogu povratiti kroz nadmetanje i ponude privatnih partnera.

Gđa Švaljek je naznačila da s obzirom da se radi o složenom projektu, koji će uključivati različite sadržaje, ovisno o izboru privatnog partnera, isplativost svake ponude će biti različita.

Gosp. Antonio Perez Montes je istaknuo da GZ mora znati da će korisnik platiti samo cijenu parkiranja, a za ostale javne sadržaje, kao što je pothodnik i sportska dvorana, GZ mora financijski doprinijeti inače će cijene parkinga biti previsoke i nekonkurentne.

Gđa Sandra Švaljek je rekla da GZ ni ne očekuje da svi troškovi budu na teret privatnog partnera te da je GZ spreman financijski doprinijeti bankabilnosti Projekta.

Gosp. Victor Stefanescu (Bouygues Construction) je naveo primjer Zračne luke Zagreb, u kojem su osnove projekta bile već zadane, a privatni partner je radio redizajn istog. Dakle, osnovni elementi projekta bi trebali dolaziti od javnog partnera.

Gosp. Peter Blok je rekao kako još uvijek nije definirana kombinacija parkinga i javnih funkcija što bi trebalo biti poznato u razgovoru s investitorima nakon pretkvalifikacije. Zaključno, gosp. Blok je pojasnio da će cilj natječajnog postupka, između ostalog, biti razmjena ideja kako bi Grad pronašao zadovoljavajuća rješenja.

13. PITANJE

Gosp Saša Marenjak je postavio pitanje da li je predviđeno da privatnom partneru ide plaćanje naknade za vrijeme građenja? S obzirom da postoji mogućnost uključivanja EBRD-a, da li je poznato pod kojim uvjetima će EBRD financirati projekt?

ODGOVOR:

Gđa Mirka Jozić je odgovorila da nije planirano plaćanje naknade za vrijeme građenja.

Gosp Davor Indić je odgovorio da se uvjeti potencijalnog investiranja EBRD-a dogovaraju direktno s izvođačem u fazi natječajnog postupka kada investitor izrađuje svoju financijsku ponudu. Uvjeta nema na „oglasnoj ploči“ te su oni specificirani u pismu namjere.

Gđa Švaljek je istaknula da je originalni projekt bio predimenzioniran te je i ponuda u potražnji uvjetovala smanjenje projekta te s obzirom na dugi vremenski period trajanja koncesija, ostavljamo otvoreno za pregovaranje.

Gosp. Matthew Jordan Tank (EBRD) je naglasio da je važno dati sigurnost privatnom partneru u vezi cijena parkiranja. Cijene parkinga na otvorenim PM ne mogu biti niže od cijena u garaži, jer bi sniženja cijena na otvorenom ili još gore besplatno parkiranje, ugrozile bankabilnost projekta. Ovo bi trebalo biti garantirano privatnom partneru za vrijeme trajanja koncesije.

Gosp. Antonio Perez Montes smatra da javni partner također mora kontrolirati i ponudu parking mjesta.

14. PITANJE

Gđa. Lin O'Grady (EBRD) je postavila pitanje što se definira kao JPP, a što kao koncesija?

ODGOVOR:

Gosp. Mario Krka je pojasnio da je ovaj Projekt kombinacija koncesije i JPP-a, u RH postoji posebno Zakon o koncesiji i Zakon o JPP-u. U osnovi ovaj Projekt mora proći kroz proces JPP-a jer u sebi sadrži i javne i komercijalne sadržaje te naknadu za raspoloživost. Dio ovog Projekta provodit će se prema odredbama Zakona o koncesiji, a dijelom prema odredbama Zakona o JPP. S obzirom da su u Projektu planirane javne aktivnosti, bit će potrebno ishoditi dozvolu Agencije za JPP.

Gosp. Peter Blok se nadovezao da u slučaju koncesije, privatni partner plaća GZ, a u slučaju JPP-a GZ plaća privatnom partneru.

Gosp. Mario Krka smatra da je bolje koristiti termin privatni partner nego koncesionar.

15. PITANJE

Gosp. Matthew Jordan Tank (EBRD) je postavio pitanje zašto je određen minimum od 350 PM?

ODGOVOR:

Gosp. Davor Krasić je odgovorio da postoji gradsko pravilo u vezi komercijalnih sadržaja i broja parkirnih mjesta što je regulirano GUP-om. Ako se izgrade određeni m² komercijalnog sadržaja mora se zadovoljiti kriterij u vezi broja PM. Također je potrebno isplanirati koliko će mjesta biti potrebno za druge aktivnosti u okolnom području (fakultet, HGK, bolnica, HNK, škole). Konzultantski tim je procijenio da je to 350 PM.

Gosp. Antonio Perez Montes je izrazio sumnju vezano uz potražnju za parkirnim mjestima. Podsjetio je kako je važno da grad utvrdi potražnju i zahtjev vezano uz parkirni kapacitet budući da će privatni investitor uložiti sredstva za pripremu studije isključivo ako bude voljan preuzeti projekt; takva odluka trebala bi biti utemeljena na jasnijim informacijama od strane Grada kako bi se bolje razumio potencijal projekta.

Zaključci:

- 1) Informacijski paket koji uključuje Zapisnik, dvije prezentacije s tehničkih konzultacija bit će dostavljeni zainteresiranim subjektima koji su prijavili svoje sudjelovanje.
- 2) Sva preostala pitanja mogu se uputiti na e-mail: meri.markoc@zagreb.hr

Tehničke konzultacije završene su u 13,²⁰ sati.

Zapisnik sačinile:

Meri Markoč

Vanja Šprajc

PREDSJEDNICA POVJERENSTVA

dr.sc. Sandra Švaljek

Zapisnik odobrila:

Ružica Širić

Prilog:

1. Prezentacija za tehničke konzultacije I dio
2. Prezentacija za tehničke konzultacije II dio

