

nieruchomości

INFORMATOR RYNKU NIERUCHOMOŚCI



ŚWIERKLANIEC
CENA 1 900 000 zł
Oferta Nr. 44A371
tel. 501 751 606



PORĄBKA
CENA 220 000 zł
Oferta Nr. 2A868
tel. 501 432 029



GLIWICE
CZYNSZ 1200 zł
Oferta Nr. 2A919
tel. 501 432 029



ŁODYGOWICE
CENA 65 000 zł
Oferta Nr. 1A453
tel. 694 469 901



PEWEL MAŁA
CENA 1 500 000 zł
Oferta Nr. 1A543
tel. 694 469 902



KORBIELÓW
CENA 550 000 zł
Oferta Nr. 1A541
tel. 694 469 902

W TYM WYDANIU:

Kredyt na zakup działki

W przeciągu ostatniego roku znacząco wzrosła liczba transakcji kredytowych. **str. 3**

Wakacje od kredytu?

Forma wakacji kredytowych jest różnorodna i właściwie każdy bank może mieć inną. **str. 3**

Nieruchomości w Trójmieście

Rynek pierwotny oraz wtórny w pierwszej połowie 2006 roku zmienił się i rozwijał bardzo dynamicznie. **str. 8**

Narzędziem pozyskiwania informacji o nieruchomościach staje się Internet

Działka w sieci

Czy mieszkanie w Krakowie może kosztować dokładnie tyle ile w Rudzie Śląskiej albo w Rybniku? A działka w Gliwicach tańsza niż w oddalonych od większych miast wsi? Okazuje się, że to wcale nie są odezwane od rzeczywistości pytania. Najpierw trzeba jedna wiedzieć o jakich mieszkaniach, działkach, czy domach mówimy. Na rynku nieruchomości, jak chyba w żadnej innej branży, najbardziej złudna jest bowiem wyliczona z odezwanych od siebie danych średnia. Nie ma dwóch takich samych działek, mieszkań, czy domów.

W ostatnich latach podstawowym narzędziem pozyskiwania informacji stał się internet. Dzięki komputerom błyskawicznie można dowiedzieć się ile kosztuje konkretny towar w każdym zakątku ziemi. Porównanie cen przeprowadzić można za pomocą specjalnie przygotowanych wyszukiwarek, które błyskawicznie podpowiedzą co i gdzie kupić można najszybciej i najtaniej. Problem polega na tym, że dzięki internetowi porównuje się często rzeczy zupełnie nieporównywalne.



Tymczasem do biur pośredników w obrocie nieruchomościami bez przerwy trafiają klienci, którzy cenę swoich mieszkań, działek, czy domów określają na podstawie danych zaczerpniętych z internetu. Trudno im potem zrozumieć, że coś, co świetnie sprzedaje się w Katowicach, niekoniecznie będzie chodliwym towarem w Rudzie Śląskiej tym

bardziej jeśli wymagania cenowe w ogóle się od siebie nie różnią. Nawet w obrębie jednego miasta, a nawet dzielnic, ceny oferowanych nieruchomości mogą być diametralnie różne.

Jeszcze większe nieporozumienia zdarzają się w przypadku transakcji kupna i sprzedaży gruntów. Wiele miast ma bowiem na swoim terenie dzie-

siątki hektarów przepięknych działek, na których w dalszym ciągu uprawia się pszenicę, ziemniaki, czy pomidory. Zmiana przeznaczenia gruntów to trudna i czasochłonna procedura. Kupując kawałek pola, zamiast spodziewanych zysków możemy trafić na jeszcze większe kłopoty. W sieci o tym jednak nie wspominają.

PIOTR TYSZECKI

Wykupić mieszkanie

Blisko milion rodzin w Polsce uzyska prawo do wykupienia za grosze swojego mieszkania od spółdzielni. Nowe przepisy, które umożliwiają taką operację już obowiązują.

Właścicielem mieszkania stać się będzie można już po dopłaceniu nominalnej kwoty umorzonego przez państwo kredytu budowlanego lub dotacji. W różnych latach różne to były umorzenia, np. w latach 60. ok. 28 proc., a w dwóch kolejnych dekadach - 50 proc.

Precyzyjne wyliczenie przedstawić muszą władze spółdzielni. Trzeba jednak dodać, że to nie koniec kosztów jakie ponieść muszą właściciele mieszkania. Zapłacić też trzeba będzie notariusza, choć ma to kosztować tylko jedną czwartą minimalnego wynagrodzenia, czyli dziś 234 zł. Z kolei opłata sądowa za założenie księgi wieczystej i wpis do niej twojego nazwiska jako właściciela nieruchomości pochłonie ok. 300 zł.

To i tak niewiele. Obecne koszty wykupu sięgają kilkunastu, a w dużych miastach

nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych, bo lokator, który chce mieć mieszkanie na własność, musi dopłacić spółdzielni zwykle jedną czwartą wartości rynkowej mieszkania. Nieprawdą jest natomiast, że płacić trzeba będzie jeszcze podatek od wzbogacenia.

Beneficjentów nowej ustawy ma być zresztą więcej. Chodzi o blisko 40 tys. najemców byłych mieszkań zakładowych, które spółdzielnie przejęły nieodpłatnie. Osoby te poniosą jedynie koszty transakcyjne, czyli w sumie ok. 500 zł.

Niestety, losy mieszkań wcale po wejściu w życie ustawy nie stały się bezdyskusyjne.

Jest niemal pewne, że ta ustawa trafi do Trybunału Konstytucyjnego. Lokatorzy już raz przeżyli rozczarowanie, gdy w 2001 r. sędziowie na wniosek posłów SLD - zakwestionowali przepis, który umożliwiał wykup za 3 proc. wartości mieszkania. Zaskarżenie, najpewniej nie obejmie jednak uwłaszczenia. Oznacza to, że warto pośpieszyć się i złożyć wniosek w spółdzielnię.

(Tys)

Tylko Sprawdzone OFERTY NIERUCHOMOŚCI z regionu Śląska:

- MIESZKANIOWE** wg regionów:
- bielski - str. 10
 - czeszochowski - str. 13
 - katowicki - str. 14
- KOMERCYJNE** wg regionów:
- bielski - str. 12
 - czeszochowski - str. 14
 - katowicki - str. 19
- Oferty spoza regionu woj. śląskiego** - str. 23

TO JEST OKAZJA !!!



Szybko, bezpiecznie, z zyskiem!

str 24

OGŁOSZENIE SPECJALNE



CHORZÓW BATORY

OKAZJA! Mieszkania do wynajęcia po generalnym remoncie 1 piętro. Dla studentów, firm lub osób indywidualnych. Idealnie nadają się na biura, gabinety itp. 2 pokojowe pow. 74 m²- czynsz 600 zł + media, 4 pokojowe pow. 99 m²- czynsz 800 zł. + media

Tel. do właściciela 32 4562183

INFORMACJE W SKRÓCIE

Ceny hamują

Czerwiec był pierwszym od ponad roku miesiącem, w którym ceny ofertowe mieszkań w Warszawie nie wzrosły, a zdaniem niektórych analityków rynku nieruchomości - nawet spadły. Na jak długo pożegnaliśmy się z podwyżkami?

Dlaczego nie powstają domy?

Brak wykwalifikowanej kadry budowlanej to zdaniem bankowców tylko jedna z barier dla rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Problemem jest również brak planów zagospodarowania przestrzennego, duża uznaniowość w udzielaniu pozwoleń na budowę i wzrost cen materiałów budowlanych.

Developerzy kombinują

Większość z blisko 200 deweloperów zbadanych przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów świadomie narusza interesy klientów.

Deweloperzy świadomie naruszają interesy konsumentów. Liczne niedozwolone praktyki przez nich stosowane wykazały kontrole przeprowadzone przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów. UOKiK przeanalizował ponad 500 wzorców umownych stosowanych przez deweloperów. Efektem są postępowania oraz pozwy sądowe - a w perspektywie kary finansowe.

Księgi po nowemu

Rząd przyjął we wtorek projekt nowelizacji ustawy o księgach wieczystych i hipotece. Nowe przepisy mają usprawnić obrót gospodarczy i ułatwić ustanawianie zabezpieczenia hipotecznego - poinformowało w komunikacie Centrum Informacyjne Rządu. Kredytobiorca będzie mógł zabezpieczyć jedną hipoteką zwykłą kwotą główną kredytu oraz jego odsetki, w tym odsetki określone według zmiennej stopy oprocentowania.

Nie trzeba będzie zmieniać wpisu dotyczącego odsetek od hipoteki tylko dlatego, że zmieniła się ich wysokość lub stopa procentowa. Obowiązująby przy tym warunek, że odsetki nie przekroczą limitu określonego we wpisie.

Kredyt na zakup działki

W przeciągu ostatniego roku znacznie wzrosła liczba transakcji kredytowych na sfinansowanie zakupu działek budowlanych i rolnych oraz domów. O ile poprzednie dwa lata to głównie transakcje związane z zakupem mieszkań, tak teraz przy wygórowanych cenach lokali mieszkalnych większość osób myślących o nowym miejscu zamieszkania kupuje bądź gotowe domy, bądź działki z zamiarem budowy. Wynika to z prostego przeliczenia – cena około 50 m² mieszkania np. w śródmieściu Krakowa równa jest cenie zakupu działki w dość atrakcyjnej okolicy i budowy średniej wielkości domu.

Duża część osób kupujących działki traktuje te transakcje jako czystą inwestycję. Większość z nich wie również, że najlepiej zrobić to za pieniądze z kredytu. Koszty zaciągnięcia kredytu, koszty odsetek, koszty wcześniejszej spłaty (naliczane są przez większość z banków) i tak będą niższe od zysku ze sprzedaży zakupionej ziemi nawet już po kilku miesiącach od jej nabycia.

W ofercie większości banków funkcjonujących na naszym rynku znajdują się produkty na sfinansowanie zakupu działek zarówno budowlanych, jak i tych, które w dalszej perspektywie mogą zostać przeznaczone pod zabudowę. Jednak kiedy zaczniemy się przemyślać do zaciągnięcia kredytu na ten cel, wyłączenia w dostępności kredytów na nabycie działki w procedurach bankowych znacznie

skomplikują skredytowanie takiej transakcji.

Pierwszy problem wiąże się z faktem, iż nie wszystkie banki chcą sfinansować zakup działek innych niż całkowicie budowlane, a tych na rynku obrotu nieruchomości zaczyna brakować. Istnieje na to oczywiście rozwiązanie polegające na zabezpieczeniu kredytu na zakup działki rolnej lub siedliskowej na innej nieruchomości należącej do kredytobiorcy lub osoby trzeciej, ale nie każdy ma taką możliwość. Na szczęście są banki, które zgadzają się na kredytowanie tego typu nieruchomości, jeśli posiadają studium zagospodarowania lub zaświadczenie z gminy o zabudowie. Są także banki umożliwiające zakup działki rolnej, jeśli kredytobiorca nie uzyskuje dochodu z rolnictwa. Ale i tu można natknąć problem, a wynika on z faktu, iż sprzedający ustala cenę działki, traktując ją jako budowlaną, bądź mającą mieć takie przeznaczenie w przyszłości, a bank ustali jej wartość pod zabezpieczenie kredytu po cenie działki rolnej, czyli nawet kilkakrotnie niższej, bo taki jest jej statut na dzień udzielenia kredytu. Sprowadza się to do sytuacji, w której nie można zakupić takiej działki bez udziału środków własnych, chyba że znów odwołamy się do możliwości zabezpieczenia kredytu na innej nieruchomości.

Kolejny problem przyszłego kredytobiorcy to ograniczenia możliwej do uzyskania kwoty kredytu w stosunku do wartości zabezpieczenia, czyli tzw. LTV. Duża część banków wy-

maga wkładu własnego na poziomie przynajmniej 20%, a jeden z najpopularniejszych banków działający na rynku finansowania nieruchomości – nawet 50% wartości nieruchomości. Sprowadza się to do konieczności wniesienia własnych środków na zakup nieruchomości. Sytuacja ta stawia finansujących kredytem zakup działki w mniej korzystnej sytuacji niż osoby kupujące mieszkania, a zaciągające kredyt w tych samych bankach. Chodzi tu przede wszystkim o przedmiot zabezpieczenia. Banki uznają działki jako nieruchomości trudniej zbywalne, a przez to o ograniczonej możliwości egzekucji z niej niespłaconego kredytu, co na dzień dzisiejszy wydaje się zupełnie oderwane od sytuacji panującej na rynku obrotu nieruchomości.

Jeśli weźmiemy pod uwagę ograniczenia maksymalnego poziomu LTV, wykluczenia proceduralne banków (wynikające np. z restrykcji wobec osób uzyskujących dochody z zagranicy, czy z działalności gospodarczej rozliczających się w formie karty podatkowej lub ryczałtu ewidencjonowanego), okaże się, że np. na ponad dwadzieścia banków funkcjonujących na rynku małopolskim, zaledwie kilka sfinansuje zakup działki w pełnej kwocie transakcji, niezależnie od źródła uzyskiwania dochodu.

Kiedy dotrzemy już do banku, który będzie skłonny udzielić nam kredytu w interesującej nas kwocie, istotne będzie zgromadzenie dokumentów niezbędnych do jego uzy-

skania. Pierwszym, i jak wydaje się najistotniejszym, dokumentem w perspektywie zaciągnięcia jakiegokolwiek kredytu hipotecznego jest odpis z księgi wieczystej kredytowanej nieruchomości, a ponadto wypis z rejestru gruntów, który potwierdza przeznaczenie kupowanej działki. Dodatkowo większość banków wymaga przedłożenia wypisu z planu zagospodarowania przestrzennego lub decyzji o warunkach zabudowy.

Ten dość skomplikowany proces oraz fakt, że procedura uzyskania kredytu hipotecznego na zakup nieruchomości wiąże się aktualnie przynajmniej z trzema tygodniami oczekiwania na jego uzyskanie, sprowadza się do tego, że na rynku nieruchomości przewagę mają osoby posiadające środki finansowe w gotówce. Strony sprzedające coraz częściej nie chcą czekać na załatwienie formalności bankowych przez kupujących, ponieważ każdy tydzień zwłoki przy ustalonej cenie na etapie umowy przedwstępnej to strata na wartości działki na moment zawierania ostatecznej transakcji notarialnej. Stąd popularnym staje pomysł zaciągnięcia pożyczki hipotecznej zabezpieczonej na innej nieruchomości, która to z założenia przeznaczona jest na dowolny cel i nie podlega rozliczeniu jej celowości z bankiem, a środki uzyskane w ten sposób można przeznaczyć na sfinansowanie zakupu nieruchomości gruntowych.

MACIEJ POTOCKI
DORADCA FINANSOWY
MONEY EXPERT SA

Wakacje od kredytu

Wakacje to okres przyjemności i odpoczynku. Wycho-
dząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, banki proponują wakacje od kredytu hipotecznego. Nie oznacza to jednak, że można z nich skorzystać jedynie w sezonie urlopowym. To określenie na czasowe zwolnienie z płatności kredytowych, np. w momencie trudnej sytuacji finansowej.

Forma wakacji kredytowych jest różnorodna i właściwie każdy bank może mieć inną. Dlatego zanim zdecydujemy się na zaciągnięcie kredytu hipotecznego w konkretnym banku,

warto zapytać o możliwość skorzystania z takiego czasowego zwolnienia z kredytu i co dokładnie możemy przez to rozumieć – zawieszenie spłaty całej raty kredytowej czy jedynie należnych odsetek i ile taka przyjemność kosztuje. „Wakacje kredytowe” teoretycznie są bowiem nieodpłatne, ale może się okazać, że wymagany jest aneks, który kosztuje. Na „wakacje kredytowe” nie ma jednak wpływu ani waluta kredytu, ani okres, na jaki został on zaciągnięty.

Najczęściej stosowanym rozwiązaniem jest przenie-

nięcie, tylko raz w roku kalendarzowym. Stosując tę zasadę, możemy uzyskać nawet dwumiesięczną przerwę (przez grudzień i styczeń następnego roku). Należy jednak pamiętać, aby odpowiednio wcześniej powiadomić bank o chęci skorzystania z takiej opcji.

Niektóre banki mają też w swojej ofercie odroczenie spłat przez okres sześciu miesięcy w przypadku choroby lub utraty pracy. O przyznaniu takiego odroczenia decyduje bank. Trzeba jednak liczyć się z tym, że w przypadku skorzystania z odroczenia banki mogą ponownie

zbadać naszą zdolność kredytową.

W zależności od banku za-
ległą ratę trzeba zapłacić albo zaraz po okresie zawieszenia, albo przedłużony zostanie całkowity okres kredytowania. W niektórych bankach kredyt może być ponownie przeliczony i zawieszona rata zostaje rozłożona na pozostały do spłaty okres.

Wakacje kredytowe są z jedną z opcji, która, jak widać, może mieć istotny wpływ na wybór banku-kredytodawcy.

BEATA GAWRYLAK
DORADCA FINANSOWY
MONEY EXPERT SA

Porównanie kredytów hipotecznych

Porównanie kredytów hipotecznych na zakup lokalu mieszkalnego lub domu w 7 wybranych ofertach z rynku. Dane dla kredytu udzielanego w PLN na okres 10-20 lat w wysokości 100 tysięcy złotych z dnia 23.02.2007 r.

Nazwa banku	oprocentowanie	Provizja za udzielenie kredytu	Opłata za wcześniejszą spłatę	Ubezpieczenie kredytu	Czas oczekiwania na decyzję
ING Bank Śląski ING BANK SŁĄSKI	od 5,30	Od 0,5	1 proc. od spłaconej przed terminem kwoty min. 200 PLN	0,20 proc. kwartalnie	14 dni
PKO BP PKO BANK POLSKI	Od 5,10 % + prowizja	1,2 Do 3,5%	0 % – spłata częściowa (0,8 nie mniej niż 200 złotych za całkowitą)	0,65-0,79	–
Pekao SA BANK PEKAO SA	Od 5,10 % przez pierwsze 2 lata prom.	2 % min 500 zł	2,5 min 100 zł	0,25	14 dni
Millenium Bank Millennium	Od 5,08	0	0-2%	0,0675 w skali miesiąca	14 dni
BPH Bank BPH	Od 5,12 + prowizja	1 Do 3,5%	2 %, mniejsza niż 50 proc. - 0%	0,90 % (dodane do marży kredytu)	7 dni
Kredyt Bank KCS	Od 5,15 + prowizja	1,35 min 250 zł	1% min 100 zł przez pierwsze 5 lat, później 0%	0,07 % w skali mies.	Do 2 tyg.
Nordea Bank Polska S.A. Nordea	Od 4,7%	Od 0,5	Po 3 latach – bezpłatnie. Wcześniej 2% spłacanej kwoty 0% – spłata	+ 1 pkt. procentowy, do uprawomocnienia się wpisu hipoteki.	Do 7 dni rob.

SŁOWNICZEK:

WALUTA KREDYTU

Kredyt hipoteczny udzielany jest w złotych lub w innej wymiennej walucie, na przykład euro, czy szwajcarskich frankach. Zaciągając kredyty w złotych nie jesteśmy narażeni na ryzyko kursowe związane z kredytami walutowymi.

OKRES KREDYTOWANIA

Okres kredytowania może wynosić nawet 30 lat. Czas ten można wydłużyć o 12 miesięczny okres karencji w spłacie kapitału. Powoduje to zawieszenie spłaty rat kapitałowych dając możliwość płacenia jedynie odsetek od udzielonej kwoty kredytu. Karencja nie jest obowiązkowa.

WYSOKOŚĆ KREDYTU

Minimalna wysokość kredytu wynosi 20.000 zł. Warunkiem uzyskania kredytu jest posiadanie wystarczających dochodów zapewniających spłatę kredytu oraz nieruchomości o wartości pozwalającej zabezpieczyć udzielony kredyt.

SPOSÓB ZAPŁATY

Możesz wybrać spłatę w miesięcznych kwotach równych (tzw. annuitetowych) lub miesięcznych kwotach malejących.

Partner SON

NAJKRÓTSZA DRÓGA DO WŁASNEGO DOMU!

Wybierz ofertę lub nieruchomość, którą chcesz kupić i po prostu zadzwoń do najbliższego Partnera SON!

➔ Kiedy wydajesz majątek opłaca się postawić na doświadczenie i kompetencje:

Pełną listę partnerów SYSTEMU OFEROWANIA NIERUCHOMOŚCI publikujemy na ostatniej stronie gazety.

SZUKASZ?

cieśla murarz

architekt
mat.budowlane
przeprowadzki
instalator
ogrodnik
dekarz



Połącz się

www.son.pl

Najlepsi w regionie!
5 miejsce wg ilości odwiedzin
w rankingu ogólnopolskim Stat24!

stan na marzec 2007

USŁUGI

DLA
NIERUCHOMOŚCI

BAZA FIRM
Z TWOJEGO REGIONU
- DOPISZ FIRMĘ!

ZNALAZŁEŚ!

Domy:

W INTERNECIE
www.son.pl

Nieruchomości z ostatniej chwili

Proste wyszukiwanie ofert

PEWNA OFERTA

DRUKUJ WYSZUKAJ wg CENY DODAJ DO ULUBIONYCH

fatwo szybko i bezpiecznie.

AKTUALNIE W OFERCIE:

201 domów w tym:
 wolnostojących - 159 ofert
 bliźniaczych - 15 ofert
 szeregowych - 16 ofert
 letniskowych - 8 ofert
 kompleks domów - 2 oferty

Najtańszy w ofercie:

45.000 zł wolnostojący
 Kamesznica pow. żywiecki
Najdroższy w ofercie:
 1.900.000 zł dom wolnostojący
 Świerklaniec pow. tarnogórski

▼ Domy w cenie ok. 200.000 zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty www.son.pl

■ CHAŁUPKI

– pow. raciborski
 – wolnostojący
 pow. domu 150 m²,
 pow. działki 2500 m²
 Dom może być dwurodzinny z 1931 roku, położony blisko granicy z Republiką Czech. 3 kondygnacje, 6 pokoi, łazienka, 2/wc, 3 pomieszczenia do adaptacji, możliwość adaptacji strychu na cele mieszkalne.

(...)

■ OKRAJNIK

– pow. żywiecki
 – wolnostojący
 pow. domu 100 m²,
 pow. działki 5226 m²
 Ładnie położony budynek mieszkalny, murowany, częściowo podpiwniczony, na działce z ładnym widokiem i dobrym dojazdem. W budynku 4 pokoje, łazienka, kuchnia, garaż, kotłownia. Istnieje możliwość zagospodarowania poddasza. Media: prąd, woda, kanalizacja, co węglowe.

(...)

■ SŁAWIKÓW

– pow. raciborski
 – wolnostojący
 pow. domu 174 m²,
 pow. działki 1234 m²
 12 km od Raciborza. Dom piętrowy + bud. gospod o pow.ok 45 m². 5 pokoi, kuchnia, łazienka. Nowe okna PCV. W cenie umeblowanie. CO - węgiel, szambo. Działka 12 a budowlana + 42 a pola. Cała nieruchomość znajduje się w pięknym miejscu z widokiem na odległą dolinę Odry.

(...)

■ BIERNA

– pow. żywiecki
 – wolnostojący
 pow. domu 65 m²,
 pow. działki 1700 m²
 Zabudowana budynkiem mieszkalnym, podp. o pow. ok.65m². z poddaszem do adaptacji. Działka ogrodzona. PARTER: przedpokój, kuchnia, 2 pokoje PODDASZE: do adaptacji. Media: energia elektryczna, wodociąg gminny, gaz. Dojazd całoroczny drogą asfaltową.

(...)

Co można na własnej działce?



Adam Nitka
 Członek Polskiego Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości. Agencja „Nitka&Czapla” - Gliwice
 Partner SON

Rozmawiając z klientami jako pośrednik, widzę, że wielu z nich ma fałszywe wyobrażenie, co to znaczy prawo własności działki. A mówiąc bardziej konkretnie myślą prawo do własności z prawem do decydowania jak gospodarować – na co ją przeznaczyć.

Jest to o tyle ważne, że cel jakiego ma służyć dana działka – czyli przeznaczenie tego terenu ma decydujący wpływ na jej wartość:

Np. grunty rolne sprzedaje się na Śląsku w zależności od klasy i położenia w cenach 1-10 zł/m² tymczasem grunty przeznaczone pod działalność komercyjną (zarobkową) mogą osiągać ceny kilkuset zł za 1 m² i więcej. To zrozumiałe, że sprzedając działkę właściciel chce uzyskać za nią jak najwyższą cenę.

Często więc klienci zgłaszając nam teren do sprzedania oświadczają, że chcą ją sprzedać pod budowę stacji benzynowej (bo słyszeli, że wtedy można uzyskać wysoką cenę), a tymczasem po sprawdzeniu okazuje się, że działka znajduje się na terenie przeznaczonym pod uprawy rolne. Pierwsza reakcja – to oczywiście niedowierzanie i podejrzenie, że pośrednik ma jakieś nieczyste intencje (może sam chce tanio kupić?). Część klientów sprawdza naszą informację i wraca podpisać umowę, a część próbuje samodzielnej sprzedaży przez ogłoszenie.

Prawo do decydowania o tym jak ma być zagospodarowany dany teren – należy do władz samorządowych. To Rada Gminy poprzez podjęcie uchwały zatwierdzającej miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, stanowi miejscowe prawo, które rozstrzyga – co i gdzie można.

Oczywiście właściciel danego terenu nie jest całkowicie

bezwolny. Po ogłoszeniu, że gmina przystępuje do opracowania takiego planu – każdy posiadacz jakiejś działki może zgłosić wniosek o zmianę przeznaczenia np. działki rolnej na budowlaną. Jeżeli wniosek ten nie będzie sprzeczny z ogólnymi założeniami, dotyczącymi sposobu zagospodarowania terenów gminnych, to przy opracowaniu planu zostanie uwzględniony.

Niektórzy właściciele gruntów uznają to pewnie za ograniczenie ich prawa własności, ale nie może być inaczej. Spróbujmy sobie wyobrazić nasze otoczenie, gdyby każdy na swojej działce mógł bez żadnych ograniczeń robić to na co miałby ochotę. Czy można by wówczas znaleźć dla siebie właściwe miejsce do życia. Kto z nas chciałby mieć za płotem składnicę złomu, fabrykę b. senatora Stokłosa, albo stację benzynową? To właśnie na podstawie takiego prawa powstają w gminach dzielnice, w których z przyjemnością się mieszka (cicho, zielono) oraz dzielnice o przeznaczeniu przemysłowym.

W praktyce z powodu błędów z przeszłości lub ułomności ludzkiej natury wśród urzędników decydujących o tych sprawach na terenie gminy, często jako pośrednicy spotykamy się na Śląsku z domami mieszkalnymi wciśniętymi pomiędzy zakłady przemysłowe (koksownie, huty lub kopalnie).

To stąd biorą się lepsze i gorsze dzielnice w miastach, w których kupuje się nieruchomości chętnie i wówczas drogo, albo niechętnie – ale za to tanio.

Zanim więc drodzy klienci ustalicie z pośrednikiem cenę sprzedaży działki, pozwólcie mu najpierw sprawdzić, co na jej temat mówi miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego i dopasujcie oczekiwania cenę do rzeczywistości. A jeżeli traficie do pośrednika, który tego nie będzie sprawdzał, to uciekajcie od niego, gdzie pieprz rośnie.

Aby łatwiej można sobie było wyobrazić, jak różnorodne może być w planie przeznaczenie terenu, obok przedstawiam fragmenty z planu sporządzonego dla centrum Gliwic.



Prawo decydowania o zagospodarowaniu danego terenu należy do gminy.

To jak będzie wyglądać otoczenie naszej działki i co na niej ma się znaleźć można odczytać z planów zagospodarowania przestrzennego, dobrze więc zanim kupisz działkę zapoznać się z legendą. Poniżej przedstawiamy tylko niektóre skróty:

UM - tereny usługowo-mieszkalniowe o wysokiej intensywności zabudowy	MW - tereny mieszkaniowo-usługowe o wysokiej intensywności zabudowy	M tereny mieszkaniowe o średniej intensywności zabudowy,	MN tereny mieszkaniowe o niskiej intensywności zabudowy,	MNn tereny mieszkaniowe o niskiej intensywności zabudowy - nowe	U tereny usług różnych - istniejące,	UN tereny usług różnych - nowe,	UKR tereny usług kultu religijnego,
UA tereny usług administracji,	UN tereny usług nauki,	UO tereny usług oświaty,	UZ tereny usług zdrowia,	US tereny usług sportu,	UK tereny usług kultury,	P tereny obiektów produkcyjnych, składów i magazynów,	ZP tereny zieleni parkowej,
ZU tereny zieleni urządzonej,					ZD tereny ogrodów działkowych,	ZZ tereny trwałych użytków zielonych,	

Dla każdego ogólnego rodzaju przeznaczenia, plan zawiera szereg koniecznych do spełnienia warunków szczegółowych. Poniżej przykład Kategorii MN:

1) Przeznaczenie podstawowe:

a) zabudowa mieszkaniowa jednorodzinna i wielorodzinna.

2) Przeznaczenie uzupełniające:

- a) działalność usługowa i usługi nieuciążliwe - z wykluczeniem lokalizacji nowych hurtowni, usług produkcyjnych oraz warsztatów powodujących znaczące zwiększenie ruchu samochodowego,
- b) zabudowa gospodarcza (garaże, budynki pomocnicze za wyjątkiem inwentarskich),
- c) uzbrojenie działki oraz dojazdy,
- d) zieleń i ogrody przydomowe.

3) Zasady zabudowy i zagospodarowania terenu:

- a) utrzymanie, przebudowa, rozbudowa i uzupełnienia istniejącej zabudowy mieszkaniowej jednorodzinnej i wielorodzinnej oraz towarzyszącej zabudowy usługowej,
- b) intensywność zabudowy minimum 0,4,
- c) utrzymanie linii rozgraniczających istniejących ulic (prowadzonych po granicach własności) oraz istniejących linii zabudowy,

d) wysokość nowej zabudowy mieszkaniowej wielorodzinnej maksymalnie - do 15,0 m, licząc od poziomu gruntu do kalenicy dachu,

e) wysokość nowej zabudowy jednorodzinnej w formie wolnostojącej, bliźniaczej, lub szeregowej i towarzyszącej jej zabudowy usługowej maksymalnie - do 12,0 m, licząc od poziomu gruntu do kalenicy dachu,

f) zmiany na istniejących obiektach wyznaczonych do ochrony konserwatorskiej oraz realizacja nowych obiektów na nieruchomościach położonych w strefach ochrony konserwatorskiej wymagają działań określonych w rozdziale 5 uchwały,

g) wysokość zabudowy gospodarczej, w tym garaży jednokondygnacyjnych do 3,50 m licząc od poziomu gruntu do kalenicy dachu,

h) preferowane formy dachów: symetryczne dwuspadowe bądź czterospadowe z dopuszczeniem dachów naczółkowych. Zalecany kąt pochylenia połaci dachowych budynków mieszkalnych i usługowych: 30-45°, budynków gospodarczych: 15-30°. Zalecana kolorystyka dachów: czerwony, czerwono-brązowy, brązowy lub ciemno szary, kolorystyka tynków: jasna, sto-

nowana. Dla obiektów usługowych, gospodarczych, infrastruktury technicznej, dopuszcza się dachy o niższym nachyleniu,

i) zastosowanie innych form dachu niż preferowane i zalecane w pkt. h), wymaga spełnienia warunku zachowania jednorodności rozwiązań w skali zespołu zabudowy lub ciągu ulicznego,

j) adaptacja pomieszczeń bądź realizacja odrębnych obiektów usługowych towarzyszących zabudowie mieszkaniowej, nie może powodować szkodliwych oddziaływań dla zdrowia ludzi i środowiska oraz zmiany charakteru otoczenia i obniżenia jego estetyki. Wymagane jest nawiązanie gabarytami i formą architektoniczną obiektów usługowych do zabudowy mieszkaniowej,

k) realizacja usług wymaga zapewnienia odpowiedniej ilości miejsc parkingowych w ramach posiadanej nieruchomości,

l) przeznaczenie min. 30% powierzchni nieruchomości zabudowy wolnostojącej i bliźniaczej pod zieleń biologicznie czynną,

t) przeznaczenie min. 20% powierzchni nieruchomości zabudowy zwartej (szeregowej i wielorodzinnej) pod zieleń biologicznie czynną,

Mit średniej ceny

W Polsce nie ma wdrożonego systemu, ani narzędzi do zbierania danych z rynku nieruchomości, służących do przeprowadzenia wiarygodnych badań i analiz.

Od czasu wzrostu koniunktury na rynku nieruchomości, prawie wszystkie gazety oraz portale internetowe wypełniły się tekstami różnych analityków i ekspertów, omawiającymi sytuację na rynku nieruchomości.

W tekstach tych często operuje się pojęciem średniej ceny mieszkania bądź działki. Czytając te teksty, niejednokrotnie na ich podstawie podejmują bardzo ważne decyzje związane z kupnem lub sprzedażą nieruchomości. To duży błąd.

Kategoria średniej ceny, może być przydatna w różnego rodzaju badaniach statystycznych pod warunkiem, że średnia została rzetelnie wyliczona. Jednakże takie dane nie są dostępne dla przeciętnego czytelnika prasy lub tekstów na portalu. Oni mają do czynienia ze średnią ceną obliczoną przez piszących dziennikarzy na podstawie ogłoszeń w gazetach lub na portalach. A tak wyliczona średnia jest liczbą kompletnie bezwartościową, wprowadzającą w błąd. Dlaczego?

Aby wyliczyć prawidłową średnią, to do porównań trzeba wziąć określoną liczbę nie różniących się pomiędzy sobą przedmiotów (np. mieszkań). Czy to jest możliwe

w przypadku mieszkań – oczywiście tak, ale jak do tej pory nikt w Polsce takich obliczeń nie jest w stanie zrobić.

Czym się mogą różnić mieszkania

Pisałem już niejednokrotnie, że rynek nieruchomości jest rynkiem bardzo lokalnym. Ceny nieruchomości różnią się nie tylko w poszczególnych miejscowościach, ale również w dzielnicach tych miejscowości, a często również poszczególne dzielnice mają lokalizacje lepsze lub gorsze, bo oprócz lokalizacji budynku w mieście, każdy z nich ma jeszcze inne otoczenie. Gdy porównamy cenę mieszkania w dzielnicy najgorszej (czyli najtańszej) oraz najlepszej (czyli najdroższej) – to mogą się one różnić o 100 % lub dużo więcej.

Jeśli więc obliczymy średnią z mieszkania najtańszego położonego w złej dzielnicy – np. 2.000,-zł/m² oraz z mieszkania najdroższego w dobrej dzielnicy – np. 4000,-zł/m² – to wyniesie ona – 3000,-zł/m².

Jeżeli z tą średnią zapozna się osoba posiadająca mieszkanie w złej dzielnicy – to dając ogłoszenie w sprawie sprzedaży swojego mieszkania – wyceni je po 3000,-zł/m² – a więc zawyży cenę o 50%.

W takim samym przypadku – właściciel mieszkania w najlepszej dzielnicy – zaniży cenę swojego mieszkania. Tylko dlatego, że zasugerował się „średnią ogłoszeniową”,

A wspominałem dopiero o jednym parametrze mieszkania – lokalizacji. Czym jeszcze mogą się różnić mieszkania pomiędzy sobą, co może również wpłynąć na ich wartość?

Jest tego trochę jak przedstawiamy w tabelkach obok.

Uruchamiając swoją wyobraźnię, każdy dopisze jeszcze wiele innych przykładów. Każdy z nich ma wpływ na wartość. Jeżeli więc nasza średnia ma być średnią wiarygodną, dającą możliwość wyciągnięcia prawidłowego wniosku, to powinna być wyliczona z przykładów identycznych mieszkań o dużej ilości takich samych parametrów. To samo dotyczy wielu innych wniosków, które wyciąga się w analizach rynku.

Skąd wziąć dane do porównań i obliczeń

Czy w gazetach i na portalach udostępnia się nam wiarygodne dane? – Na pewno nie! Są to dane szcztkowe, a więc mało wiarygodne. Dlaczego nie ma takich danych? – bo nikt w Polsce ich nie zbiera w profesjonalny sposób!!!

— Bo nie ma w Polsce, ani wdrożonego systemu, ani narzędzi do zbierania takich danych.

Można by zadać pytanie – to na jakiej podstawie w naszym kraju podejmuje się decyzje strategiczne dla rynku nieruchomości – no właśnie, na jakiej podstawie?

Przybliżonymi, ale niepełnymi danymi dysponują grupy



Typowe różnice w tych samych parametrach nieruchomości

blok wysoki (11 pięter)	blok niski (do 4 pięter)
blok z wielkiej płyty	blok z cegły
budynek – rudera	piękna zabytkowa kamienica
parter lub ostatnie piętro	pierwsze lub drugie piętro
centralne ogrzewanie, gaz	ogrzewanie piecове brak gazu
pokoje przejściowe	pokoje nieprzejściowe
kuchnia bez okna	kuchnia z oknem
mieszkanie przed remontem	mieszkanie po remoncie
budynek nieocieplony	budynek ocieplony
głośna ruchliwa ulica	ulica cicha, spokojna
małe (jedno, dwupokojowe)	duże (cztery, pięciopokojowe)

zawodowe pracujące na rynku nieruchomości: rzeczoznawcy i pośrednicy. Zorganizowani rzeczoznawcy dysponują dużymi bazami cen transakcyjnych, jednakże ich źródłem są akty notarialne, które nie zawierają szczegółowych opi-

sów mieszkań. Więc różnicami możliwymi do wyłapania są tylko lokalizacja i powierzchnia – rzadko coś więcej. Pośrednicy w obrocie nieruchomościami, którzy pracują na dobrym profesjonalnym programie komputerowo-

wym, mają wprawdzie wszystkie potrzebne dane do porównań, ale baza ich ofert ogranicza się tylko do ofert własnej firmy, a więc nie ma ich za dużo. Np. gdy w mieście jest 30 agencji, a dodatkowo połowa transakcji odbywa się poza nimi.

Polsce potrzebny jest wiarygodny system informacji o nieruchomościach, do którego dane wprowadzać będą wszyscy pracujący na rynku nieruchomości. Dopiero z takiego rejestru można będzie sporządzać analizy i opracowania dla właściwego gospodarowania olbrzymim majątkiem, jakim są nieruchomości.

A na razie uwaga na tzw. średnie ceny.

ADAM NITKA
CZŁONEK POLSKIEGO
STOWARZYSZENIA
DORADCÓW RYNKU
NIERUCHOMOŚCI.

Prowadzisz biuro obrotu nieruchomościami?

Czasem masz dość ciągłego powtarzania tych samych czynności?

Człowiek to nie robot...

Myślimy tak samo jak Ty!

Raz wprowadzona oferta nieruchomości ↓



jedno kliknięcie wystarczy aby

- Przygotować ofertę dla klienta
- Opublikować w gazecie
- Umieścić w internecie
- Łatwo zarządzać ofertami
- Korzystać z archiwum
- Udostępnić ofertę innym pośrednikom

PROGRAM DLA
POŚREDNIKÓW

W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

POLECANY
PRZEZ



Trwa promocja!

Program po etapie testów, dostępny dla wszystkich pośredników.

Zadzwoń po więcej informacji:
032 352 22 22

Rosja - wielki kraj i możliwości



**Monika
Łupińska-Duda**

Agencja NITKA & CZAPLA
Gliwice

Partner 

Rosja jest największym krajem świata i zajmuje 7 miejsce na świecie pod względem liczby mieszkańców.

W czasach ZSRR bycie właścicielem nieruchomości było niemożliwe. Istnienie prywatnej własności w Rosji zostało zadeklarowane w Nowej Konstytucji Rosyjskiej (1993 r.). Ideę rozwinięto później w rosyjskim kodeksie cywilnym. Proces prywatyzacji zaczęto dosyć bezzadnie, gdyż nie było ku temu wzorców ani wypracowanych procedur. Wpłynęło to pozytywnie na organizację procesu prywatyzacji. Rząd rozpoczął tworzenie Państwowego Rejestru Nieruchomości. W roku 2001 budynki związane z gruntami, na których stały. Od tego czasu rejestracja prawa własności przebiega jednocześnie z rejestracją prawa własności gruntu, na którym stoją. Obecnie czynności dotyczące zbycia nieruchomości gruntowych są coraz lepiej zorganizowane.

Wielki budowniczy - państwo

Obecnie w Rosji ok. 80% zasobów mieszkaniowych jest sprywatyzowanych. Pozostałe 20% posiada państwo i gminy, głównie z przeznaczeniem dla zaspokojenia potrzeb dla tych, których nie stać na zakup własnego mieszkania. Jako jeden z głównych priorytetów rząd rosyjski uznał budownictwo mieszkaniowe.

W pierwszej połowie 2006 roku oddano w Rosji o 12% więcej mieszkań w stosunku do roku poprzedniego.

Ich całkowita powierzchnia wzrosła o około 10%. Oczekuje się, że w najbliższej przyszłości popyt na mieszkania znacznie się zwiększy na skutek oddziaływania kilku czynników:

- federalnego programu Dostępne Mieszkanie (wprowadzanego w skali kraju od początku 2006 roku),
- boomu na kredyty hipoteczne nabierającego tempa w warunkach malejących stóp procentowych,
- zbyt niskiej powierzchni mieszkań (20 m² /mieszkańca)
- tworzącej się w Rosji klasy średniej.

Pomimo nagłośnionej przez Putina „wielkiej akcji budowlanej” w Rosji powstaje obecnie prawie dwa i pół razy mniej mieszkań niż u schyłku ZSRR.

Od 2006 roku wszyscy w Rosji, bez względu na wysokość dochodów, płacą jednakowo, 13 % podatek dochodowy ale ulgi podatkowe wciąż obowiązują. Każdy podatnik, który buduje dom lub mieszkanie albo je kupuje, także na rynku wtórnym, może sobie odpisać od dochodu maksymalnie równoważność 33 tys. dolarów. Ponadto osoby kupujące bądź budujące domy lub mieszkania nie muszą dokumentować źródeł pochodzenia pieniędzy wydanych na tę inwestycję.

Księgi wieczyste

W ZSRR nikt nie zaprzątał sobie głowy księgami wieczystymi skoro wszystkie nieruchomości były państwowe. Zatem dopiero ustawa z 1991 roku uruchomiła bezpłatną prywatyzację niemal wszystkich mieszkań w Rosji. System ksiąg wieczystych w Rosji znacznie różni się od polskiego. Prowadzeniem ksiąg nie zajmują się sądy, lecz specjalne państwowe urzędy rejestracyjne. Nowe mieszkania mają do razu zakładane księgi wieczyste.

Kredyty hipoteczne

Rosyjski rząd ma świadomość, że bez znacznego przyrostu liczby budowanych mieszkań Rosji grozi wzrost napięcia społecznego.



Aby rozkręcić budownictwo mieszkaniowe na prowincji tworzy się, i to z dużym powodzeniem, system kredytów hipotecznych, bazując na modelu amerykańskim. Jeśli chce się kupić mieszkanie, to wystarczy pokazać w banku, iż posiada się 30 procent kwoty na pierwszą wpłatę. Następnie bank sprawdza ukazane dochody i wylicza, ile może pożyczyć. Pewnym problemem jest długość okresu kredytowania, ponieważ banki dysponują na ogół krótkoterminowymi depozytami. W tej chwili kredyty hipoteczne są udzielane najczęściej na dziesięć lat, ale ten okres systematycznie się wydłuża, dzięki uruchomieniu wtórnego rynku kredytów hipotecznych. Powstała już spółka akcyjna, na razie ze 100% kapitałem państwowym, która zdobywa pieniądze na skup kredytów, emitując papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką. Z kolei te papiery kupują duże państwowe banki, fundusze, które właśnie powstają w ramach reformy emerytalnej, oraz duże korporacje naftowe i gazowe.

Rosyjska rejestracja

Jeśli nieruchomość jest zbywana od państwa, musi być nabyta w drodze oferty. Podobnie jak w Polsce. Jeśli jest nabywana od prywatnych właścicieli, może być na-

byta na podstawie bezpośredniej umowy sprzedaży, która musi zostać później zarejestrowana.

Nieruchomości na cele mieszkaniowe są zazwyczaj nabywane od osób prywatnych. Tutaj procedura jest oczywista: należy zebrać odpowiednie dokumenty, podpisać umowę i złożyć wniosek o jej rejestrację. Prawo własności ulega przeniesieniu tak szybko jak tylko umowa zostanie zarejestrowana. Trzeba zwrócić szczególną uwagę by dokonać wstępnej analizy historii stanu prawnego nieruchomości. Jeśli w jakimś momencie istniały osoby (dzieci), których prawa nie zostały uwzględnione w toku prywatyzacji, umowa może zostać unieważniona.

Trzeba pamiętać, że przejście prawa własności dokonuje się wraz z urzędową rejestracją, a nie wraz z podpisaniem umowy oraz, że rejestracja prawa własności gruntu musi nastąpić jednocześnie z rejestracją prawa własności budynku.

Rejestracja trwa 1 miesiąc od momentu wypełnienia wniosku i załączenia dokumentów. Nie ma wymogu uwierzytelniania u notariusza umowy sprzedaży nieruchomości, wystarczy, że umowa jest sporządzona na piśmie i podpisana przez właściwie

umocowanych przedstawicieli stron. Jeśli strony zdecydowały się na notarialne poświadczenie umowy, stawka taksy notarialnej wynosi 1% ceny sprzedaży.

Moskiewski boom

Ceny moskiewskich mieszkań biją rekord za rekordem. Moskwa o wiele wyprzedza pod tym względem wszystkich najbliższych konkurentów, potwierdzając opinię, że jest jednym z najdroższych miast świata.

Cena moskiewskiego mieszkania obecnie wynosi około 3,5 tysiąca dolarów/m². Dla miasta, gdzie średnie zarobki dopiero niedawno zbliżyły się do wielkości około 900 dolarów to niewyobrażalnie drogo. Prokuratura Generalna i Federalna Służba Antymonopolowa (FAS) próbują obecnie wyjaśnić czy ta sytuacja została spowodowana świadomą polityką, podejrzewając moskiewskich inwestorów o zmonopolowanie.

Budowniczowie i agenci nieruchomości usprawiedliwiają się, opowiadają o wysokich cenach moskiewskiej ziemi, o kolosalnych wydatkach na cudowne nowinki nowoczesnej kanalizacji i na inne systemy inżynierskie, które mają zastosowanie w nowych elitarnych budynkach w stolicy, wyłącznie według standardów europejskich. Panuje

opinia, że rynek moskiewski jest potencjalnie gotowy na średnią wartość mieszkania na poziomie nawet 6-6,5 tysiąca dolarów/m².

Nie tylko emerytom, ale i stosunkowo młodym ludziom korzystniej jest sprzedać lub wynająć komuś swoje moskiewskie mieszkanie i osiedlić się gdzieś poza miastem, gdzie i życie i zakwaterowanie jest o wiele tańsze. Tam też prawdopodobnie będą szukać pracy. Miliony przyjezdnych z Azerbejdżanu, Mołdawii, Ukrainy zadowolają się łóżkiem w hotelu pracowniczym lub w wynajmowanym mieszkaniu. Własnego lokalu w stolicy Rosji nie będą mieli nigdy, nawet jeśli osiadą tutaj na długie lata.

Tymczasem władze miasta nie tracą optymizmu. Ożywiony popyt stwarza warunki, w jakich pozostaje tylko, jak mówi mer Moskwy Jurij Łużkow - „budować, budować i budować”. Do końca roku w Moskwie planuje się wznieść 4,7 miliona m² mieszkań. Nie wszystkie pójdą na sprzedaż, ponad jedna trzecia ma zostać rozdzielona zgodnie z programami socjalnymi. Z tego władze stolicy nie zamierzają zrezygnować, nawet w sytuacji ogromnego popytu komercyjnego na moskiewskie mieszkania.

Wciąż drożące mieszkania moskiewskie to niesamowicie atrakcyjne narzędzie inwestycyjne, porównywalne pod względem opłacalności chyba tylko z naftowymi transakcjami terminowymi. Popyt przynajmniej dwukrotnie przewyższa podaż, nowe mieszkania są momentalnie rozkupowane już na etapie układania fundamentów. Do Moskwy po mieszkania przyjechała nie tylko „cała Rosja”, ale i zamożna część „postradzieckiej Eurazji”. I nie tylko z rublami lecz również z dolarami, euro, funtami angielskimi, frankami szwajcarskimi, ze sprytem i żylką do interesów, a najważniejsze - z niezłomną wolą posiadania nieruchomości w rosyjskiej stolicy.

**Za miesiąc:
Włoskie nieruchomości.**

Buuum na nieruchomości Trwa!

**Masz firmę?
Dodaj ogłoszenie!**

**w porównaniu
do innych
trafiamy
idealnie
w cel**

**NAKŁAD KONTROLOWANY
ZWIĄZEK KONTROLI DYSTRYBUCJI PRASY
potwierdzony
stały nakład
20 000 egz.**

**Nasi Klienci to w 99 %
poszukujący inwestorzy**



Domy z drewna, tel. 033/865 10 11

Cena 1 m² 1350,00 zł

www.drevimed.pl

Kredyt pod lupą

Udzielane przez banki kredyty hipoteczne sprawiły, że po kilku latach posuchy, na rynku nieruchomości rozpoczęło się nieotowane od wielu lat ożywienie. Zdaniem bankowców, to jednak również problem. Zbliżamy się bowiem do niebezpiecznej granicy możliwości finansowych kredytobiorców. Już w ubiegłym roku wprowadzono ograniczenia w przyznawaniu kredytów walutowych. Efekt był taki, że coraz mniej klientów spełniało wymagania banków. Te ostatnie chcą jednak pozyskiwać nowych klientów znalazły wyjście z sytuacji: wydłużają czas spłaty kredytów do zupełnie abstrakcyjnych granic. Kredyty na ponad 40 lat nie dziwią już nikogo. Oznacza to jednak, że tak naprawdę kredytobiorcy zaczynają już obciążać spłatą... swoje dzieci.

— Z niepokojem obserwuję lawinowy wzrost mieszkaniowy — powiedziała **Katarzyna Zajdel Kurowska**, wiceminister finansów i wiceprzewodnicząca Komisji Nadzoru Bankowego — Część gospodarstw domowych może stać się niewypłacalna.

Chodzi o to, że raty kredytowe mogą okazać się zbyt duże, a tracąc płynność finansową, kredytobiorcy mogą w konsekwencji utracić też wymarzone mieszkania.

Na problem lawinowego wzrostu kredytów mieszkaniowych — i to mimo wprowadzenia przed rokiem tzw. rekomendacji — zwrócił uwagę Krzysztof Rybiński, wiceprezes NBP. W jego ocenie, Polacy zadłużają się już nie na dwa, ale nawet na trzy pokolenia. Jeżeli miesięczne raty kredytów są zbyt wysokie, to banki tak wydłużają okres spłaty, żeby zmniejszyć obciążenia i aby więcej osób mogło wziąć kredyt.

Kredytom mieszkaniowym bacznie przygląda się Główny Inspektorat Nadzoru Bankowego.

Z analiz przeprowadzonych przez GINB wynika, że wprowadzone w ubiegłym roku zmiany, utrudniające przyznanie kredytów w walutach obcych, dało pozytywne efekty. Klienci są lepiej informowani o ryzyku zmian kursowych, banki ograniczyły z kolei ryzyko, które same podejmują.

(TYS)

Duży problem

Rynek nieruchomości w Stanach Zjednoczonych obserwują w ostatnich miesiącach wszyscy ekonomiści na świecie. Jeśli za Oceanem domy sprzedawały się słabo oznaczało to do tej pory początek problemów dla całej gospodarki światowej. Tymczasem wyniki publikowane przez tamtejszych developerów są dużo gorsze niż stosunkowo niedawne prognozy. W Polsce już widać skutki.

Spadki cen na rynku nieruchomości nastąpiły po pięciu latach ich dynamicznego

wzrostu podsycanego przez najniższe od ponad 40 lat stopy procentowe. Inwestorzy, wietrząc dobry interes i mając pod ręką wyjątkowo tani kredyt, masowo kupowali domy, zarówno całoroczne, jak i wakacyjne. Ceny rosły w zawrotnym tempie około 10 proc. rocznie. Na dodatek duże kapitały zaangażowali inwestorzy z Europy, korzystając z bardzo mocnego euro, które czyniło nieruchomości w USA relatywnie tanimi.

Ta hossa to już jednak historia. W ciągu ostatnich 12 mie-

sięcy średnia cena domu obniżyła się o blisko 3 proc. W połowie 2006 r., po serii 17 z rzędu podwyżek stóp procentowych, główna stopa urosła do 5,25 proc. Na efekty nie trzeba było długo czekać. Gorzej zarabiający kredytobiorcy szybko popadli w tarapaty finansowe, wciągając za sobą w kłopoty firmy działające na rynku nieruchomości oraz banki udzielające pożyczek hipotecznych.

Kryzys jednak się pogłębia. Niektóre fundusze podwyższonego ryzyka działające na

rynku nieruchomości są prawie bezwartościowe. Amerykanie chcą obecnie budować aż o blisko połowę mniej domów niż w rekordowej końcówce 2004 r. Banki odrzucają coraz więcej wniosków kredytowych.

Dolar staje się więc coraz tańszy. Polacy pracujący w USA i chcący przywieźć do Polski trochę oszczędności, patrzą na słabnącego dolara ze strachem. Coraz trudniej jest odłożyć za Oceanem taką sumę, która w Polsce pozwoli na wybudowanie domu.

(TYS)

Więcej za podział

Senacka komisja gospodarki narodowej poparła przepis nowelizacji ustawy o gospodarce nieruchomościami, przewidujący, że właściciele działek budowlanych za ich podział będą płacić gminie 30 proc. wartości działki (tzw. opłata adiacencka).

Gminy pobierają tzw. opłaty adiacenckie za wzrost wartości nieruchomości. Tymczasem wartość działki budowlanej wzrasta m.in. w wyniku jej podziału, scaleń lub zainstalowania na niej urządzeń infrastruktury technicznej: wodociągowych, ka-

nalizacyjnych, ciepłowniczych, elektrycznych, gazowych itd. Nowelizacja po raz pierwszy kompleksowo reguluje sprawy związane z gospodarowaniem nieruchomościami należącymi do Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego.

Jak napisano w uzasadnieniu do noweli, proponowane rozwiązania nie powinny „znacząco wpłynąć na wydatki i dochody budżetu jednostek samorządu terytorialnego oraz budżetu państwa. Zaproponowane zmiany nie powodują nowych dodatkowych obciążeń tych budżetów”.

Nowelizacja upraszcza też procedury związane z wykupem mieszkań komunalnych przez dotychczasowych najemców. Przewiduje m.in., że osoby, które wykupiły mieszkanie od gminy z bonifikatą i zdecydują się na ich sprzedaż przed upływem 5 lat, będą musiały zwrócić bonifikatę. Jeżeli jednak pieniądze ze sprzedaży w ciągu roku zostaną wydane na zakup drugiego mieszkania, bonifikaty nie trzeba będzie zwracać.

Nowelizacja skracą także okres zawieszenia postępowania podziału nieruchomości z 12 do 6 miesięcy. Do tej pory

urząd gminy na wniosek właściciela nieruchomości, mógł przerwać na rok postępowanie w sprawie podziału nieruchomości.

Osobny punkt zawiera też regulacje dotyczące zawodu pośrednika i zarządcy nieruchomości. Zgodnie z nowymi przepisami, kandydaci do tych zawodów nie będą musieli zdawać, jak dotychczas, państwowego egzaminu licencyjnego. Wystarczą studia magisterskie np. ekonomiczne i półroczne praktyki w zawodzie.

(TYS)

NIERUCHOMOŚCI W INTERNECIE

Tylko sprawdzone oferty

ADRES

www.son.pl

DRUKUJ

WYSZUKAJ WG CENY

➔ dodaj do ulubionych

łatwo

szybko

i bezpiecznie

PEWNA OFERTA

KLAUZULA NA WYŁĄCZNOŚĆ SON

Nieruchomości w Trójmieście



Szymon Sędek

Członek Polskiego Stowarzyszenia Doradców Rynku Nieruchomości

Wzrost cen nieruchomości w Polsce trwa właściwie nieprzerwanie, ale w porównaniu do 2006 można zaobserwować, że rok 2007 tę tendencję wycisza. Ceny nadal rosną, ale w stabilnym, dość powolnym tempie. Rynek nieruchomości w Trójmieście odzwierciedla właśnie te ogólnopolskie trendy.

Rynek pierwotny oraz wtórny w pierwszej połowie 2006 roku zmienił się i rozwijał bardzo dynamicznie. Dowodem tego nie tylko były raptowne zmiany cen, ale również ilość wykonywanych transakcji. Deweloperzy sprzedawali wszystkie swoje nieruchomości na pniu, bez względu na standard, lokalizację czy cenę swoich inwestycji.

W pierwszej połowie obecnego roku można zauważyć, że zainteresowanie obrotem nieruchomości nie jest już tak wysokie i zawiera się mniej umów. Nawet nowe mieszkania, w stanie deweloperskim nie sprzedają się od ręki.

Jednakże nie wszystkie nieruchomości dotknięte zostały spadkiem popularności. W porównaniu z zeszłym rokiem dobrze sprzedają się niezabudowane działki leżące poza obrębem miasta, ale będące dobrze skomunikowane z Gdańskiem, Gdynią i Sopotem. W tej sferze najlepiej schodzą grunty o rozsądnej, niewygórowanej cenie tzn. w granicach 130 – 150 zł/m².

Rok 2007 przyniósł również ożywienie rynku najmu, w szczególności na rynku średnich mieszkań, które zawsze były najbardziej popularne: i w sprzedaży i w najmie.

Całe Trójmiasto przeżywa problemy dotyczące podaży. Ciekawych nieruchomości jest naprawdę za mało by nasycić popyt. Najlepiej przedstawia się sytuacja z działkami poza miastem, których jest dość sporo, o zróżnicowanym standardzie i cenie.

Najwięcej problemów stwarza poszukiwanie małych lub średnich mieszkań na rynku wtórnym. Dość sporo jest ofert mieszkań większych, które nie cieszyły się zbytnią popularno-

ścią. Większy wybór możemy spotkać jedynie przyglądając się rynkowi pierwotnemu.

Ceny w Trójmieście są bardzo zróżnicowane. Najdroższy jest Sopot i bardziej ekskluzywne dzielnice Gdyni, nowe mieszkanie najczęściej waha się pomiędzy 21 000 a 25 000 zł/m². Najwyższe ceny mieszkań są w Sopocie, w którym średnie ceny na rynku wtórnym zazwyczaj mieszczą się między 12 000 a 15 000 za metr kwadratowy, choć to też nie reguła. Dla przykładu trzydziestosześcioletnia kawalerka na ulicy Bohaterów Monte Cassino kosztuje 919 500 złotych, co oznacza, że za metr kwadratowy trzeba zapłacić tam 25 000. Z drugiej strony kawalerka na Alei Niepodległości (co również oznacza ścisłe centrum) mierząca 37 metrów kwadratowych kosztuje jedynie 340 000, czyli trochę ponad 9 000 za metr. Za mieszkanie w Gdańsku lub w Gdyni trzeba zapłacić średnio 7 000 do 8 000 za metr, choć za mieszkanie w okolicach Starówki, Starej Oliwy, Centrum Gdyni czy Kamiennej Góry, w wysokim standardzie może kosztować około 12 000 za metr, a mniej atrakcyjnych i bardziej odległych dzielnicach trochę ponad 4 000.

Ceny gruntów pod budownictwo mieszkaniowe w miastach wahają się w przedziale pomiędzy 500 a 1000 zł/m². Nie brak również „szalonych ofert” np. za bardzo dobrze zlokalizowaną działkę 500 m² w Gdyni, z zatwierdzonym projektem budowy – 3.000.000 zł.



Sopot - Hotel Rezydent.



Gdańsk Przymorze - osiedle „Horyzont”.



Sopot - Krzywy Domek.



Gdynia - Sea Towers, wizualizacja, obok stan obecny.



Sopot - Hotel Haffner.

Pola w cenie

Coraz bardziej zaciera się granica pomiędzy cenami gruntów budowlanych i rolnych. Te ostatnie stają się coraz bardziej atrakcyjną inwestycją, nawet dla tych inwestorów, którzy nigdy nie mają zamiaru zajmować się rolnictwem

O tym jak bardzo intratne mogą być inwestycje w grunty rolnicze mogliśmy się dowiedzieć... słuchając informacji na temat szczegółów akcji Centralnego Biura Antykorupcyjnego w Ministerstwie Rolnictwa. Działki rolne z linią brzegową w okolicach Wielkich Jezior Mazurskich kosztują nawet po 60 zł za metr kwadratowy. Ale nawet kilkaset metrów dalej ich cena wciąż prze-

kracza 30 zł. W Bieszczadach ceny gruntów rolnych sięgają 50-60 zł za metr. Inwestorom wyraźnie nie przeszkadza jednak ich obecny status. Zakupy spekulacyjne gruntów rolnych są coraz częstsze.

Wzrost zainteresowania działkami rolnymi nie jest zaskakujący. Na rynku brakuje działek budowlanych. A te, które się pojawiają, często są przedmiotem licytacji między zainteresowanymi ich kupnem. Wiele osób nie traktuje ich nawet jako tereny pod przyszłą budowę, ale jako inwestycję.

W ostatnich miesiącach można było zarobić, kupując mieszkania czy apartamenty. Dla wielu drobnych inwe-

storów ich zakup, zwłaszcza w największych miastach, był poza zasięgiem. Podobnie z najatrakcyjniejszymi działkami budowlanymi. Stać ich natomiast na mniejsze grunty rolne. Głównie w miejscach, gdzie wciąż, mimo rosnących cen, metr kosztuje od kilkunastu do 20 - 30 zł. W województwie śląskim grunty rolnicze kosztują około 10 złotych za metr kwadratowy. Warto pamiętać jednak, że przekwalifikowanie działek to nie tylko proces długotrwały, ale też i wymagający poniesienia pewnych kosztów. Czasami też... wręcz niemożliwy do przeprowadzenia ze względów proceduralnych.

(TYS)

Kredyt z dopłatą

Czy po kredyt mieszkaniowy z budżetową dopłatą ustawi się kolejka chętnych? Na razie skorzystało z niego tylko kilka tysięcy osób, ale dzięki ostatnim zmianom będzie dużo łatwiej go wziąć.

Prezydent już podpisał nowelizację ustawy „O finansowym wspieraniu rodzin w nabywaniu własnego mieszkania”. Teraz łagodniejsze będzie tzw. kryterium kosztowe mieszkań i domów objętych rządowym programem. Aby skorzystać z budżetowej dopłaty do kredytu (przez osiem lat mniej więcej połowa odsetek), cena lub koszt budowy domu bądź mieszkania nie może przekroczyć podawanych przez wojewodów (na podsta-

wie danych GUS) średnich kosztów budowy w województwie lub mieście wojewódzkim. Problem w tym, że w dużych aglomeracjach ceny mieszkań są dużo wyższe niż w innych miastach, a to bije po kieszeni największą grupę potencjalnych chętnych. W efekcie z dopłat skorzystało nie więcej niż 3 tys. osób, głównie z małych miasteczek. W tym czasie banki udzieliły ponad 150 tys. „zwykłych” kredytów mieszkaniowych.

Dzięki nowelizacji, która wejdzie w życie najpewniej w drugiej połowie sierpnia dostępność, a w konsekwencji popularność kredytów z dopłatą powinna się poprawić, bo GUS-owski wskaźnik wzrośnie

o 30 proc. Nowelizacja praktycznie nic nie da kupującym mieszkania w Krakowie czy Wrocławiu, za to znacznie poprawi się sytuacja mieszkańców Śląska, gdzie GUS-owski wskaźnik wzrośnie z ok. 3 tys. do 4 tys. zł za m kw. Np. w Katowicach w tej cenie oferowanych jest na rynku wtórnym blisko 60 proc. mieszkań.

Żeby dostać dopłatę, trzeba jednak spełnić odpowiednie warunki. I tak powierzchnia użytkowa kupowanego mieszkania nie może przekroczyć 75 m kw., a domu - 140 m kw., przy czym dopłata do odsetek obejmuje w pierwszym przypadku 50 m kw., a w drugim - 70 m kw.

(TYS)

Działki:

W INTERNecie
www.son.pl

Nieruchomości z ostatniej chwili

DRUKUJ
WYSZUKAJ wg CENY
DODAJ DO ULUBIONYCH

Proste wyszukiwanie ofert

łatwo
szybko
i bezpiecznie.

PEWNA OFERTA

AKTUALNIE W OFERCIE:

216 działek w tym:
mieszkaniowe - 153 oferty
inwestycyjne - 42 oferty
rolne - 12 ofert
rekreacyjne - 2 oferty
leśna - 1 oferta

Najtańsza w ofercie:

cena 14.000 zł rolna pow. 4318 m²
Wodziszaw Śląski

Najdroższa w ofercie:

cena 2.460.000 zł inwestycyjna
pow. 2,3600 ha Tychy

▼ Działki w cenie ok. 200.000 zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty www.son.pl**■ TOPOROWICE**

– pow. będziński
– mieszkaniowa
pow. 3818 m²,
Działka o szerokości 24 m, położona między dwoma drogami publicznymi - możliwy podział a więc zakup połowy lub 1/3 części. Działka nie-uzbrojona położona w terenie uzbrojonym. Wokół dużo przestrzeni, cisza i spokój, w niedalekiej odległości tereny leśne oraz powstający zbiornik wodny Pogoria IV.

(...)

■ PŁAWNIOWICE

– rolna
pow. 55951 m²,
Działka przeznaczona w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego jako tereny pól uprawnych, ogrody. Pięknie położona - wśród pól, w pobliżu lasu, blisko linii kolejowej, na działce linia energetyczna, dojazd drogą utwardzoną.

(...)

■ CZEKANÓW

– pow. tarnogórski
– mieszkaniowa
pow. 2378 m²,
Działka położona w trzecim rzędzie od drogi publicznej o kształcie trapezu, płaska z własnym dojazdem do drogi publicznej. Wśród zieleni w dzielnicy domków jednorodzinnych. Na działce przyłącza wody i prądu. Możliwość doprowadzenia gazu od drogi publicznej (40 m). Działka stanowi własność.

(...)

■ SMOLNICA

– pow. gliwicki
– mieszkaniowa
pow. 1190 m²,
Działka budowlana, aktualne warunki zabudowy dla domu jednorodzinnego, drugi pas zabudowy ul. WIEJSKIEJ, obok będą budowane trzy nowe domy, pełne uzbrojenie, przepiękny widok na cysterski park krajobrazowy, blisko do lasu, 8 km od Gliwic.

(...)

W cyklu: BIURA NIERUCHOMOŚCI**PARTNERZY SON**

PEWNA OFERTA

Przedstawiamy śląskie biura nieruchomości, które pracują w oparciu o nowoczesne metody oferując wysoką jakość obsługi.

Rybnik**P.M. NIERUCHOMOŚCI****CHMIELEWSKA**

**SKUTECZNOŚĆ,
NOWOCZESNOŚĆ,
BEZPIECZEŃSTWO**

Nazwa firmy:

P.M. NIERUCHOMOŚCI
– Mirella Przybyło-Chmielewska

Adres:

→ 44-200 Rybnik,
ul. Zamkowa 6,
tel/fax 0 32 42 44 788, 502 310 628,
508 070 593, 508 070 594
p.m.nieruchomosci@wp.pl

Przynależność do:

BCK SPON; SON

Licencje zawodowe

→ Licencja pośrednika
w obrocie nieruchomościami 2846

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 50 000 euro

Zakres działalności:

→ Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (sprzedaż, kupno, wynajem, zamiana).
→ Doradztwo w zakresie nieruchomości.
→ Doradztwo i pośrednictwo kredytowe.

Tarnowskie Góry**Nazwa firmy:**

BiG — BIURO OGŁOSZEŃ REKLAMY
i POŚREDNICTWA” GRZEGORZ KŁAUZA
Firma działa od 1989 roku

Adres:

→ 42-600 Tarnowskie Góry, ul. Kacziniec 12,
tel/fax 032/285-48-45,
tel. 381-18-90,
kom. 501-576-634
Bytom, ul. Krakowska 22,
tel/fax 032/280-06-22,
kom. 501-364-394,
kom. 506-065-858
e-mail: biurobig@o2.pl
e-mail: biurobig@com.pl
www.biurobig.com.pl

Przynależność do:

BCK SPON, SON, ŚSRZM

Licencje zawodowe

→ licencja pośrednika nr 943
→ licencja pośrednika w trakcie postępowania kwalifikacyjnego
→ licencja rzeczoznawcy majątkowego nr 4240

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 25.000 EURO i 300.000 zł

Zakres działalności:

→ Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (kupno, sprzedaż, wynajem, zamiana).
→ Doradztwo w zakresie nieruchomości.
→ Wyceny nieruchomości.
→ Pośrednictwo i doradztwo w udzielaniu kredytów hipotecznych.

Żywiec

**Handzlik
Nieruchomości
i Kredyty**

Nazwa firmy:

Nieruchomości Handzlik

Adres:

→ 34-300 Żywiec,
ul. Dworcowa 3,
tel. 33 861-75-13

Przynależność do:

BCK SPON; SON

Licencje zawodowe

→ Nr 6870

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 25.000 euro

Zakres działalności:

→ Nieruchomości – pośrednictwo.
→ Kredyty – pośrednictwo.

Bielsko – Biała

**AGENCJA NIERUCHOMOŚCI
UCIŃSKI**

Przynależność do:

BCK SPON; SON

Licencje zawodowe

→ Nr 1341

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 25 000 EUR

Zakres działalności:

→ Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami.
→ Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości.
→ Doradztwo finansowe związane z uzyskaniem kredytu bankowego.
→ Przygotowanie profesjonalnej kampanii reklamowej.

Nazwa firmy:

Agencja Nieruchomości Uciński

Adres:

→ 43-300 Bielsko-Biała,
ul. Barlickiego 25

tel. 033 822 18 10
0 504 82 82 82
0 509 351 872
0 509 351 687
www.anu.pl
anu@anu.pl

PEWNE NIERUCHOMOŚCI

www.son.pl

Więcej zdjęć
Więcej ofert

Skuteczna reklama bez dodatkowych kosztów

SON to ponad **210** Pośredników i agentów z terenu woj. śląskiego i okolic

Największy system sprzedaży



sD TROPIE. Dom wolnost. /całoroczny/. pow. ok. 120 m², dz. pow. 600 m², piętrowy / 4 pokoje/. Oddany w 2005 r. Budowany z pustaka, okna - drewniane /szwedzkie/, dach - gonty bitumiczne, ogrzewanie - piec na olej, szambo 2 - komorowe, gaz w drodze, podłoga - kuchnia i łaz. płytki, pokoje - beton, łazienka - glazura. Widok na rzekę Dunajec, ok. 40 km od Nowego Sącza. - **ROMEKS** - T. Kafka tel. 0-600-318-647
↑Nr 49A1218 **CENA: 230 000 zł**

sDZ STRYSZAWA. - przepięknie położona działka budowlana o pow. 600 mkw z widokiem na panoramę gór i las o wymiarach 22 x 28. W pobliżu dostępny prąd i wodociąg prywatny. **DA-CZA Żywiec**, tel. 694469902.
↑Nr 1A560 **CENA: 25 000 zł**

sOU KĘDZIERZYN-KOŹLE. Hurtownia-sklep mat budowl. o pow. handlowej 700m²+72m² biurowej. Dogodna lokalizacja pod każdą działalność. Wysoki standard. **MANAGER** tel. 32/4153416
↑Nr 36A219 **CENA: 1 335 000 zł**

sD GRÓDEK NAD DUNAJCEM. CAŁOROCZNY DOM LETNISKOWY NAD SAMYM JEZIOREM ROŹNOWSKIM położony w okolicach Gródka nad Dunajcem. Na parterze znajduje się salon z kominkiem, kuchnia, przedpokój i łazienka. Ogrzewanie - kominek z rozpraszaniem ciepła + grzejniki elektryczne. Na poddaszu 2 sypialnie oraz duży hol, który można podzielić na 2 pokoje. Hydrofor ze studni, budynek podłączony jest do kanalizacji. Z okien rozciągają się przepiękne widoki na Jezioro Rożnowskie. **POLECAMY.** Nieruchomości **ARENDA** tel. 509276440
↑Nr 84A1 **CENA: 250 000 zł**



OU obiekty
IU lokale użytkowe



sD TYMOWA. 3km od Dunajca. Dom jednorodzinny pow. 100m² położony w zielonej, spokojnej okolicy. Ładna zagospodarowana działka o pow. 17800m². Kontakt-Irena 501432029
↑Nr 2A893 **CENA: 300 000 zł**



sOU MODLNICZKA, KRAKÓW-HOTEL-PENSJONAT z możliwością adaptacji. Pow. całkowita 1135m². Działka o pow. 44a. Budynek w stanie surowym zamkniętym. Uciński 504 82 82 82
↑Nr 24A170 **CENA: 6 000 000 zł**

sD KIETRZ. ul. Kilińskiego. Nowy dom w zabudowie bliźniaczej o powierzchni 200 m², 7 pokoi, 2 łazienki, kuchnia. Parcela: 900 m². Piękna okolica. Firma **CENTRUM** tel. 324562183
↑Nr 26A312 **CENA: 250 000 zł**

sDZ HUCISKO. Działka pow 554mkw. B. ładna okolica-widok nas las i Pilsko. Dojazd drogą utwardzoną. prąd na działce, woda obok. **ROMEKS** Bogumiła Łupińska-604-093-018.
↑Nr 49A2183 **CENA: 27 700 zł**

sOU CHEŁMEK. Działka mieszk. -usługowa 2130m² z budynkiem mieszk. -usług. 614,51m² (parter-usługi, 3 piętra mieszkalne). Parter 146m² z dwoma pomieszczeniami sklepowymi i dwoma magazynami. Piętro: 4 pokoje, 2 przedpokoje, łazienka. II piętro: 4 pokoje, 2 kuchnie, łazienka. Poddasze: 4 pokoje, kuchnia, garderoba pom. gosp., łazienka, wc. Budynek podpiwniczony 133,9m². **ROMEKS E.** Puk 600-321-512, 608-365-207
↑Nr 49A2092 **CENA: 220 000 zł**



sDZ JANOWICE. Duże gosp rolne ok. 5 hektarów, z zabudowaniami do remontu, położone ok. 25 km. na południowy zach. od Tarnowa, dojazd drogą utwardzoną-do drogi asfaltowej ok. 1000 m. Teren połączony, typowo rolniczy. Cisza, spokój, żadnego przemysłu. Blisko rzeka Dunajec Na działce prąd, gaz, oraz woda z 2 studni-zawsze pod dostatkiem Doskonałe miejsce na rekreację. Kupujący nie płaci prowizji. **ROMEKS** 601-450-634 T. MICHALAK
↑Nr 49A912 **CENA: 230 000 zł**



sOU SKAWICA. Położony w malowniczej okolicy. 15 pokoi + duży hool. Kuchnia + jadalnia. 2 garaże w budynku. Szalał biesiadny oraz bud. gosp. **ROMEKS** - 0-604-324-858
↑Nr 49A550 **CENA: 490 000 zł**

sD MOSZCZANKA. Nieruchomość usytuowana w przepięknym otoczeniu Gór Opawskich. Pow. dz. ok. 5850m². Tereny świetne na rekreację. W bliskiej odległości przejście graniczna z Czechami, gdzie znajdują się tereny narciarskie. Z działką graniczy malowniczo wijący się strumyk. W skład nieruchomości wchodzi niewielki domek wraz z zabudowaniami gospodarczymi. Jola 0-504-284-708, jfilipkowska@nitka.com.pl
↑Nr 2A896 **CENA: 155 000 zł**



sOU GŁUCHOŁĄZY. Czynnny pensjonat - położony wśród zieleni. Duże pokoje, wszystkie media, umebłowany. Wymaga remontu. Więcej www. son. pl. Kontakt tel. kom. 602 187 129
↑Nr 2A528 **CENA: 1 600 000 zł**



sDZ MOSZCZANKA. Nieruchomość usytuowana w przepięknym otoczeniu Gór Opawskich. Pow. ok. 5850m². Tereny świetne na rekreację. W bliskiej odległości przejście graniczna z Czechami, gdzie znajdują się tereny narciarskie. Z działką graniczy strumyk. W skład nieruchomości wchodzi także niewielki domek wraz z zabudowaniami gospodarczymi. Jola 0-504-284-708, jfilipkowska@nitka.com.pl
↑Nr 2A897 **CENA: 155 000 zł**

sDZ PRZEWORSK. Działka 90x30m, całkowicie zbrojona. Bardzo ładna okolica-zabudowa domków jednorodzinnych. Do centrum ok 4 km. **ROMEKS** Bogumiła Łupińska. tel 604 093 018
↑Nr 49A2107 **CENA: 41 500 zł**

sD WOLBROM - pow. olkuski



Luksusowy dom o powierzchni 280 m².

Okolice Wolbromia. Luksusowy dom o powierzchni 280 m². Działka o powierzchni 1580m². Dom może funkcjonować jako dwa oddzielne mieszkania. W salonie kominek. Balkon, taras. Istnieje możliwość dokupienia 2,5 ha gruntu po drugiej stronie drogi.

Profesja Plus 32 253 50 50

Nr 47A655



CENA: 590 000 zł

USŁUGI DLA NIERUCHOMOŚCI

BAZA FIRM Z TWOJEGO REGIONU - DOPISZ FIRMĘ!

ZNALAZŁEŚ!

Nas odwiedzają!

www.son.pl

Najlepsi w regionie! 5 miejsce wg ilości odwiedzin w rankingu ogólnopolskim Stat24!

stan na marzec 2007

SON Jesteśmy otwarci!

System Oferowania Nieruchomości

jest otwarty dla wszystkich chętnych pośredników. Warunkiem przystąpienia jest posiadanie licencji zawodowej pośrednika. Zgodnie z ustawą o gospodarce nieruchomościami - pośrednik to osoba posiadająca licencję zawodową nadaną przez Urząd Mieszkalnictwa i Rozwoju Miast, po zdaniu egzaminu kwalifikacyjnego.

Są jeszcze dwa warunki przystąpienia do SON:

- przynależność do organizacji zawodowej pośredników - stowarzyszenia BCK SPON
- akceptacja regulaminu, stosowanie regulaminu w swojej pracy, zawartych w regulaminie systemu podwyższonych standardów pracy i obsługi klientów.

Te nieliczne wymagania mają na celu tylko jedno.

W interesie wszystkich chcących dobrze pracować pośredników oraz naszych klientów będziemy dbać o to, aby wybierając firmę będącą partnerem SON - klient był pewny, że jego sprawa trafiła we właściwe ręce, że zostanie rzetelnie, profesjonalnie obsłużony wg z góry znanych czytelnych zasad.

Nie po drodze nam natomiast z partaczami i oszustami, których będziemy bezwzględnie eliminować z naszego grona, jeżeli przez przypadek się w nim znaleźli.

O szczegółach uczestnictwa kandydaci mogą się dowiedzieć w biurze SON w Katowicach ul. Matejki 2, tel. (32) 3522222 w godz. 9.00 - 16.00 lub e mail: son@bck.pl

Zapraszamy

NIERUCHOMOŚCI

szybko, bezpiecznie, z zyskiem

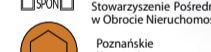
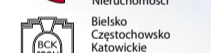
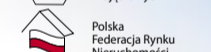
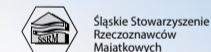
Dla kupującego i sprzedającego



**WSPÓŁPRACUJĄCE
BIURA NIERUCHOMOŚCI**

Oferują swoim Klientom

1. Właściwą i skuteczną promocję nieruchomości
2. Szybką sprzedaż
3. Zwiększone bezpieczeństwo transakcji
4. Sprawdzoną jakość obsługi
5. Pomoc w finansowaniu zakupu
6. Działanie w dużej zawodowej grupie



Nr identyfikacyjny
Partnera Systemu

ZADZWOŃ DO NAJBLIŻSZEGO PARTNERA

62A	Bielsko-Biała	Bielskie Cent. Nieruch.	ul. Stojalowskiego 17	033 812 27 04	02B	Pyskowice	NITKA & CZAPLA	ul. Wojska Polskiego 15	032 233 87 70; 508 750 255
75A	Bielsko-Biała	BRONOWSKA	ul. Barlickiego 22B	033 822 75 96; 816 46 13	36A	Racibórz	MANAGER	ul. Wojska Pol. 9 B/12	032 415 34 16; 0 601 408 577
80A	Bielsko-Biała	KRZEMPEK	ul. Cieszyńska 365	033 818 46 99; 0604 247 138	13A	Ruda Śląska	WIECZOREK	ul. Niedurnego 30	032 342 00 10; 0 602 619 857
54A	Bielsko-Biała	POLAK – OPIRCHAŁ	Pl. Ratuszowy 4	033 498 85 80; 0 601 458 074	73A	Rybnik	AKCES	ul. Chrobrego 15	032 422 93 09; 512 38 12 58
04A	Bielsko-Biała	REAL	ul. Nad Niprem 6	033 812 41 55; 819 36 33	65A	Rybnik	KORONA	ul. Miejska 8	032 433 18 85; 0 606 434 642
60A	Bielsko-Biała	ROTUNDA	ul. Partyzantów 41	033 821 06 79	77B	Rybnik	PARTNER PLUS	Plac Wolności 13	032 755 99 90
24A	Bielsko-Biała	UCIŃSKI	ul. Barlickiego 25	033 822 18 10; 0 602 683 638	58A	Rybnik	P.M. NIERUCHOMOŚCI	ul. Zamkowa 6	032 424 47 88; 0 502 310 628
18B	Bytom	BIPIDE BYTOMSKIE	ul. Rynek 24	032 387 15 79; 0 695 933 181	64B	Rybnik	SOLEY	ul. Kościuszki 59	032 423 11 39; 032 739 51 37
12B	Bytom	BIG	ul. Krakowska 22	032 381 18 90; 0 501 364 394	55A	Skoczów	IWA	ul. Mickiewicza 4	033 853 24 99; 0 601 503 468
31A	Chorzów	KRM	ul. Wolności 13/4	032 249 23 52; 0 501 467 165	38A	Tarnowskie Góry	AGART	ul. Piłsudskiego 8	032 285 60 27; 0 508 147 179
32A	Chorzów	FORTE	ul. Katowicka 76	032 249 26 54; 0 506 05 24 26	14B	Tarnowskie Góry	BEATA	ul. Opolska 23	032 768 87 18; 0 600 437 261
50A	Częstochowa	NOVA	Al. NMP 61	034 324 28 03; 0 509 28 87 72	14A	Tarnowskie Góry	BEATA	ul. Powstańców Śl. 36/3	032 768 22 00; 0 600 437 261
05A	Gliwice	ALFA	ul. Toszecka 34	032 231 98 73; 0 608 242 199	12A	Tarnowskie Góry	BIG	ul. Kaczyniec 12	032 285 48 45; 0 501 576 634
21A	Gliwice	CZERKAWSKI	ul. Dolnych Wałów 1	032 332 42 72; 0 505 022 268	18A	Tarnowskie Góry	BIPIDE TARNOGÓR.	ul. Opolska 1	032 381 21 70; 0 695 933 182
21C	Gliwice	CZERKAWSKI	ul. Zwycięstwa 49	032 301 14 82; 0 505 059 966	63A	Tarnowskie Góry	HOUSE CONSULTING	ul. Rynek 8	032 769 13 13; 0 888 555 007
21D	Gliwice	CZERKAWSKI	ul. Dworcowa 58	032 231 03 90; 0 507 166 798	49A	Tychy	ROMEKS	Al. Jana Pawła II 64	032 217 58 38; 0 602 789 099
02A	Gliwice	NITKA & CZAPLA	ul. Górnych Wałów 7	032 238 20 80; 032 231 35 56	89A	Tychy	N. BEATA PIERZCHAŁA	Al. Jana Pawła II 19	032 327 76 04; 0 602 487 087
73B	Jastrzębie Zdrój	AKCES	Al. Piłsudskiego 4	032 474 15 55; 0 506 163 190	26A	Wodzisław	CENTRUM	ul. Smolna 28	032 456 21 83; 0 605 031 859
79A	Jastrzębie Zdrój	ARKADY	ul. Piłsudskiego 29	032 473 01 10; 0 603 450 404	42A	Wojkowice	OLMAR	ul. Sobieskiego 240	032 769 48 38; 0 502 208 530
79B	Jastrzębie Zdrój	ARKADY	ul. Harcerska 1a	032 471 89 09	21B	Zabrze	CZERKAWSKI	ul. Wolności 254	032 278 67 90; 0 505 022 258
77A	Jastrzębie Zdrój	PARTNER PLUS	ul. Harcerska 2a	032 473 77 61; fax 032 475 33 66	30A	Zabrze	JORAX	ul. Knurowska 8	032 276 28 63; 0 600 891 731
06A	Katowice	ALIANS	ul. Kochanowskiego 3	032 257 14 78; 0 604 179 724	02C	Zabrze	NITKA & CZAPLA	ul. Wolności 264/3	032 271 60 61; 0 507 076 909
81A	Katowice	NIERUCHOMOŚCI GROTA	ul. Gliwicka 55	032 351 42 44; 603 380 418	82A	Żory	ASPECT	ul. Bałdyka 2	032 43 41 381; 0 515 262 406
44A	Katowice	PIK	ul. Kościuszki 26/7	032 781 95 82; 0 501 751 606	65B	Żory	KORONA	ul. Męczenników Ośw. 1	032 475 10 68; 0 606 948 461
47A	Katowice	PROFESJA PLUS	Pl. Szewczyka 1	032 253 50 50; 0 501 731 601	64A	Żory	SOLEY	ul. Os. Korfantego P.U. nr 10	032 434 74 94; 0 603 583 672
48A	Katowice	RENOMA BRYDA	ul. 3 Maja 34	032 253 88 15; 0 508 329 821	07A	Żywiec	ARDOM	ul. Kościuszki 69	033 861 02 28; 0 601 997 399
23A	Katowice	TRAXCON TRANSAKCJA	ul. Opolska 4/3	032 258 61 70; 0 603 278 350	01A	Żywiec	DACZA	ul. Kościuszki 4	033 861 55 88; 0 601 996 588
					90A	Żywiec	NIERUCH. HANDZLIK	ul. Dworcowa 3	033 861 75 13; 0 505 021 525



SYSTEM OFEROWANIA NIERUCHOMOŚCI