



Irena Dajcar

CEO/OWNER

Residential Exclusive Group/ NE INSTITUTE



BILATERAL MEETINGS

Friday 12:00 - 15:00

DESCRIPTION <https://residentalestate.wordpress.com/about/>

ORGANIZATION TYPE Consultant, Company

PHONE 0993872777

EMAIL irena.dajcar@gmail.com

COUNTRY Croatia

CITY Rijeka, Uzarska 17 [Google map](#)

AREAS OF ACTIVITIES IT SECTOR

TOURISM SECTOR

Offer & Request

RESIDENTIAL TOURISM & PROFESSIONAL HEALTH SERVICES

Rezidencijalni turizam i tržište nekretnina u RH – novi faktor transformacije vremena i prostora

Prema analizi Sektora za turizam i ulaganja u nositelje turističkih usluga u EU (Tourism Information Council Committe) strateški razvoj turizma u RH i ostalim zemljama EU bitan je zbog jačanja europskog identiteta i povezivanje različitih kultura. Isto tako turizam, kao i tržište nekretnina, predstavlja gospodarsku granu koja zapošljava veliki postotak radne snage, pogotovu u slabije razvijenim zemljama članicama i zemljama u tranziciji.

Novoosnovana tvrtka Residential Exclusive (R.E. Group) koja posluje na relaciji Rijeka-Zagreb u vlasništvu direktorice Irene Dajčar prepoznala je potrebe domaćeg tržišta te odlučila pokrenuti vlastiti projekt kojim nastoji potaknuti i uključiti sve klijente/ rezidente u aktivno korištenje velikog izbora privatnog smještaja i samih nekretnina za potrebe odmora, rehabilitacije i rekreacije po izboru tijekom cijele godine.

Projekt je baziran na komercijalnoj uporabi stanova i kuća za odmor i rekreaciju. Uključuje i segment boravišnog turizma koji podrazumijeva odvijanje boravka u svim vrstama osnovnih i komplementarnih turističkih i privatnih smještajnih kapaciteta tzv. «vikendaštvo» u Hrvatskoj prema klasifikaciji stambenih jedinica za odmor i rekreaciju (objekt za odmor i rekreaciju, stan za odmor i rekreaciju, objekt sekundarnog stanovanja, objekt za povremeno stanovanje, stambene jedinica za odmor i rekreaciju...)

Push faktor ili faktor potražnje – prvenstveno objekti namjenjeni sekundarnom stanovanju – kuća za odmor i rekreaciju i stanova za odmor i rekreaciju (tzv. sekundarna rezidencija; slični termini – second home, second residence, holiday home, vacation home, summer home.)

Pull faktori ili faktori ponude – (alternative home, multiple home) objekti s elitističkim prizvukom u hrv. jeziku u odnosu na izvornik residence, rezidenz što nije odraz realnog stanja nekretnina i trendova na hrv. tržištu.

Zbog nedostataka dovoljno personalizirane i razvijene ponude u odnosu na potražnju, rezidencijalni turizam zahtjeva dodatna ulaganja počevši od građevinskih preinaka do ponude usluga prema europskim turističkim standardima gdje se nastoji potaknuti i same ponuditelje smještaja na ulaganja kroz cijeli paket profesionalnih savjeta i dostupnih sredstava za razvoj turističke djelatnosti, poticajnu izgradnju nekretnina i drugih smještajnih kapaciteta.

Ono što R.E. Group nudi svojim klijentima jest koncept suvremenih životnih stilova i potreba – niz paketa usluga boravišnog i zdravstvenog turizma unutar domaćih destinacija sa ciljem unaprijedenja kvalitete života i zdravlja po prihvatljivim standardima. Jednostavnije rečeno, spoj

liječnja i odmora svih 365 dana u godini.

Novi faktor transformacije prostora – i vremena? Prostorni domet modela rezidencijalnog turizma jest lokalni, regionalni, nacionalni, internacionalni sa naglaskom na ključnu ulogu autentičnosti i alternativnih rješenja u planiranju turizma i povezanih sektora npr. poput uspješnih turističkih destinacija kao što su Francuska ili Španjolska.

Reinvestirajmo u svoju budućnost!

ЖИЛОЙ ТУРИЗМ И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ХОРВАТИИ НОВЫИ ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ ВРЕМЕНИ И ПРОСТРАНСТВА .

По анализу сектора туризма и инвестиции в экспонентов туристических услуг в ЕС (Tourism Information Council Committe) стратегическо развите туризма в Республике Хорватии и остальным странам Европейского Союза очень важно из – за укрепления европейской идентичности и связи разных культур . Так туризм и рынок недвижимости представляют отрасль экономики с большим числом работников особенно в менее развитых странах и странами в транзиции.

Ирена Даичар , директор недавно созданной компании Residential Exclusive (R.E. Group) которая занимается делом на линии Риека – Загреб узнала потребности хорватского рынка и решила начать собственный проект чтобы побудить и включить всех клиентов в активно пользование большого выбора частного помещения и недвижимостей для отдыха и реабилитации круглый год. Проект основан на коммерческом ползовании квартир и домов для отдыха. Есть и сегмент жилого туризма что значит жизнь во всех типах основных и дополнительных туристических и частных жилых (уикэнд туризм) в Хорватии по классификации домов для отдыха (объект для отдыха , квартира для отдыха , жильё для отдыха и так далее).

Push faktor или фактор спроса – в основном объекты временного проживания – дома и квартиры для отдыха (second home , second residence , holiday home , vacation home) Pull faktor или фактор предложения (alternative home , multiple home) объекты с элитическим тоном в хорватском языке что происходит от слова residence, rezidenz – конечно это не отражает реальное состояние недвижимостей и тенденции на хорватском рыке.

Из – за недостатков достаточно развитого и персонифицированного предложения в отношении на спрос , жилым туризме нужны дополнительные капиталовложения – от изменения строительства до предложения услуг по европейским туристическим стандартам.

R.E. Group предлагает своим клиентам концепцию современных жизненных стилей и потребностей – различные пакеты услуг жилого и здравоохранительного туризма в Хорватии с целью развития качества жизни и здоровья по приемлемым стандартам .

Сокращённо , соединение лечения и отдыха круглый год.

Новый фактор трансформации пространства и времени ? Пространственное достижение модели жилого туризма есть местное , региональное , национальное , международное с акцентом на важную роль подлинности и алтернативных решений к планированию туризма в сходных секторов например словно успешные туристические страны Франция или Испания.

Инвестируем в своё будущее !

Автор : Ирена Даичар , директор / владелица

COOPERATION OFFERED

COOPERATION REQUESTED

1. Outsourcing co-operation
2. Technical co-operation
3. Manufacturing agreement
4. Sales / Distribution

1. Outsourcing co-operation
 2. Technical co-operation
 3. Manufacturing agreement
 4. Sales / Distribution
-

Offer & Request

HIGH TECH PROPERTY SOLUTIONS - HTPP

HIGH TECH PROPERTY SOLUTIONS – HTPP

Kakve veze imaju nekretnine sa novim tehnologijama?

REG HTPP - High Tech Property Project represents and cooperates in the field of Real Estate Innovations, Digital Transformations and Smart Cities Development!
