

nieruchomości

INFORMATOR RYNKU NIERUCHOMOŚCI



KATOWICE
CENA 400 000 zł
Oferta Nr 44A422
tel. 501 751 606



KOZY
CENA 860 000 zł
Oferta Nr 44A418
tel. 501 751 606



KATOWICE
CENA 210 000 zł
Oferta Nr 44A411
tel. 502 229 595



ŻYWIEC
CENA 320 000 zł
Oferta Nr 1A624
tel. 694 469 899



ŚWINNA
CENA 1 400 000 zł
Oferta Nr 1A583
tel. 694 469 899



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

W TYM WYDANIU:

Jesień na śląskim rynku.

Na znaczny spadek cen w naszym regionie raczej bym nie liczyła.

str. 2

Wyciągi z cenami

Podejmując decyzję o zaciągnięciu kredytu hipotecznego, zwykle na początku określamy kwotę, o jaką będziemy się starać.

str. 3

Pogórnice atrakcje.

Jak duże są zasoby nieruchomości, które Kompania Węglowa S.A. może wystawić do sprzedaży?

str. 4

Dylemat: stare, czy nowe, znowu nabiera znaczenia

Gwałtowny zwrot

Pod wiosennym szaleństwem na rynku mieszkaniowym nie pozostał już żaden ślad. Oferty, które wkręcały w biurach obrotu nieruchomości. Nastąpiła również korekta cen. Zdaniem specjalistów, upusty w stosunku do cen wywoławczych sięgają nawet 10 procent.

Obecną sytuację trudno jednak nazwać oczekiwaną przez kupujących, jak i samych pośredników stabilizacją. Fakt, że na rynku pojawiło się więcej ofert, spowodował jedynie coraz większą dezorientację zarówno sprzedających jak i kupujących. Ci pierwsi wciąż pamiętają bowiem bite niemal każdego tygodnia rekordy cen, ci drudzy oczekują dużych spadków, spowodowanych przede wszystkim pojawieniem się nowych ofert, przede wszystkim uwolnionych w wyniku tzw. Ustawy uwłaszczeniowej nowych lokali. Na spadek cen wpłynąć miała również obniżka taks notarialnych. Zdaje się jednak, że nadzieje kupujących i oczekiwanie sprzedających tak naprawdę spowodowały co najwyżej... spadek ilości zawieranych transakcji, a nie odwrócenie trendu na rynku nieruchomości.

— Ostatnie miesiące dają powód do optymizmu w jednej dziedzinie: przestają rosnąć i tak już horrendalne



cen na absolutnie niewarte tego stare mieszkania w biele jak budowanych blokach z tzw wielkiej płyty — mówi **Henryk Wiczorek**, pośrednik z Rudy Śląskiej.

W ciągu najbliższych kilku miesięcy oferta z rynku pierwotnego będzie stale poszerzana. Nowe budynki powstają w ciekawych rejonach

najbardziej atrakcyjnych miast. Ich ceny zaczynają się już od 5,5 tysiąca złotych za metr kwadratowy, co w porównaniu ze stawkami z rynku wtórnego starych zasobów, sięgających 4,5 tysiąca złotych za metr nie jest już wielkością szokującą. Dylemat: stare, czy nowe, znowu więc nabiera znaczenia. Tym

bardziej, że po wiosennych podwyżkach cenowe widełki bardzo się spłaszczyły. Pytanie tylko jak długo taka sytuacja się utrzyma. Deweloperzy wciąż wciągają na rosnące ceny gruntów i materiały budowlane i rosnące wymagania płacowe fachowców budowlanych.

PIOTR TYSZECKI

Po klienta do Londynu

Ceny nieruchomości w największych polskich miastach przez ostatnie miesiące skutecznie windowali inwestorzy z Irlandii, Anglii i Niemiec. Teraz polscy właściciele postanowili ze swoją ofertą pojechać do nich. Na początku grudnia w Londynie odbędą się po raz pierwszy targi mieszkaniowe,

na których swoje oferty zaprezentują deweloperzy działający w Polsce.

Targi Poland Property Show będą okazją dla Polonii mieszkającej w Wielkiej Brytanii oraz dla brytyjskich inwestorów do zapoznania się z polskim rynkiem nieruchomości. Odbędą się w dniach 8-9 grudnia w hotelu Novotel London West.

W targach weźmie udział około 70 wystawców. Skierowane są zarówno do rodowitych Anglików, jak i miejscowej Polonii. Polacy mieszkający w Wielkiej Brytanii są łakomym kąskiem dla deweloperów. Według szacunków na Wyspach jest około 750 tys. naszych rodaków, z czego 16-20 proc. w samym Londynie.

Są to z reguły dość młodzi ludzie, którzy zarabiają znacznie więcej niż ich rówieśnicy w Polsce.

Dla Polaków mieszkających w Wielkiej Brytanii targi mieszkaniowe będą więc dobrą okazją do zorientowania się, jakie są ceny mieszkań w Polsce i jakie powstają nowe inwestycje.

Tylko Sprawdzone OFERTY NIERUCHOMOŚCI z regionu Śląska:

MIESZKANIOWE wg regionów:	■ bielski - str. 11
	■ częstochowski - str. 14
	■ katowicki - str. 15
KOMERCYJNE wg regionów:	■ bielski - str. 13
	■ częstochowski - str. 14
	■ katowicki - str. 20
Oferty z kraju	- str. 23

TO JEST OKAZJA !!!



Szybko, bezpiecznie, z zyskiem!

str 24

OGŁOSZENIE SPECJALNE



ZABRZE BISKUPICE

Obiekt przemysłowy na wszelką działalność produkcyjno-handlową-magazynową - magazyn 1200 m², dz. 4200 m². Hala murowana z rampami. Dobry dojazd do autostrady A4 poprzez DK 88, 200 m od wjazdu na DK 88

— Zdjęcia i szczegóły www.son.pl — oferta nr. 2A942

Agencja Nieruchomości Nitka & Czapla

Cena 2.400.000 zł + VAT

tel. 601 468 509

INFORMACJE W SKRÓCIE

Ile dla notariusza?

Nawet kilka tysięcy złotych oszczędzimy od dziś na opłatach notarialnych przy kupnie mieszkania. Teoretycznie. Nowe przepisy są na tyle nieprecyzyjne, że mogą spowodować... podwyżki. Notariusze oficjalnie zapowiedzieli, że nie będą jej stosować w przypadku nowych mieszkań.

Mieszkanie bez podatku

Z ulgi meldunkowej przy sprzedaży nieruchomości można będzie skorzystać również wtedy, gdy sprzedamy dopiero co kupione mieszkanie.

Jest jeden warunek. Przed sprzedażą trzeba być w takim mieszkaniu zameldowanym na pobyt stały przez co najmniej 12 miesięcy. Nie trzeba natomiast w tym samym czasie być właścicielem mieszkania. Do tej pory organy podatkowe (na czele z Ministerstwem Finansów) stały na stanowisku, że okres 12-miesięcznego meldunku należy liczyć dopiero od momentu nabycia nieruchomości, a nie od momentu faktycznego zameldowania.

Dopłaty z problemami

Niespełna 3 tys. rodzin skorzystało dotychczas z kredytów mieszkaniowych, w których spłacie pomaga budżet państwa - wynika z danych resortu budownictwa. W listopadzie ma ruszyć kampania promująca tę formę publicznego wsparcia w nabywaniu mieszkań.

Resort pracuje także nad zmianą zasad udzielania takiej pomocy, aby limitowane były nie koszty związane z nabyciem mieszkania, ale wartość kredytu. Być może po raz pierwszy warunki te będą zróżnicowane w zależności od regionu Polski.

Metropolia do wyburzenia

Około milion mieszkań nadaje się do wyburzenia - powiedział wiceminister budownictwa Piotr Styczeń. Dlatego budowa co najmniej miliona mieszkań musi być silnie dotowana z budżetu państwa.

Wzrost wartości nieruchomości daje podstawy do zaciągnięcia dodatkowego kredytu.

Wyścigi z cenami

Podjęcie decyzję o zaciągnięciu kredytu hipotecznego, zwykle na początku określamy kwotę, o jaką będziemy się starać. Nie zawsze jednak możliwe jest jej precyzyjne wyliczenie.

Takie przypadki mają miejsce przy kredytach przeznaczonych na budowę domu lub remont, czyli na wydatki rozłożone w czasie. Wzrosty cen materiałów i usług budowlanych lub po prostu niedoszacowanie w kosztorysach budowlanych są częstymi przypadkami powodującymi, że na ostatnim etapie prac brakuje pieniędzy na zakończenie inwestycji. Zdarza się też, że po pewnym czasie od zakończenia inwestycji potrzebujemy dodatkowych środków na inny cel.

Co zrobić w takiej sytuacji? Zaciągać dodatkowy kredyt? Nie koniecznie jest to dobre rozwiązanie.

Wzrost wartości nieruchomości daje możliwość powiększenia kwoty posiadanego już kredytu o dodatkowe środki. Nie zaciągamy wówczas nowego, a renegotjujemy warunki umowy kredytowej,

jaką już posiadamy. Banki nie określają, ile razy można występować z prośbą o zmianę warunków umowy kredytowej w celu zwiększenia jego wartości. Możliwość podwyższenia kwoty kredytu istnieje w ciągu całego okresu kredytowania, o ile pozwala na to nasza zdolność kredytowa i wartość nieruchomości.

Procedura podwyższenia kredytu jest podobna do tej, jaką stosuje się przy udzielaniu kredytów. Aby uzyskać zgodę banku na zwiększenie kwoty kredytu, należy złożyć pisemny wniosek wraz ze stosownymi dokumentami, które potwierdzają nasz dochód.

Bank musi mieć pewność, że klient będzie miał możliwość spłacania rat podwyższonego kredytu. Zanim więc zostanie wydana decyzja o podwyższeniu kredytu, ponownie przeprowadzi analizę zdolności kredytowej, sprawdzi czy kredyt jest prawidłowo obsługiwany.

W niektórych przypadkach dokonywana jest również ponowna wycena nieruchomości. Wartość podwyższonego

kredytu nie może przekraczać, w zależności od banku, 100% lub 80% wartości będącej przedmiotem zabezpieczenia kredytu.

Należy również liczyć się z tym, że przy podwyższeniu kwoty kredytu w niektórych bankach zapłacimy prowizję. Waha się ona od 0% do 1,5% kwoty podwyższenia.

Zdarza się jednak, i to dość często, że kiedy zgłaszamy się do banku po kilku latach z wnioskiem o zwiększenie kwoty kredytu, bank odmawia.

W takich przypadkach, najprostszym rozwiązaniem jest wystąpienie z nowym wnioskiem kredytowym do konkurencji naszego kredytodawcy, czyli refinansowanie kredytu. W ten sposób mamy możliwość uzyskania nie tylko dodatkowych środków, lecz także zmiany warunków dotychczasowego zobowiązania na korzystniejsze.

Refinansowanie kredytu jest prostą operacją, natomiast zrozumienie zasad i poznanie wszystkich kosztów już nie. Dlatego powinniśmy dokładnie przyjrzeć się starej umowie kre-

dytowej i zapoznać się z aktualnym harmonogramem spłat, saldem zadłużenia, opłatami za wcześniejszą spłatę. Znając dokładnie „stary kredyt”, jesteśmy w stanie z powodzeniem porównać go z nowymi propozycjami.

Decyzja o tym czy podwyższać kwotę, czy refinansować kredyt, należy do nas. Przed jej podjęciem warto jednak zastanowić się dwa razy i przeanalizować opłacalność każdej z operacji – najlepiej z pomocą specjalisty.

Tak jak przy ubieganiu się o kredyt, również przy podwyższeniu kwoty czy refinansowaniu, możemy skorzystać z pomocy doradców finansowych. Doradcy w naszym imieniu wystąpią do banku z wnioskiem o podwyższenie kwoty kredytu, mogą też negocjować warunki. Doradca finansowy pomoże nie tylko w podjęciu decyzji czy podwyższać, czy refinansować kredyt, lecz także w porównaniu poszczególnych ofert.

MONIKA WÓJCIK
DORADCA FINANSOWY
MONEY EXPERT SA

Kredytowe zniwa

Dylemat złotówka czy na przykład frank szwajcarski wciąż wywołuje gorące dyskusje wśród kredytobiorców. Pomimo zastrzeżenia kryteriów przyznawania kredytów, dla zdecydowanej większości klientów to podstawowe źródło finansowania zakupu nieruchomości.

Ostatnie miesiące różniły się od miesięcy pierwszej połowy bieżącego roku. Klienci nie wrywali sobie z rąk ofert z mieszkaniami, deweloperzy nie zrywali umów, by sprzedać ponownie to samo mieszkanie za znacznie wyższą kwotę. Nie trzeba było kupować cegieł i innych materiałów budowlanych na zapas w obawie, że za tydzień, za tą samą sumę pie-

niędzy kupilibyśmy ich o 30% mniej. Zmniejszył się popyt na kredyty mieszkaniowe.

W pierwszym kwartale 2007 r. udzielono ponad 70 tys. kredytów mieszkaniowych na sumę ponad 13,1 mld złotych. Na koniec czerwca br. zadłużenie z tytułu kredytów mieszkaniowych wynosiło 95,5 mld PLN i wzrosło o 50% w stosunku do poprzedniego roku. Stosunek kredytów dla gospodarstw domowych do PKB wynosi w Polsce ok. 21% – średnia dla UE wynosi ok. 50%.

Zapotrzebowanie na mieszkania jest spore. Kupno 2-pokojowego mieszkania na rynku wtórnym nie jest jednak takie proste. W większych miastach Polski mu-

simy przeznaczyć na to kwotę od 250 000 do 350 000 zł. W sierpniu 2006 r. wysokość oprocentowania WIBOR 3M, wynosiła 4,22% – dziś jest ona na poziomie 4,49%. Zakładając, że w ubiegłym roku płacił ratę kredytu zaciągniętego na 30 lat na kwotę 300 000 w wysokości ok. 1650 zł, dziś jest to już ponad 1800 zł. Dochodzi do tego wprowadzona w ubiegłym roku przez Komisję Nadzoru Bankowego Rekomendacja S, zgodnie z którą banki nie tylko muszą w pierwszej kolejności proponować kredyty w złotych, lecz także obliczać zdolność kredytową jak dla kredytu złotowego, nawet jeśli będzie on w obcej walucie.

Do tego wszystkiego dochodzi sytuacja zza oceanu. Banki wystraszyły się zawirowań z kredytami „subprime” na rynkach amerykańskich i zastrzyły kryteria przyznawania kredytów na cele mieszkaniowe.

Przez ostatnie kilka lat obserwowaliśmy istny boom na rynku nieruchomości. Ceny nie rosły – one galopowały. Zapotrzebowanie na mieszkania jest duże. Ci, którzy pracują za granicą bardzo często myślą o powrocie do kraju i chcą zamieszkać w wymarzonej domu. Nie są w stanie zrobić tego z bieżącej pensji, muszą posiłkować się kredytem.

MACIEJ BOROWIAK

DobryKredyt

DORADCY KREDYTOWI

KREDYTY HIPOTECZNE

- decyzja w 48 godzin
- od 2,75%
- do 130% wartości nieruchomości
- również bez zaświadczeń o dochodach, ZUS i US
- okres spłaty do 50 lat
- konsolidacja zadłużenia
- - do 100% wartości nieruchomości
- brak opłat wstępnych



NASZE ODDZIAŁY

Bielsko-Biała,
Plac Wolności 1
tel. (033) 810 51 22

Katowice,
Plac Miarki 8
tel. (032) 291 00 29

Pszczyna,
Plac Targowy 6
tel. (032) 447 78 88

Jastrzębie Zdrój,
Al. Piłsudskiego 13
tel. (032) 471 99 93

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	Prowizja 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 % (dodawane do marży kredytu)	7 dni
Kredyt Bank KCB	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 bądź innej wymiennej walucie, na przykład euro, czy szwajcarskich frankach. Zaciągając kredyty w złotych nie jesteś narażony 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 obowiązkiem.

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 DROGA 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.

Domy:

W INTERNecie
www.son.pl

Nieruchomości z ostatniej chwili

Proste wyszukiwanie ofert

PEWNA OFERTA

DODAJ DO ULUBIONYCH

fatwo szybko i bezpiecznie.

AKTUALNIE W OFERCIE:

194 domy w tym:
wolnostojących - 141 ofert
bliźniaczych - 21 ofert
szeregowych - 18 ofert
letniskowych - 10 ofert
kompleks domów - 1 oferta

Najtańszy w ofercie:

40.000 zł letniskowy

Milówka Laliki pow. żywiecki

Najdroższy w ofercie:

1.800.000 zł dom

wolnostojący Brenna

▼ Domy w cenie ok. 270.000 zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty www.son.pl

■ BIELSKO – BIAŁA

– wolnostojący
pow. domu 100 m²,
pow. działki 2500 m²

Nowy, dwukondygnacyjny dom jednorodzinny w spokojnej, zielonej okolicy ulokowany na 25 a działce, w części załesionej.

■ PYSKOWICE

– wolnostojący
pow. domu 150 m²,
pow. działki 960 m²

Nowy, dwukondygnacyjny dom jednorodzinny w spokojnej, zielonej okolicy ulokowany na 25 a działce, w części załesionej.

■ BOJSZÓW

– pow. gliwicki
– wolnostojący
pow. domu 160 m²,
pow. działki 615 m²

Domek przedwojenny, o pow 160 m² doremontu, działka 615 m², ogrodzona i zagospodarowana. Domek o klasycznej bryle.

■ PIEKARY

– szeregowy
pow. domu 110 m²,
pow. działki 256 m²

Dom szeregowy, położony na osiedlu domków jednorodzinnych, w pobliżu centrum handlowe, przedszkole i szkoła. Budynek w stanie surowym zamkniętym.

KOMENTARZ EKSPERTA SON:

Popyt na domki w cenie poniżej 300 000 zł przy jednoczesnym ograniczeniu podaży takich domów. Małe zainteresowanie domami nowszymi w cenach od 500.000 zł. Rosnąca podaż domów deweloperskich z zawyżonymi cenami rynkowymi. Podnoszenie cen przez sprzedających nie spotyka się z zainteresowaniem tymi nieruchomościami kupujących.

Pogórniczne atrakcje

Rozmowa z
ARTUREM
KOSIŃSKIM,
wiceprezesem
zarządu
Kompanii
Węglowej SA

Działania restrukturyzacyjne w zakresie majątku pozaprodukcyjnego realizowane do roku 2005 prowadzone były wielokierunkowo i oprócz sprzedaży obejmowały przekazanie odpłatne i nieodpłatne na rzecz gmin górniczych, wnoszenie aportów do spółek zależnych, wkładów rzeczowych do spółdzielni mieszkaniowych itp. Po roku 2005 w związku ożywieniem na rynku nieruchomości preferowaną formą zbycia majątku KW S.A. jest sprzedaż.

Uwarunkowania historyczne zdecydowały o zróżnicowaniu zasobu nieruchomości KW S.A.

Substancja mieszkaniowa została zasadniczo wyłączona z obrotu rynkowego z uwagi na uwarunkowania za-

największą grupę stanowią zdegradowane nieruchomości przemysłowe wymagające rekultywacji i rewitalizacji, często z zalegającymi hałdami kamienia, osadnikami i innymi budowlami przemysłowymi wymagającymi likwidacji. W tej grupie znajdują się również „perelki”, które przy stosunkowo niewielkich nakładach mogą stanowić pełnowartościowe tereny inwestycyjne np. teren osadników mułowych w Gliwicach - 32 ha (usługi komercyjne) bezpośrednio przylegające do terenów KSSE S.A. w odległości niespełna 1,5 km od węzła Sośnica autostrady A4.

- Czy na inwestorach w całości spoczną koszty rekulty-

- Czy to co wystawi na sprzedaż KW jest już pozbawione wad prawnych?

- Kwestia regulacji stanu geodezyjno - prawnego nieruchomości jest sprawą kluczową w procesie jej przygotowania do sprzedaży. Zadania w tym zakresie wykonuje od lipca br. wyspecjalizowany zespół pracowników Biura Przekształceń i Restrukturyzacji zatrudniający licencjonowanych pośredników w obrocie nieruchomościami. Na etapie przygotowania do sprzedaży badane są zapisy księgi wieczystej nieruchomości, rejestru gruntów i budynków, miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego oraz ewidencja księgową KW S.A. Dopiero uzyskanie zgodności zapisów wskazanych dokumentów ze stanem rzeczywistym decyduje o przeznaczeniu nieruchomości do sprzedaży.

- Jakich zasobów będzie chciała się w pierwszej kolejności pozbyć Kompania?

- Harmonogram sprzedaży nieruchomości Kompanii Węglowej S.A. jest ściśle uzależniony od stopnia ich płynności na rynku nieruchomości. Informacje w tym zakresie napływają dzięki systemowi oferowania nieruchomości operatu na ekspozycji internetowej www.kwsa.pl oraz współpracy z dużą siecią biur pośrednictwa w obrocie nieruchomościami www.son.pl

Stąd nieruchomości o najwyższym stopniu płynności do których zaliczymy np. obiekty handlowe, ośrodki czasowe, niezabudowane działki mieszkaniowe i komercyjne, będą zbywane w pierwszej kolejności.

- Jak ma być ustalona cena tych nieruchomości?

- Cena nieruchomości jest każdorazowo ustalana przez rzeczoznawcę majątkowego, a podstawą ustalenia ceny wywoławczej w przetargu jest aktualny operat szacunkowy.

- Czy dla KW ma jakieś znacznie to na co inwestor zamierza przeznaczyć zakupioną nieruchomość?

- Zasadniczo nie. Niemniej uzyskanie informacji o planach inwestora w zakresie nabywanej nieruchomości może być uwzględnione w procesie ustalania ceny wywoławczej w postępowaniu przetargowym.

Łączna wartość nieruchomości planowanych do zbycia wynosi prawie 240 milionów złotych

— Jak duże są zasoby nieruchomości, które Kompania Węglowa S.A. może wystawić do sprzedaży?

— Restrukturyzacja pozaprodukcyjnych rzeczowych aktywów trwałych w latach 2007 - 2015 obejmie 1651 nieruchomości, w skład których wchodzi 6217 działek gruntu o łącznej powierzchni 1543,9 ha. Znajduje się tam 2067 budynków i budowli. Łączna wartość bilansowa nieruchomości planowanych do zbycia na dzień 31.12.2006 r. wynosiła prawie 240 milionów złotych.

- Czy są to działki, budynki, które mogą być wykorzystane przez inwestorów do budownictwa mieszkaniowego, czy raczej powinni się nimi zainteresować osoby planujące inwestycje o charakterze komercyjnym?

— Struktura nieruchomości pozaprodukcyjnych Kompanii Węglowej S.A. jest niezwykle zróżnicowana. Budując zakłady górnicze w latach 60-tych i 70-tych oraz prowadząc rozbudowę kopalń istniejących wnoszono budynki mieszkalne, obiekty kulturalno - oświatowe, rekreacyjne, czasowe, sportowe wraz z infrastrukturą komunikacyjną, energetyczną i wodno - kanalizacyjną. W mniejszych miejscowościach dochodziło do sytuacji w których posiadające zdolność inwestycyjną kopalnie determinowały całkowicie ich rozwój. Na obszarach miast powstawały całe dzielnice mieszkalne wokół budowanych kopalń. Sytuacja uległa zasadniczej zmianie w latach 90-tych gdy do górnictwa zaczęła wkraczać gospodarka rynkowa, a infrastruktura mieszkaniowa i socjalna stała się źródłem znacznych kosztów.

państwowych osób prawnych oraz niektórych mieszkań będących własnością Skarbu Państwa, która wyłącza, pod rygorem nieważności, inny tryb zbycia lokali mieszkalnych niż określony w ustawie. Niemniej w obrębie osiedli mieszkaniowych pozostały nieruchomości niezabudowane, które mogą stanowić przedmiot zainteresowania branży developerskiej z uwagi na korzystne przeznaczenie w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego. Są to zwykle działki gruntu o powierzchni do 1 ha użytkowane jako ogólnie dostępne tereny osiedlowe zlokalizowane głównie w Bytomiu, Gliwicach i Tychach.

Drugą grupę stanowią nieruchomości komercyjne zabudowane obiektami biurowymi, handlowymi i usługowymi oraz niezabudowane z przeznaczeniem pod usługi komercyjne (np. teren o pow. 8,5 ha przy głównej wylotówce z Rybnika w kierunku południowym przeznaczony pod lokalizację wielkopowierzchniowych centrów handlowych). Trzecią grupę stanowią nieruchomości przemysłowe i produkcyjne zlokalizowane w otoczeniu kopalń oraz w obrębie kopalń likwidowanych, które mogą być w dalszym ciągu użytkowane (Teren Przemysłowy POLA FOCH w Knurowie - trzy hale produkcyjne o powierzchni kilku tysięcy m²). Wreszcie

wacji zdegradowanych terenów?

- Aktualnie tak. Niemniej w przyszłości Kompania Węglowa S.A. zamierza pozyskiwać środki ze źródeł zewnętrznych, które pozwolą na przywrócenie podstawowych parametrów umożliwiających ponowne zainwestowanie w nieruchomości. Ważnym elementem jest również pojawienie się nowych możliwości w zakresie gospodarczego wykorzystania kamienia stanowiącego dotychczas odpad produkcji górniczej. Nadchodzący boom inwestycyjny w drogownictwie skutkuje znacznym napływem inwestorów zainteresowanych eksploatacją istniejących składowisk, której elementem jest rekultywacja terenu po zakończeniu prac rozbiórkowych.

- Czy Kompania ma zamiar współuczestniczyć w projektach realizowanych na niektórych nieruchomościach, traktując grunt jako aport do realizowanych projektów?

- Aktualnie nie. Jednak posiadanie dużych nieruchomości połączonych z opisanymi powyżej działaniami rekultywacyjnymi będącymi między innymi skutkiem rozbiórki hałd i eksploatacji osadników mułowych pozwoli na realizację takich przedsięwzięć w przyszłości.



- Co z budynkami zamieszkałymi jeszcze przez lokatorów?

- Zakładowe budynki mieszkalne podlegają wyłącznie sprzedaży w trybie ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o zasadach zbywania mieszkań będących własnością przedsiębiorstw państwowych, niektórych spółek handlowych z udziałem Skarbu Państwa, państwowych osób prawnych oraz niektórych mieszkań będących własnością Skarbu Państwa, która wyłącza, pod rygorem nieważności, inny tryb zbycia lokali mieszkalnych niż określony w ustawie.

- Czy przewidziane jest zastrzeżenie w postaci np. prawa pierwokupu dla niektórych grup inwestorów?

- W prowadzonych procesach sprzedaży nie przewidujemy stosowania ograniczeń w postaci np. prawa pierwokupu.

- Czy oprócz sprzedaży możliwe są inne formy re-

alizacji transakcji, na przykład dzierżawa?

- Oprócz sprzedaży dopuszczalną formą zbycia nieruchomości KW S.A. jest ich odpłatne przekazanie na rzecz gminnych jednostek samorządowych w trybie art. 66 ustawy ordynacja podatkowa. Forma odpłatnego udostępnienia nieruchomości na zasadach najmu / dzierżawy jest szeroko stosowana w przypadku lokali mieszkalnych, które jak wspomniałem są sprzedawane na zasadach określonych w ustawie. W przypadku majątku pozaprodukcyjnego wskazane formy są stosowane wyłącznie w okresie poprzedzającym zbycie nieruchomości. Incydentalnie są stosowane w obrębie nieruchomości produkcyjnych kopalń na potrzeby firm świadczących usługi na rzecz zakładów górniczych.

ROZMAWIAŁ:
JAROSŁAW ŁATAĆZ

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



Program dostępny
dla wszystkich pośredników.

Zadzwoń po więcej informacji: 032 352 22 22

Egzaminy zlikwidowane zostały zbyt szybko

Dla kogo te zmiany?



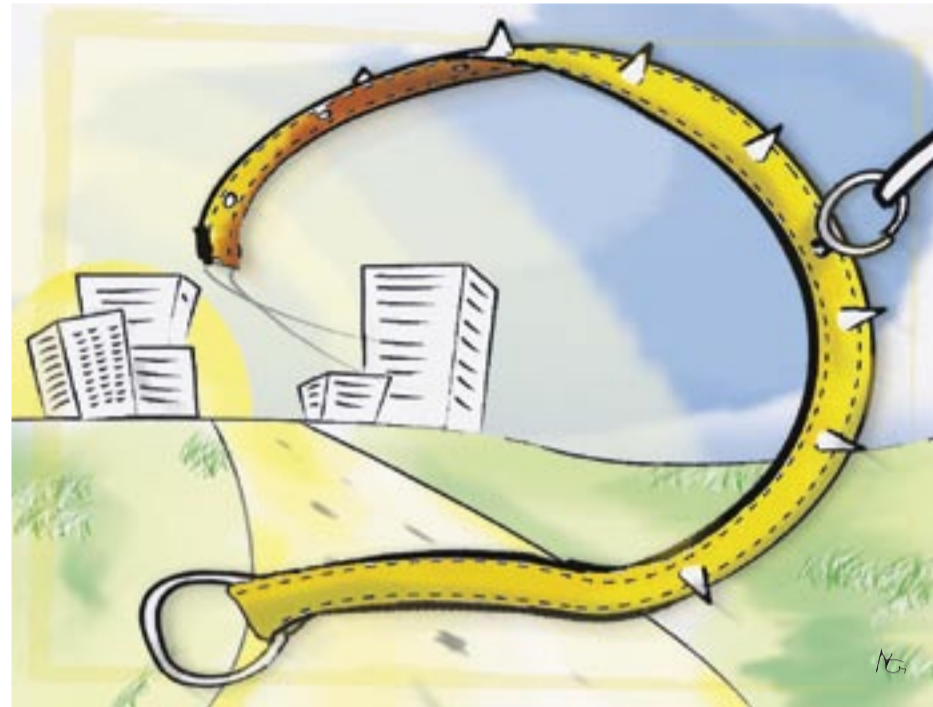
Adam Nitka

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

Nowelizacja ustawy o gospodarce nieruchomościami wprowadziła m.in. zmiany w zakresie dostępu do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami. Zmiana polega na tym, że od nowego roku prawo wykonywania tego zawodu będzie mogła uzyskać tylko osoba posiadająca wyższe wykształcenie w zakresie gospodarki nieruchomościami lub ta która ukończyła studia podyplomowe z tego zakresu i odbyła półroczną praktykę. Po odbyciu praktyki, osoby te nie będą musiały już zdawać egzaminu państwowego, aby uzyskać licencję uprawniającą do wykonywania zawodu.

Ponieważ przez ostatnie 8 lat byłem członkiem Państwowej Komisji Kwalifikacyjnej i brałem udział w pracach bardzo wielu komisji egzaminacyjnych, pozwałam sobie przedstawić czytelnikom moje przemyślenia na ten temat. Jestem też czynnym pośrednikiem, od 25 lat związanym z tym zawodem i zależy mi na tym, aby był to zawód cieszący się szacunkiem i uznaniem klientów – a taki niestety nie jest.

Aby właściwie zrozumieć moje stanowisko w tej sprawie trzeba wiedzieć, że do 1998 r. w Polsce nie istniało kształcenie specjalistów w zakresie gospodarki nieruchomościami. Dopiero wprowadzenie licencji zawodowych uruchomiło system szkoleń w tym zakresie. Początkowo były to tylko 6 tygodniowe kursy organizo-



wane przez organizacje zawodowe. Później prywatne uczelnie zwietryły interes i program 6 tygodniowego kursu przelożyły na roczne studia podyplomowe. Uczelnie państwowe jak zwykle zareagowały z opóźnieniem. Niedopracowany był system praktyk zawodowych. Pozwalał on i dalej pozwala na praktyki „byle gdzie”. Jak bowiem można nazwać praktykę u początkującego pośrednika, który ledwie sam uzyskał licencję i już bierze się za „uczenie zawodu” innych.

Efekty tego obserwowałem na egzaminach. Poziom większości adeptów do zawodu był żenujący.

Po początkowym okresie pobłażania, co trwało ok. 2-3 lat po to, aby zafunkcjonował system licencji zawodowych oraz aby uniknąć posądzeń o utrudnianie dostępu do zawodu, zaczęto egzaminy traktować normalnie, bez taryfy ulgowej. Wówczas okazało się jak ten system szkoleń funkcjonuje. Zdawalność była na poziomie 30%. Wielu kandydatów miało wiedzę na poziomie „mniej niż 0”.

Mając to wszystko na uwadze twierdzą, że egzaminy zlikwidowane zostały zbyt

szybko. Poziom wielu studiów podyplomowych jest w dalszym ciągu niski i bardzo łatwo je ukończyć. Dla wielu uczelni liczy się tylko przerób i kasa. Zaliczenie praktyki polega na odbębnieniu 6 miesięcy na warsztatach lub w jakiejś agencji i wiedza nie jest po jej ukończeniu w żaden sposób weryfikowana. Tak więc efekt wprowadzonych zmian będzie taki, że państwowe licencje będą w wielu przypadkach nadane ludziom nieprzygotowanym do zawodu. Spowoduje to pogorszenie poziomu świadczonych usług pośrednictwa.

Stracą klienci, a to rzekomo w ich interesie wprowadzono te zmiany.

Logiczne wydaje się, że jak ktoś skończył studia w tym zakresie, to powinien mieć prawo wykonywania zawodu. Tylko, że o ile na studiach stacjonarnych mamy sito egzaminacyjne eliminujące najsłabszych, o tyle na studiach podyplomowych tego nie ma. A ze względu na to, że to kierunek początkujący – ich program i poziom są kiepskie.

Konieczne moim zdaniem są zmiany w zasadach odbywania praktyk zawodowych. Ponie-

waż większość uzyskujących licencję zawodową, natychmiast zakłada własną agencję nieruchomości, gdzie pozabawieni są jakiegokolwiek kontroli i nadzoru – to uważam, że warto sięgnąć do znanego przed laty systemu szkolenia praktycznego mistrz – czeladnik. Osoba, która chce samodzielnie wykonywać zawód pośrednika powinna dłuższy okres czasu „terminować” u mistrza w tym zawodzie – tzn. człowieka z wieloletnią praktyką, o nie kwestionowanej dobrej opinii, a następnie zdać egzamin czeladniczy.

Ta część szkolenia powinna pozostawać w całości w rękach organizacji zawodowych. To one bowiem znają specyfikę zawodu i jego potrzeby. To właśnie czynnym pośrednikom zależy na dobrej opinii i zaufaniu klientów. Wara od tego urzędnikom i posłom. Bowiemy jak świadczą minionie lata, czego się w tym zakresie dotkną to spieprzą, albo zrobią tak, aby uczynić komuś lub sobie dobrze. Cierpią natomiast klienci i całe środowisko zawodowe, bo media piszą tylko o partaczach i złodziejach, co stwarza pozory, że takie jest całe środowisko.

Z REGIONU

Rybnik



**Mirella
Przybyło-Chmielewska**
P.M. Nieruchomości
Partner SON

Nasylenie Rybnika i okolicznych miast biurami pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest już chyba maksymalne. Ciągłe jednak pojawiają się pseudoposrednicy bez żadnych licencji, którzy kupują tanio nadarzające się okazje i potem blokują ofertę oczekując na satysfakcjonujący poziom zarobku. Wszystko jest w porządku jeśli oferta nie ma żadnych wad prawnych, a klientowi zależy przede wszystkim na uzyskaniu szybkiej gotówki. Gorzej, gdy zaczynają się problemy, a klient zaczyna oczekiwać świadczenia usług jakie normalnie powinien mu zaoferować odpowiednio przygotowany pośrednik. Wtedy najczęściej zaczyna się „czarowanie” i „nawijanie makaronu na uszy”. Zwodzenie trwa tak długo jak tylko się da. Jak już się nie da to... pośrednik znika, pozostawiając tylko fatalną opinię, która potem przechodzi na całą branżę. Tych ludzi to jednak nic nie obchodzi, bo najczęściej są to ludzie zatrudnieni w innych firmach, a pośrednictwo na rynku nieruchomości to tylko intratna fucha wykonywana przy okazji innych czynności.

Racibórz



**WOJCIECH
RUCHAŁA**
Biuro Nieruchom. MANAGER
Partner SON

Obawiam się, że wprowadzenie nowych przepisów i liberalizacja przepisów dopuszczających do zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami ludzi bez egzaminu doprowadzi do „skundlenia” rynku. Widzę już oferty rozmaitych szkół, proponujących dwusemestrowe studia dla ludzi, którzy chcą być szybko pośrednikami. Oznacza to, że spełnienie minimalnych wymogów formalnych już wystarczy do podjęcia działalności. Efekt tego może być tylko jeden – obniżenie jakości świadczonych usług. Mam już zresztą przykłady z życia jak taki system będzie działał w praktyce. Znam firmę, która zajmuje się praktycznie wszystkim, jak na rynku nieruchomości trwa ożywienie, to sprzedają mieszkania, jak zarobić można na czymś innym to przeczuczą siły na inną działalność. Gdzie tu jest miejsce na rzetelną pracę z klientem? Gdzie tu jest czas na poważne potraktowanie swoich obowiązków?

Częstochowa



**Monika
Kmieciak**
NOVA
Partner SON

Kursów, na których można było uzyskać uprawnienia do wykonywania zawodu jest coraz więcej. Jest też u nas dość liczne środowisko młodych ludzi, którzy bardzo interesują się transakcjami na rynku nieruchomości. Obecnie nie ma więc praktycznie żadnych przeciwwskazań, by od razu, zaliczając tylko teoretyczne przygotowanie zacząć pracę w zawodzie pośrednika. Brak egzaminów sprawia, że poziom kształcenia nie jest odpowiednio wysoki. Tacy ludzie otwierają więc swoje biura, podpisują umowy i... potem zaczynają się kłopoty. Dla mnie jest to nie tylko konkurencja, ale przede wszystkim duży problem. Obraz pośrednika szybko się wypacza. Tak naprawdę, to klienci przestają rozumieć, co tak naprawdę oznacza profesjonalna usługa pośrednictwa.

Buuuum

na nieruchomości
Trwa!

Masz firmę?

Teraz możesz się zareklamować!

w porównaniu do innych trafiamy idealnie w cel



NAKŁAD KONTROLOWANY
ZWIĄZEK KONTROLI DYSTRYBUCJI PRASY

potwierdzony
nakład nie mniejszy niż
15 000 egz.

Nasi Klienci to w 99 %
jutrzejsi inwestorzy

kontakt: 032 35 2 22 22
0 601 98 13 14

NIERUCHOMOŚCI



W INTERNECIE

Tylko sprawdzone oferty



ADRES

www.son.pl

DRUKUJ

WYSZUKAJ WG CENY

→ dodaj do ulubionych

Teraz nowe
funkcje
i udogodnienia



Łatwa wyszukiwarka ofert



Oferty nieruchomości z ostatniej chwili



Kalkulatory
kosztów
i kredytów



łatwo
szybko
i bezpiecznie



i bezpiecznie

SYSTEM OFEROWANIA NIERUCHOMOŚCI
NAJWIĘKSZY SYSTEM PROMOCJI I SPRZEDAŻY OFERT

Z prac Komisji Odpowiedzialności Zawodowej dla pośredników w obrocie nieruchomości.

Czy pośrednik może żądać wynagrodzenia gdy nie doprowadził do transakcji?

Do KOZ-y marsz!

W rubryce tej przedstawiamy będziemy przypadki skarg na pośredników w obrocie nieruchomościami, rozpatrywanych przez KOZ powołaną przy Ministerstwie Budownictwa, zakończonych prawomocnymi orzeczeniami i opublikowanych na stronach internetowych Ministerstwa Budownictwa.

Do pośrednika Jana K. zgłosiło się rodzeństwo Andrzej J., Bartosz J., Czesław J. pragnące skorzystać z jego pomocy przy sprzedaży domu, który odziedziczyli po swoich rodzicach. Okazali pośrednikowi kompletne dokumenty dotyczące sprzedawanej nieruchomości. Po negocjacjach wszyscy podpisali umowę pośrednictwa w sprzedaży nieruchomości z klauzulą wyłączności, przekazując jednocześnie za pokwitowaniem klucze od sprzedawanego domu. Pośrednik przystąpił do wykonywania czynności zawodowych.

Nieruchomość należała do kategorii trudno sprzedawalnych z uwagi na wielkość domu, jego położenie i oczekiwania cenowe sprzedających. Akcja marketingowa, prowadzona przez pośrednika Jana K. była prowadzona bardzo szeroko. Nieruchomość reklamowano nie tylko w lokalnej prasie i Internecie, lecz również w prasie o zasięgu krajowym. Zainteresowanie ogłoszeniami było bardzo duże. Pośrednik Jan K. wielokrotnie pokazywał nieruchomość potencjalnym zainteresowanym jednak nikt z oglądających nie

potwierdził chęci zakupu. Po około 10 miesiącach z pośrednikiem skontaktował się Adam D., wyrażający zainteresowanie nieruchomością. Adam D. obejrzał dom oraz wyraził chęć negocjacji ze sprzedającymi. Długie negocjacje zakończyły się podpisaniem protokołu uzgodnień wraz z ustaleniem terminu podpisania umowy przedwstępnej.

Po kilku dniach do pośrednika zgłosili się Andrzej J., Bartosz J., Czesław J. informując go, że wynegocjowana cena jest znacznie niższa od ich pierwotnych oczekiwań i w tej sytuacji nie przystąpią do umowy przedwstępnej. Równocześnie rozwiązywali umowę z pośrednikiem Janem K., uzasadniając to oczekiwaniem na lepszą koniunkturę. Pośrednik przyjął ich wyjaśnienie za dobrą monetę i nie zażądał od swoich klientów wynagrodzenia za wykonaną pracę.

Po kilku miesiącach w trakcie pobytu w Wydziale Ksiąg Wieczystych Sądu Rejonowego pośrednik Jan K. sprawdził księgę wieczystą prowadzoną dla opisanej wyżej nieruchomości i ze zdezorientowaniem stwierdził, że Andrzej J. odkupił udziały od Bartosza J. i Cze-

śława J. i jest obecnie jedynym właścicielem nieruchomości. Dalsze „śledztwo” prowadzone przez pośrednika Jana K. ujawniło, że Andrzej J. kupił udziały od Bartosza J. i Czesława J. po cenie uzgodnionej w protokole uzgodnień z Adamem D. W tej sytuacji pośrednik wystąpił do rodzeństwa J. o zapłatę należnej mu prowizji. Andrzej J., Bartosz J., Czesław J. odmówili zapłaty, stwierdzając, że transakcja nie została sfinalizowana za pośrednictwem Jana K.

Pośrednik wystąpił do sądu z pozwem przeciwko rodzeństwu J. o zapłatę prowizji i sprawę wygrał.

W odpowiedzi Andrzej J. złożył skargę na pośrednika Jana K. do Komisji Odpowiedzialności Zawodowej, która w postępowaniu pośrednika Jana K. nie dopatrzyła się naruszenia przepisów prawa, standardów zawodowych oraz zasad etyki zawodowej.

Wręcz przeciwnie uznała, że pośrednik Jan K. wykonał czynności zawodowe na rzecz swoich klientów prawidłowo i wykazał pełne zaangażowanie w sfinalizowaniu transakcji. Komisja przychyliła się do tezy pośrednika, że zamawiający próbowali wykorzystać pracę pośrednika do zbadania rynku nieruchomości, nie mając zamiaru zapłacić pośrednikowi należnego wynagrodzenia i oddaliła skargę Andrzeja J.

Ustawa nakłada na pośrednika obowiązek zawierania pisemnej umowy pośrednictwa ze swoim klientem.

Coś za coś

Relacje pomiędzy klientem, a pośrednikiem to najczęściej decydujący element dobrze przeprowadzonej transakcji. Aby była ona korzystna dla obu stron, potrzebne jest dokładne zrozumienie obu stron. Najważniejsze elementy trzeba jednak wyjaśnić przed podpisaniem umowy.

Rynek nieruchomości – to ostatnio modny temat, a w prasie często pojawiają się informacje na ten temat. Dla pośrednika to bardzo dobra wiadomość, bo przeciętny obywatel potrzebuje informacji, aby móc się poruszać na tym rynku. Problem jednak w tym, że w wielu przypadkach przekazuje się nie tylko proste informacje o faktach, ale opatruje się własnym komentarzem, który świadczy tylko o jednym, że piszący nie rozumie o czym pisze. Powoduje to dezorientację ludzi i tworzy dodatkowe źródło nieporozumień.

Čzęstym tematem takich komentarzy są umowy na wyłączność proponowane przez doświadczonych dobrze wykwalifikowanych pośredników.

Oprócz nieznanych zagadnień dziennikarzy straszenie umowami na wyłączność uprawiają też różni przypadkowi pośrednicy, którzy są zakałą środowiska, psują opinię o nim i nigdy nie powinni tego zawodu uprawiać.

Klienci są informowani, że umowy takie są niedopuszczalne, bo rzekomo ograniczają prawa klienta, a więc są dla niego niekorzystne. Co może sobie pomyśleć człowiek, który słyszy lub czyta takie teksty?

Będzie w to wierzył tak długo, dopóki ktoś mu nie wytłumaczy, że to wszystko bzdury i jest dokładnie odwrotnie.

Dlatego też postaram się opisać najważniejsze elementy poszczególnych etapów pracy pośrednika z klientem. Przedstawimy też za i przeciw umów zawieranych przez klientów z pośrednikami.

Oczekiwania klientów pośrednika.

Zanim spróbuję wyjaśnić różnice pomiędzy umowami, aby klient mógł świadomie dobrze wybrać, spróbujemy się zastano-

wić jakie są oczekiwania klientów wobec pośredników oraz pośredników wobec klientów.

Czego oczekuje klient sprzedający?

- szybkiej sprzedaży;
- znalezienia dobrego kupca (tego co najwięcej zapłaci);
- pomocy w załatwieniu potrzebnych dokumentów;
- pomocy przy wyprostowaniu ew. zaszłości w dokumentach;
- dobrej organizacji procedury sprzedaży;
- organizacji zapłaty, zapewniającej bezpieczeństwo rozliczenia
- pomocy przy wydaniu nieruchomości;
- dobrego doradztwa na każdym etapie transakcji

Pośrednik ma do wyboru 2 podstawowe możliwości.

- nie robić nic i czekać, aż zgłosi się do niego klient, który akurat czegoś takiego poszukuje;

- zainwestować swoje pieniądze w reklamę nieruchomości;

Można też wybrać wyjście pośrednie – reklamować po jak najniższych kosztach własnych. Przykładem

takiego działania są ogłoszenia typu – „Dom 150m², dz.1000 m² sprzedam tel...”. Tylko co to ma wspólnego z reklamą?

Z czego większość klientów nie zdaje sobie sprawy?

Z konsekwencji jakie ponosi pośrednik podpisując z klientem umowę pośrednictwa. Konsekwencją zawarcia umowy jest bowiem udzielenie temu klientowi swego rodzaju „kredytu” przez pośrednika!! Większość pośredników nie pobiera bowiem od swoich klientów żadnych opłat przy podpisaniu umowy.

Tymczasem do czasu zrealizowania umowy, pośrednik z własnych pieniędzy finansuje wszystkie czynności związane z umową, a wynikające z określonych powyżej oczekiwań klientów. A najwyższe koszty pośrednika stanowi reklama nieruchomości. Realizacja umowy pośrednictwa rzadko trwa krócej niż kilka miesięcy – koszty te są więc niemałe, a bezpośrednio zależą od zakresu obowiązków pośrednika zapisanych w umowie.

Czy każdy klient zdaje sobie sprawę z tego, że podpisując umowę – zagania pośrednika do pracy i naraża go na koszty?

Nie mogą więc dziwić oczekiwania pośrednika, że po realizacji umowy, chce odzyskać wydane wcześniej pieniądze w postaci należnego mu zgodnie z zawartą umową wynagrodzenia. Oczekiwania pośrednika przekładają się na zapisy o karach umownych na rzecz pośrednika, zawarte w umowach pośrednictwa.

W następnym numerze Inwestuj w Nieruchomości opiszemy dokładnie wszystkie za i przeciw podpisywanych z pośrednikami umów.

ADAM NITKA



Czego oczekuje kupujący?

- zapewnienia możliwości wyboru;
- wyczerpującej informacji o nieruchomości;
- zapewnienia dobrej organizacji transakcji;
- zapewnienia bezpieczeństwa w sprawach zapłaty i wydania nieruchomości
- dobrego doradztwa na każdym etapie transakcji

Rola reklamy w obrocie nieruchomościami.

Znalezienie nabywcy na nieruchomość polega na dotarciu do tego jednego jedyne go klienta, którego gust w tym zakresie jest zbliżony do gustu właściciela nieruchomości. Musi on bowiem zaakceptować to co wybudował lub urządził jej właściciel lub zaakceptować fakt, że oprócz kosztu zakupu poniesie dodatkowo koszty koniecznych zmian. Jak dotrzeć do takiego klienta?

KOMENTARZ REDAKCJI:



Adam Nitka

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

Partner SON

daży, wynajmu i in. Tak więc wynagrodzenie pośrednika, to zapłata w umówionej wysokości za wykonywane przez niego - na swój koszt - czynności, aby doprowadzić do umowy np. sprzedaży. Niektórzy pośrednicy uzależniają (moim zdaniem niesłusznie) wypłatę wynagrodzenia od efektu swojej pracy, czyli od zawarcia transakcji.

Dlaczego uważam, że jest to błąd. Popatrzmy jak to jest w innych zawodach. Czy wynagrodzenie adwokata lub radcy prawnego zależy od tego czy wygra sprawę sądową? Czy wynagrodzenie lekarza jest uzależnione od całkowitego wyleczenia klienta? Czy wynagrodzenie biura maklerskiego zależy od zysku ich klienta inwestującego na giełdzie? Nie, bo jest to klasyczna usługa, gdzie płaci się za wykonaną pracę, a nie za

efekt. Nie widzę więc powodu, aby klienci i niektórzy „doradzający” im dziennikarze dziwili się, że oczekuje wynagrodzenia pośrednik, którego zatrudnił do pracy na własną rzecz klient, podpisując umowę pośrednictwa. Przecież pracując dla klienta, pośrednik ponosi koszty tej pracy.

Natomiast całkiem inną sprawą jest, czy pośrednik wykonał prawidłowo i wszystko to, do czego się zobowiązał w umowie pośrednictwa. W przypadku żądania wynagrodzenia bez osiągnięcia efektu w postaci sprzedaży, pośrednik powinien umieć udokumentować wykonaną przez siebie pracę. Tego klient ma prawo zażądać. Najczęściej jest tak, że sprawa łąduje w sądzie, który oceniając dowody wydaje odpowiednie orzeczenie.

SZUKASZ? cieśla murarz architekt mał.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!

Czarnomorska przygoda



**Monika
Łupińska-Duda**

Agencja NITKA & CZAPLA
Gliwice
Partner

Bułgaria to jeden z nielicznych krajów europejskich z gorącym morzem latem i szlakami narciarskimi w zimie. Ostatnio to również wyjątkowo interesujące miejsce dla inwestorów zainteresowanych nieruchomościami.

Bułgarskie słońce raczej kojarzy się nam z wypoczynkiem. Warto jednak spojrzeć nie tylko na niebo, ale i na otaczające nas domy i grunty. Przy zaskakująco niskich cenach nastąpił tam wysoki wzrost cen (dotychczas około 30%). Ekspert europejski przewidują kolejny wzrost w ciągu 3 lat od wejścia Bułgarii do UE o minimum 100%. Podobny wzrost cen mieszkań miał miejsce w krajach, które wcześniej weszły do UE (np. Polska, Estonia, Łotwa, Litwa, Hiszpania, Portugalia).

Niektórzy są zdania, że Bułgaria jest ostatnio odkrytym sekretem Europy, gdzie istnieją możliwości spekulacji.

W Sofii znajduje się najbardziej rozbudowany i dy-



namiczny rynek nieruchomości w Bułgarii. Odnosi się to również do rynku wynajmu. Jak każda stolica, tak i Sofia jest centrum tysięcy biznesów, zagranicznych ambasad, oddziałów firm i organizacji międzynarodowych, administracji publicznej. Cechą charakterystyczną stolicznych nieruchomości jest również najwyższe tempo wzrostu cen. Przez ostatnie dwa lata średnia cena nieruchomości w centrum miasta wzrosła 50 - 60% a dzisiejszy poziom cen kształtuje się na poziomie od 1000 do 1300 euro za metr kwadratowy powierzchni w zależności od lokalizacji i stanu apartamentu. Spodziewana jest kontynuacja wzrostu cen na poziomie od 15 do 20% na rok przez kolejne kilka lat do osiągnięcia cen podobnych nieruchomości

ści takich jak w innych stolicach krajów Europy Wschodniej: Budapeszcie (Węgry), Pradze (Czechy) i Warszawie (Polska), gdzie aktualnie cena za metr kwadratowy wynosi 1800 do 2000 euro.

Procedury zakupu nieruchomości apartamentu w Sofii zależą od wieku i typu nieruchomości. W przypadku nowych apartamentów „w trakcie budowy” proces zakupu odbywa się poprzez wpłatę opłaty rezerwacyjnej w wysokości zazwyczaj 5%-10%, następnie dokonuje się płatności według określonego planu związanego z etapem budowy. Kupując nieruchomości „w trakcie budowy” mamy do czynienia z zakupem po dzisiejszych cenach nieruchomości na jutro. Rezerwacja nieruchomości oznacza, że przed zakończeniem budowy wartość zakupionej nieruchomości

może wzrosnąć, ale cena jaką płaci kupujący nie może być zmieniona mimo wzrostu panującego na rynku.

Dla wszystkich nieruchomości nabywanych w Bułgarii włącznie z Sofią, istnieje dodatkowy koszt opłat skarbowych, podatków lokalnych i opłat notarialnych. Wysokość tych kosztów wynosi w przybliżeniu około 3% ceny nieruchomości i zazwyczaj płacone są na zakończenie procesu zakupu. Wynagrodzenie dla agencji nieruchomości także wynosi zazwyczaj 3% ceny nieruchomości.

W Bułgarii naliczany jest roczny podatek od nieruchomości. Stawka tego podatku jest obliczana w porównaniu do szczególnego przydziału i kwoty płatności uzależnionej od zakresu czynników takich jak: lokalizacja i typ bu-



dynku, daty budowy i dokonanych udoskonaleń.

Bułgaria posiada dobrą lokalizację, którą jest południowo-wschodnia część Europy - wiele wspaniałych gór, cudowne nadbrzeże Morza Czarnego, przestrzenne nizinne tereny w dolinie Dunaju. Większość pięknych wiejskich terenów Bułgarii pozostało nienaruszone przez urbanizację i są naturalnie czyste. Dlatego też, wiejskie nieruchomości cieszą się sporym zainteresowaniem zagranicznych turystów. Dużym plusem jest fakt, że prawie 100% większych nieruchomości w Buł-

garii posiada elektryczność i bieżącą wodę. Wszystkie wsie posiadają linie telefoniczne, zasięg telefonów komórkowych, złącze telewizyjne i radiowe, wiele z nich posiada również telewizję kablową z kanałami międzynarodowymi. Wszystkie wiejskie obszary mają asfaltowe drogi, poczty, regularny transport autobusowy, stacje benzynowe, władze lokalne. Większość z nich znajduje się w pobliżu większych miast z szerszym zakresem udogodnień - kafejek internetowych, kin, teatrów, stacji kolejowych, szpitali, szkół, itp.

Wiedza ludzi zdecydowanie wpływa na jakość usług

Czarne chmury nad licencjami



**Prezydent PFRN
Aleksander
Scheller**

W 2008 r. wchodzi w życie nowelizacja ustawy o gospodarce nieruchomościami, która likwiduje egzaminy w zawodach pośrednika i zarządcy podnosząc jednocześnie poprzeczkę wykształcenia.

Dostęp do zawodów nieruchomościowych dla osób bez wyższego wykształcenia zosta-

nie zamknięty. W celu uzyskania licencji trzeba będzie dysponować wyższym wykształceniem na poziomie co najmniej licencjatu, świadectwem ukończenia studium podyplomowego oraz zaświadczeniem z ukończenia półrocznej praktyki zawodowej pod nadzorem licencjonowanego fachowca.

Intencją ustawodawcy było rzekomo doprowadzenie do spadku cen za usługi zarządców i pośredników poprzez wzrost konkurencji. Wprowadzający w 1998 r. parlament nie miał wątpliwości, że zawody nieruchomościowe muszą być zawodami kwalifikowanymi, zakończonymi egzaminem weryfikującym wiedzę.

Posłowie ustępującego parlamentu, którzy w imię złej pojętej wolności gospodarczej uchwalili zniesienie weryfikacji wiedzy w zawodach nieruchomościowych nie mają pojęcia o funkcjonowaniu rynku nieruchomości. W dziedzinach pośrednictwa i zarządzania trwa walka o klienta, a ceny

usług w sposób zdecydowany reguluje rynek. Licencje nie mają najmniejszego wpływu na ceny usług, natomiast wiedza ludzi wykonujących ten zawód zdecydowanie wpływa na jakość usług.

Nie pierwszy raz się okazuje, że w imię wątpliwej doktryny psuje się dobrze funkcjonujący rynek. Pośrednik i Zarządca Nieruchomości to zawody, w których wymagany jest niezwykle szeroki zakres wiedzy od geodezji i budownictwa począwszy, poprzez prawo, ekonomię, marketing, psychologię sprzedaży do niuansów wieczysto-księgowych.

Dlatego też uważam, że wiedza i umiejętności kandydatów

do zawodów nieruchomościowych - w interesie ludzi, których będą obsługiwać, powinna być weryfikowana egzaminem.

Ciągle zmiany w zakresie licencjonowania zawodów nieruchomościowych oraz gierki uprawiane przez kolejnych posłów i urzędników centralnych spowodowały, że Polska Federacja Rynku Nieruchomości rozpoczęła działania w kierunku wprowadzenia certyfikacji zawodów pośrednika i zarządcy nieruchomości.

W Urzędzie Patentowym RP zostały zastrzeżone tytuły zawodowe:

Broker Nieruchomości Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Zarządca Nieruchomości Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Tytułami tymi będą mogli się posługiwać wyłącznie ci pośrednicy i zarządcy, którzy dobrowolnie poddadzą się weryfikacji swojej wiedzy. Chcemy w ten sposób wysłać czytelny sygnał do klientów, kto poddał się sprawdzeniu swojej wiedzy i jest gwarantem rzetelnej profesjonalnej obsługi.

Jednocześnie ponieważ w biurach nieruchomości brakuje wykwalifikowanych ludzi do pracy pod nadzorem pośrednika lub zarządcy, a wiele osób poszukuje pracy, wprowadzony zostanie niższy szczebel zawodowy do uzyskania któ-

rego wymagane będzie posiadanie średniego wykształcenia i mniejszy zakres zweryfikowanej wiedzy:

Agent Nieruchomości Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Administrator Nieruchomości Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Szkoleniem tych osób zajmą się organizacje zawodowe zrzeszone Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości.

Poniżej podajemy propozycję głównych zasad certyfikacji, która wejdzie po ostatecznym wejściu w życie zmian w ustawie o gospodarce nieruchomościami oraz przepisów wykonawczych do niej.

Warunki uzyskania tytułu Broker Nieruchomości PFRN

Osoby, które uzyskały licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami w trybie z egzaminem	Osoby, które uzyskały licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami w nowym trybie bez egzaminu
- Licencja pośrednika w obrocie nieruchomościami - Ukończenie 16 godzinnego szkolenia	- Licencja zawodowa pośrednika w obrocie nieruchomościami - Ukończenie 120 godzinnego kursu, rozszerzającego wiedzę zdobytą na studiach podyplomowych. - Egzamin przed komisją PFRN

Działki:

W INTERNECIE
www.son.pl

Nieruchomości
z ostatniej chwili

DRUKUJ
WYSZUKAJ WŁ. CENY
DODAJ DO ULUBIONYCH

Proste
wyszukiwanie
ofert

fatwo
szybko
i bezpiecznie.

PEWNA
OFERTA**AKTUALNIE W OFERCIE:**

274 działki w tym:
mieszkaniowe - 180 ofert
inwestycyjne - 62 oferty
rolne - 16 ofert
rekreacyjne - 6 ofert
leśna - 2 oferty

Najtańsza w ofercie:

cena 8.000 zł inwestycyjna
pow. 257m² Bieruń

Najdroższa w ofercie:

cena 6.268.640 zł inwestycyjna
pow. 9,0 ha Studzienice

▼ Działki w cenie ok. 100.000 zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty www.son.pl**■ CHEŁM ŚLĄSKI**

– mieszkaniowa
pow. 2579 m²,
Działka pod budownictwo jed-
norodzinne uzbrojona o pow.
2579 mkw. w otoczeniu do-
mów jednorodzinnych w miej-
scowości Kopciowice na gra-
nicy Bierunia Nowego. (...)

■ NIEBOROWICE

– pow. gliwicki
– mieszkaniowa
pow. 900 m²,
Urokliwe działki budowlane, te-
ren płaski, w sąsiedztwie nowe
domy. Dogodna komunikacja.
Media - woda, prąd. Cena za-
wiera udział w drodze. (...)

■ WIŚNICZE

– pow. gliwicki
– rolno – mieszkaniowa
pow. 10390 m²,
Działka mieszkaniowo-rolna po-
łożona w spokojnym i zielonym
otoczeniu w uroczej wsi położo-
nej w odległości 25 km od cen-
trum Gliwic. (...)

■ RADONIA

– pow. gliwicki
– mieszkaniowa
pow. 3200 m²,
Radonia miejscowość położona
w kierunku na Olesno. Można
kupić osobno 2 działki - 1000
m², 2200 m². (...)

KOMENTARZ EKSPERTA SON:

Zwiększa się podaż działek z mniejszych miejscowości. Brak oferty w dużych miastach ze względu na brak planów przestrzennego zagospodarowania. Tradycyjnie przed zimą mniejsze zainteresowanie kupujących. Tendencja cenowa nieznacznie rosnąca.

**W cyklu: BIURA
NIERUCHOMOŚCI****PARTNERZY SON**PEWNA
OFERTA

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

Wojkowice

**FACHOWO
STARANNIE,
KOMPLEKSOWO**

Nazwa firmy:

OLMAR
Nieruchomości - Obrót - Pośrednictwo -
Wycena - Doradztwo
Marian Olejniczak
Firma działa od 1996 roku

Adres:

→ 42-580 Wojkowice
ul. Jana III Sobieskiego 240
tel. 032-769-48-38
tel/fax 032-769-48-39
tel. kom. 0502-208-530
e-mail: olmar@olmar-gp.pl
www.olmar-gp.pl, www.olmar.gratka.pl

Licencje zawodowe

→ rzeczoznawcy nr 2177
→ pośrednika nr 1080

Wielkość ubezpieczenia OC:

25 000 €

Specjalizacja w zakresie nieruchomości:

→ cały zakres na terenie objętym
przez biura partnerskie SON-u

Przynależność do stowarzyszenia:

BCK - SPON; ŚSRzM

Zakres działalności:

→ Wycena nieruchomości
→ Doradztwo w zakresie regulacji stanów
prawnych nieruchomości,
→ Doradztwo dla potrzeb zeznań
majątkowych spadkowych,
→ Doradztwo przy podziałach
nieruchomości.

Bielsko-Biała

**WYBIERZ
WŁAŚCIWY ADRES**



firma rodzinna działająca od 1992 rok



STANISŁAW JANCZAR
LICENCJA NR 245



MAGDALENA JANCZAR
LICENCJA NR 5437



MARCIN JANCZAR
LICENCJA NR 897

**PROFESJONALIZM
DOŚWIADCZENIE
SKUTECZNOŚĆ
ZAUFANIE**

Nazwa firmy:

NIERUCHOMOŚCI „REAL”

Adres:

→ 43-300 Bielsko-Biała ul. Nad Niprem 6
tel./fax: 033 812 41 55; 033 819 36 33
www.real.bielsko.pl e-mail: real@post.pl

Licencje zawodowe

→ Licencje zawodowe nr: 245, 897 i 5437

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 600 000 zł

Przynależność do:

→ Bielsko-Częstochowsko-Katowickie
Stowarzyszenie Pośredników w
Obrocie Nieruchomościami
→ System Oferowania Nieruchomości
→ Powszechnie Towarzystwo Ekspertów
i Doradców Rynku Nieruchomości

Zakres działalności:

→ Pośrednictwo w kupnie, sprzedaży, najmie
oraz wynajmie nieruchomości
→ Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości

Chorzów**Kompleksowo, Rzetelnie, Miła obsługa****Nazwa firmy:**

KRM NIERUCHOMOŚCI
Józef Wilczyński
Działa od roku 1996

Adres:

→ Chorzów 41-500, ul. Wolności 13/4
Tel : +48-Prefix-32-2492352-4
Fax : +48-Prefix-32-2492353
Józef Wilczyński tel: 0-501467165
Grażyna Światała tel: 0600644497
Tomasz Warzecha tel: 0-601062971
Andrzej Wylęznik tel: 0-509516286
www.krm.nieruchomosci.pl
www.krm.gratka.pl
office@krm.nieruchomosci.pl
j.wilczynski@krm.nieruchomosci.pl

Przynależność do stowarzyszenia:

BCK SPON; SON

Ilość osób zatrudnionych: 5**Licencje zawodowe**

→ pośrednika nr 602, 3199, 3866

Wielkość ubezpieczenia OC:

25000 EURO plus 25000 EURO

Zakres działalności:

→ Pośrednictwo w obrocie nieruchomości
(lic.602, lic. 3199 lic.3866)
→ Wyceny nieruchomości (lic.1796)
→ Zarządzanie nieruchomościami(lic.11153)
→ Obsługa prawna
→ Zastępstwo inwestycyjne
→ Inwentaryzacja nieruchomości

Tychy

**Skutecznie,
profesjonalnie,
bezpiecznie**

Nazwa firmy:

P.H."Romeks" Romuald Chruściki
1990 roku, w branży nieruchomości od 1995

Adres:

→ 43-100 Tychy, ul. Grota Roweckiego 60
tel. 032 217-58-28; 032 217-58-38
romeks@romeks.pl
www.romeks.pl

Przynależność do:

BCK SPON; SON

Ilość osób zatrudnionych: 18**Licencje zawodowe**

→ 1692

Wielkość ubezpieczenia OC:

→ 100 000 €

Zakres działalności:

→ Domy, mieszkania, działki, lokale,
obiekty komercyjne
→ Pośrednictwo w sprzedaży oraz wynajmie
→ Ekspertyzy, doradztwo

JAK SZUKAĆ

katowicki

OU - Obiekty użytkowe

DZ - Działki inwestycyjne

s - sprzedaż, w - wynajem, d - dzierżawa, 2p - ilość pokoi



szczegóły na ostatniej stronie

PEWNE NIERUCHOMOŚCI www.son.pl Więcej zdjęć ofert



sOU WODZISŁAW ŚLĄSKI. Funkcjonująca hurt- sklep mat budowlanych. Całość składa się z 5 bu- dynków o łącznej pow. 941m2 i 20działki.

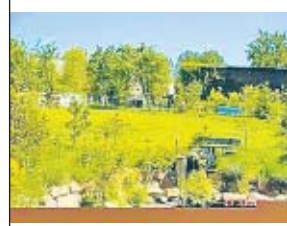


sOU ZABRZE, BIUROWIEC 5 - cio kondygn- acyjny, podpiwniczony. Parter 400 m2, piętra 4 razy 308 m2, piwnica użytkowa 380 m2, ogó- Ńcem 2019 m2 powierzchni użytkowej.



sSDZ ŁĘDZINY, Nieruchomość znajduje się na pograniczu miasta Łędziny z miastem Mysłowi- ce, przy Drodze Krajowej Nr 15 (S1).

PEWNE NIERUCHOMOŚCI www.son.pl Więcej zdjęć ofert



sSDZ RUDA ŚLĄSKA, Grunt przy ruchliwej dro- dzie pod cele mieszkalne i usługowe.

Sprzedawaj i kupuj bezpiecznie BIURA PARTNERSKIE SON



sSDZ TYCHY, Działka inwestycyjna o pw. 25.642 m2 przy ul. Beskidzkiej w Tychach (trasa Katowice - Bielsko. Bezpośrednie sąsiedztwo obiektów usługowo-handlowych.

Sprzedawaj i kupuj bezpiecznie BIURA PARTNERSKIE SON



sOU TURZA ŚLĄSKA, Ciekawa propozycja -do sprzedaży czynny i prosperujący obiekt produkcyjny - zakład stolarski - o pow. ok. 1600 m2, na działce pow. 5100 m2, zlokalizowany w okolicy Wodzisła- wa Śl. Możliwy dojazd TIR. Hala główna o wymia- rach 95 na14 m., oraz zaplecze biurowe, sanitarne, socjalne, magazynowe, parkingowe.



wOU WODZISŁAW ŚLĄSKI, ul. Górnicza. Obiekt małej gastronomii o powierzchni110 m2. Składający się z 1 dużego pomieszczenia, 2 wc, kuchni. Firma CENTRUM tel. 32 456 21 83



wOU ZIEMIECICE, Dom12km od Centrum Gliwic i 8km od zjazdu na autostradę garaż na 3-samochody, idealny na siedzibę firmy lub na ce- le mieszkalne.



sSDZ MYSŁOWICE, Centrum Działka budowla- no-usługowa w pobliżu centrum. Teren świetnie nadaje się pod pawilon-handlowo-usługowy, market. Bardzo dobra komunikacja -dziłka przy ulicy. Szerokość ok. 30m.



sSDZ RUDA ŚLĄSKA, Nieruchomość w cen- trum Rudy Śląskiej, pow. działki 2.229m2. Dział- ka zabudowana podpiwniczonym, dwupiętrowym budynkiem o pow. 1.458m2 (do remontu) oraz budynkami gospodarczymi.

sOU TYCHY, Garaż murowany w bardzo atrak- cyjnej części miasta/centrum/. Pow 19,8mkw. Nadaje się również na działalność. ROMEKs- Bogumiła Łupirńska 604-093-018



sOU ZABRZE, Obiekt składający się z budynku użyt- k., wolnostojącego, 2-kondygn. o pow. 628,57 m2 i budynku portierni o pow. 16m2. Pietro do wy- kończenia. Idealny na siedzibę firmy, fitness, klub, szkołę, hotel, dom opieki, usługi itp.

Działki inwestycyjne

sSDZ BIERUŃ, Działka inwestycyjna, prostokąt szer. 76 m, możliwość szeroko pojętej działalno- ści gospodarczej, usług o charakterze komercyj- nym z budową motelu, lub supermarketu włącznie. Dostępne media to prąd, woda i gaz, oraz w planach gminy kanalizacja. Proponowana cena brutto.



sSDZ MYSŁOWICE, Mysłowice - działka inwe- stycyjna z aktualnym planem zagospodarowania przestrzennego, gdzie teren oznaczony jest jako UH. Bezpośredni dostęp do drogi, wszystkie me- dia w granicy. W bliskiej odległości droga krajo- wa S1- około 400m. Przeznaczenie: obiekty han- dlowe, usługowe, rzemieślnicze, bazy, składy, centra logistyczne. www. domooptima.pl

wOU TYCHY, Obiekt handlowo-usługowy o pow 960 m2, (możliwe jest powiększenie nawe do ok. 1500m2) rozciągający się wzdłuż drogi osiedlowej z parkingiem na kilkadziesiąt samochodów. Idealny na duży market, salon meblowy itp. Parking można także zagospodarować w/g uznania (ok 1000m2) Wyso- kość obiektu ok 5m, kilka bram wjazdowych, po- mieszczenia biurowe i socjalne w wyższym stand- ardzie. Część biurowa jest klimatyzowana. Wszystkie media dostępne. Obiekt ogrzewany niezależnie. Obiekt nadaje się na handel, usługi a także magazyn lub produkcję. Bardzo dobry wyjazd do drogi krajowej nr 1 (trasa K-ce Bielsko) a także bliskie sąsiedztwo zabu- dowy mieszkaniowej i usługowej. Cena: 20.000 zł neto/m-c. Możliwa opieka administracyjna. Głęb. obiektu 12m, szer. 80m. Aktualnie podzielony na kilka sek- cji, można utworzyć wspólną powierzchnię. ROMEKs Zygmunt Puk 608-365-207. Ewa Puk 600-321-512



sSDZ BYTOM, Atrakcyjnie zlokalizowana dział- ka komercyjna pow. 8500 m. - grunt będący w użytkowaniu wieczystym, zabudowany zespole- m obiektów stanowiących odrębną od gruntu nieruchomości. Bud. magazynowo- produkcyjny o pow. 1720 m, wys. ok 4,0 m, z dostępną ram- pą, wiatła magazynowa pow. 511 m, biurowiec pow. 160 m. Dodatkowo portiernia, budynek gara- żowy, budynek socjalny. Wszystkie obiekty do renowacji. Teren przemysłowy - utwardzony - możliwość szeroko pojętej działalności gospo- darczej.



sSDZ TYCHY, Atrakcyjnie zlokalizowana działka mieszkaniowo-usługowa o powierzchni 8630m2. Na działce dostępne następujące me- dia: 220 V, wodociąg komunalny, gaz, kanaliza- cja sanitarna. Dojazd drogą asfaltową. Cena 90, -/m2. Uwaga! Działka w trakcía podziału. Z po- wierzchni 9531m2, zostaje wyłączona pow. ok. 900 m2. Kontakt: ROMEKs Anna Stolecka 608015825, e-mail: anna.stolecka@romeks.pl

wOU TYCHY, Obiekt wolnostojący z bardzo ład- nym lokalem o pow. ok 300m2 na parterze z bardzo ładną witrażą. Na piętrze pomieszczenia mieszkalne o pow. ok. 230 m2. Całość podpiwniczona ok 230m2- część magazynowa z osobnym wejściem, połączona z pozostałymi kondygnacjami windą to- warową. Sa pomieszczenia pod produkcję spożywc- zą. Do każdej kondygnacji jest osobne wejście. Lo- kal nadaje się na różnego typu działalność: handlo- wa, gastronomiczną, usługowa itp. Dobra lokalizacja - lokal z budynkiem bardzo widoczny. ROMEKs Ewa Puk 600 321 512, Zygmunt Puk 608-365-207

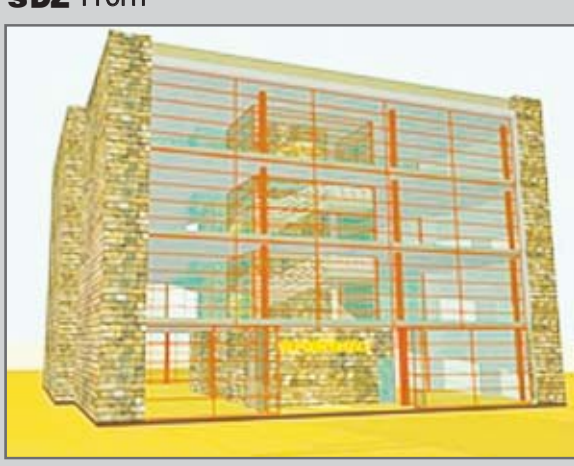
sSDZ RACIBÓRZ, Działka komercyjna o pow. 10a z dec. o war. zabud. Projekt bud. usług- -miesz. Parter handl. -336m2, pietro miesz. 214m2. CENA-228 tys zł. MANAGER tel.032/4153416

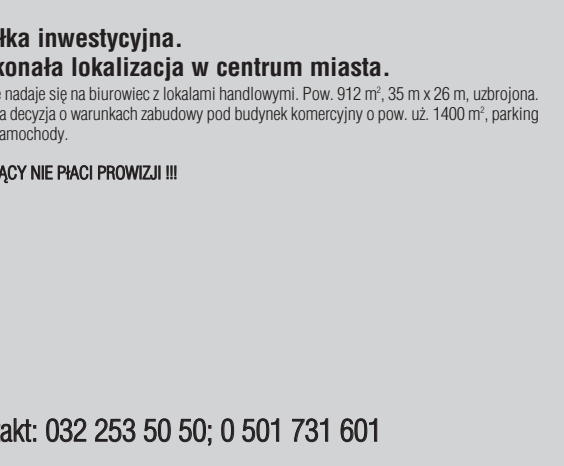


sOU ZABRZE, ul. Hagera, obiekt biurowo - handlowo - magazynowy. Pow. ok 820m2, dz. 2232m2. Bardzo dobra lokalizacja! tel. 0600 976 027, 0601 468 509

Sprzedawaj i kupuj bezpiecznie BIURA PARTNERSKIE SON

Sprzedawaj i kupuj bezpiecznie BIURA PARTNERSKIE SON

sSDZ TYCHY  Kontakt: 032 253 50 50; 0 501 731 601 CENA: 1 350 000 + 22% VAT zł Nr 47A776

Działka inwestycyjna. Doskonała lokalizacja w centrum miasta.  Kontakt: 032 253 50 50; 0 501 731 601 CENA: 185 000 zł Nr 26A515

sSDZ ŚWIERKLANIEC  Kontakt: BIG tel. 032-285-48-45, 0501-576-634 CENA: 559 920 zł Nr 12A96

Specjaliści od Nieruchomości



Kupujesz lub sprzedajesz nieruchomość?

Interesuje Cię zysk?

Wybór jest jasny:

PEWNA OFERTA



Najwyższe standardy obsługi klienta

Kredyty – znajdź ofertę, a my znajdziemy Ci pieniądze

Największa na Śląsku sieć sprzedaży i reklamy nieruchomości

Specjalistyczny system wyszukiwania i wymiany ofert.



*usługa „Pewna Oferta” dostępna tylko w firmach posiadających certyfikat współpracy SON PARTNER.

Nr identyfikacyjny Partnera Systemu

SZCZEGÓŁY U NAJBLIŻSZEGO PARTNERA



62A	Bielsko-Biała	Bielskie Cent. Nieruch.	ul. Stojałowskiego 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
54A	Bielsko-Biała	POLAK – OPIRCHAŁ	Pl. Ratuszowy 4	033 498 85 80; 0 601 458 074	13A	Ruda Śląska	WIECZOREK	ul. Niedurnego 30	032 342 00 10; 0 602 619 857
04A	Bielsko-Biała	REAL	ul. Nad Niprem 6	033 812 41 55; 819 36 33	73A	Rybnik	AKCES	ul. Chrobrego 15	032 422 93 09; 512 38 12 58
60A	Bielsko-Biała	ROTUNDA	ul. Partyzantów 41	033 821 06 79	65A	Rybnik	KORONA	ul. Miejska 8	032 433 18 85; 0 606 434 642
24A	Bielsko-Biała	UCIŃSKI	ul. Barlickiego 25	033 822 18 10; 0 602 683 638	77B	Rybnik	PARTNER PLUS	Plac Wolności 13	032 755 99 90
93A	Bielsko-Biała	VESTRI	ul. Dąbrowskiego 6	033 821 12 94; 0 604 780 880	58A	Rybnik	P.M. NIERUCHOMOŚCI	ul. Zamkowa 6	032 424 47 88; 0 502 310 628
18B	Bytom	BPIDE 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	38A	Tarnowskie Góry	AGART	ul. Piłsudskiego 8	032 285 60 27; 0 508 147 179
31A	Chorzów	KRM	ul. Wolności 13/4	032 249 23 52; 0 501 467 165	14B	Tarnowskie Góry	BEATA	ul. Opolska 23	032 768 87 18; 0 600 437 261
32A	Chorzów	FORTE	ul. Katowicka 76	032 249 26 54; 0 506 05 24 26	14A	Tarnowskie Góry	BEATA	ul. Powstańców Śl. 36/3	032 768 22 00; 0 600 437 261
50A	Częstochowa	NOVA	Al. NMP 61	034 324 28 03; 0 509 28 87 72	12A	Tarnowskie Góry	BIG	ul. Kaczyniec 12	032 285 48 45; 0 501 576 634
05A	Gliwice	ALFA	ul. Toszecka 34	032 231 98 73; 0 608 242 199	18A	Tarnowskie Góry	BPIDE TARNOGÓR.	ul. Opolska 1	032 381 21 70; 0 695 933 182
21A	Gliwice	CZERKAWSKI	ul. Dolnych Wałów 1	032 301 14 82; 0 505 022 268	63A	Tarnowskie Góry	HOUSE CONSULTING	ul. Rynek 8	032 769 13 13; 0 888 555 007
02A	Gliwice	NITKA & CZAPLA	ul. Górnych Wałów 7	032 238 20 80; 032 231 35 56	49A	Tychy	ROMEKS	Al. Jana Pawła II 64	032 217 58 38; 0 602 789 099
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	Al. Piłsudskiego 29	032 473 01 10; 0 501 221 028	42A	Wojkowice	OLMAR	ul. Sobieskiego 240	032 769 48 38; 0 502 208 530
79B	Jastrzębie Zdrój	ARKADY	ul. 1 Maja 25	032 476 10 78; 501 221 029	21B	Zabrze	CZERKAWSKI	ul. Wolności 254	032 278 67 90; 0 505 022 258
79A	Jastrzębie Zdrój	ARKADY	Al. Piłsudskiego 25	032 471 89 09; 0 602 630 275	30A	Zabrze	JORAX	ul. Knuruwska 8	032 276 28 63; 0 600 891 731
77A	Jastrzębie Zdrój	PARTNER PLUS	ul. Harcerska 2a	032 473 77 61; fax 032 475 33 66	02C	Zabrze	NITKA & CZAPLA	ul. Wolności 264/3	032 271 60 61; 0 507 076 909
06A	Katowice	ALIANS	ul. Kochanowskiego 3	032 257 14 78; 0 604 179 724	65B	Żory	KORONA	ul. Męczenników Ośw. 1	032 475 10 68; 0 606 948 461
81A	Katowice	NIERUCHOMOŚCI GROTA	ul. Gliwicka 55	032 351 42 44; 603 380 418	64A	Żory	SOLEY	ul. Os. Korfantego P.U. nr 10032	434 74 94; 0 603 583 672
44A	Katowice	PIK	ul. Kościuszki 26/7	032 781 95 82; 0 501 751 606	07A	Żywiec	ARDOM	ul. Kościuszki 69	033 861 02 28; 0 601 997 399
47A	Katowice	PROFESJA PLUS	Pl. Szewczyka 1	032 253 50 50; 0 501 731 601	01A	Żywiec	DACZA	ul. Kościuszki 4	033 861 55 88; 0 601 996 588
48A	Katowice	RENOMA BRYDA	ul. 3 Maja 34	032 253 88 15; 0 508 329 821					
23A	Katowice	TRAXCON TRANSAKCJA	ul. Opolska 4/3	032 258 61 70; 0 603 278 350					
92A	Katowice	DOMO OPTIMA	ul. Francuska 70	032 205 57 59; 0600 183 794					



SYSTEM OFEROWANIA NIERUCHOMOŚCI

Wszelkie wnioski i uwagi na temat pracy uczestników systemu – Partnerów SON, prosimy kierować do biura SON: 40 – 096 Katowice ul. Warszawska 12, tel (32) 352 22 22, e-mail: biuro@son.com.pl Zapewniamy, że wszystkie zostaną wnikliwie rozpatrzone.