

# nieruchomości

INFORMATOR RYNKU NIERUCHOMOŚCI



**MIĘDZ. BIALSKIE**  
 CENA 390 000 zł  
 Oferta Nr 1A602  
 tel. 694 469 899



**PIETRZYKOWICE**  
 CENA 510 000 zł  
 Oferta Nr 1A633  
 tel. 694 469 902



**GLIWICE**  
 CENA 1 200 000 zł  
 Oferta Nr 2A979  
 tel. 601 468 509



**PRZEDBÓRZ**  
 CENA 300 000 zł  
 Oferta Nr 2A982  
 tel. 601 468 509



**BRENNA**  
 CENA 1 800 000 zł  
 Oferta Nr 2A989  
 tel. 504 284 708



**ŚWIERKLANIEC**  
 CENA 1 700 000 zł  
 Oferta Nr 44A371  
 tel. 501 751 606

W TYM WYDANIU:

## Cztery ściany luksusu.

Do tej pory nie doczekaliśmy się dobrej definicji apartamentu.

str. 3

## Wyciśnij z pośrednika

Kupując mieszkanie, dom dla własnych potrzeb, musimy liczyć się z tym, że może kiedyś będziemy musieli go sprzedać.

str. 9

## Wilno i cała reszta.

Trendem są piękne elewacje, wymyślne przeszklenia, ornamentowy dach.

str. 8

Specjaliści przewidują, że koniunktura będzie się utrzymywała jeszcze przez 3 - 4 lata

# Śląsk = dobra inwestycja

Dziesięć tysięcy złotych za metr kwadratowy nie nowego mieszkania trzeba zapłacić w Warszawie. Nieco mniej kosztują lokale na rynku wtórnym w Gdańsku, Wrocławiu, czy Poznaniu. W Katowicach dokładnie takie samo lokum kosztuje około czterech tysięcy złotych.

Zdaniem wielu specjalistów właśnie na Górnym Śląsku możliwy jest wciąż jeszcze znaczący wzrost cen. W porównaniu do innych regionów, zdecydowanie najwyższy.

— Patrząc na tabele porównujące ceny mieszkań w największych polskich miastach można wyciągnąć wniosek, że Katowice wciąż pozostają bardzo tanim miastem — mówi jeden z katowickich pośredników. Na tej podstawie wysuwa się wnioski, że możliwa jest jeszcze znacząca podwyżka. Moim zdaniem takie stwierdzenia nie mają uzasadnienia, bo rynek nieruchomości wciąż pozostaje bardzo lokalny, a więc wszelkie uśrednianie danych ma niewielkie znaczenie.

Ofert na rynku wtórnym wciąż przybywa. Ci, którzy jeszcze niedawno wahali się, czy sprzedawać swoje mieszkania teraz usilnie szukają kupującego.



Przed nami jednak jesień, czyli tradycyjnie okres wzmożonego ruchu na rynku nieruchomości. Kazimierz Kirejczyk z firmy doradczej Reas uważa, że w średnich miastach w tym również na Śląsku, obserwujemy w tej chwili wyraźne ożywienie. Tam można spodziewać się nawet dwucyfrowego wzrostu cen.

Jednak wszystko wskazuje na to, że zapoczątkowany dwa lata temu boom mieszkaniowy wywołany przede wszystkim wyjątkowo korzystnymi ofertami kredytowymi mamy już za sobą. Jedną z przyczyn schłodzenia rynku jest wzrost oprocentowania kredytów i to zarówno złotych, jak i w frankach szwaj-

carskich. Coraz mniej pojawia się również ofert inwestorów z zagranicy. Wśród nich zaczynają pojawiać się głosy, że sytuacja na polskim rynku przypomina Hiszpanię, gdzie również po wejściu do Unii Europejskiej nastąpił duży wzrost cen, ale trwał on stosunkowo krótko.

WIĘCEJ STR 2

# VAT bez zmian

Nie będzie podwyżki VAT na nowe mieszkania i domy od 2008 r. Sejm ostatecznie rozstrzygnął trwający wiele miesięcy spór o zakres tzw. definicji budownictwa społecznego, która ma zapobiec podwyżce VAT na nowe mieszkania i domy z 7 do 22 proc. Nic nie

zmieni się również w sprawie remontów, nadal zlecone firmie będą opodatkowane w wysokości 7 procent. Nie trzeba się też będzie spieszyć ze zwrotem VAT za materiały budowlane. Limit zwrotu będzie jednak odnawialny co pięć lat.

Absolutną nowością na naszym rynku ma być obowiązek,

który od 2009 r. czeka właścicieli domów i mieszkań. Żeby móc je sprzedać albo wynająć, trzeba będzie uzyskać specjalne świadectwo energetyczne. Od ich klasy energetycznej będzie zależała ich wartość. Na razie przymus uzyskania świadectwa energetycznego obejmie firmy deweloperskie

budujące mieszkania i domy na sprzedaż.

Właściciele już istniejących mieszkań i domów mogą postarać się o taki dokument, ale wymagać to będzie poniesienia sporych nakładów. Póki co za jego brak na rynku wtórnym nie będą grozić żadne konsekwencje. (TYS)

## Tylko Sprawdzone OFERTY NIERUCHOMOŚCI z regionu Śląska:

<b>MIESZKANIOWE</b> wg regionów:	bielski	- str. 11
	czeszcuchowski	- str. 14
	katowicki	- str. 15
<b>KOMERCYJNE</b> wg regionów:	bielski	- str. 13
	czeszcuchowski	- str. 15
	katowicki	- str. 20
<b>Oferty z kraju</b>		- str. 23

## TO JEST OKAZJA !!!



Szybko, bezpiecznie, z zyskiem!

str 24

## OGŁOSZENIE SPECJALNE



★ OFERTA DLA KONESERA

### BRENNA

Pięknie, widokowo położona rezydencja pow. og. 530 m<sup>2</sup>, pow. działki 3970 m<sup>2</sup> 10 pokoi, 4 łazienki, 2 garaże, wysoki standard wykończenia. Ogrzewanie gazowe i olejowe.

— Zdjęcia i szczegóły [www.son.pl](http://www.son.pl) — oferta nr. 2A989

Agencja Nieruchomości Nitka & Czaplą

Cena 1.800.000 zł

tel. 504 284 708

## INFORMACJE W SKRÓCIE

### Niższe prowizje

Minister budownictwa Mirosław Barszcz zapowiedział obniżenie kosztów transakcji na rynku nieruchomości, na które wpływ ma resort budownictwa. Zmiany mają dotyczyć stawek prowizji pobieranych przez pośredników oraz podatków jakimi obłożone są transakcje. Minister uważa, że na rynku nieruchomości pośrednicy stosują jednolitą stawkę prowizji, która stanowi znaczną część kosztów zakupu nieruchomości. Obniżenie tej kwoty będzie, zdaniem Barszcza skutkowało spadkiem kosztów zakupu domu, mieszkania czy działki.

### Użytkowanie do wykupu

Od 1 stycznia 2008 r. będą obowiązywały nowe zasady naliczania bonifikat od opłat za przekształcanie prawa użytkowania wieczystego we własność. Na 90-proc. zniżkę będą mogli liczyć użytkownicy, którzy mają niskie zarobki. Z kolei połowę opłaty wniosą do kasy gminy użytkownicy wieczyści, którzy otrzymali prawo do korzystania z gruntu przed 5 grudnia 1990 r. Podobna ulga będzie przysługiwała wszystkim, którzy chcą nabyć własność nieruchomości wpisanych do rejestru zabytków.

### Lepsi pośrednicy

Choć najprawdopodobniej większości biur pośrednictwa oraz zarządców nieruchomości można wytknąć jakieś nieprawidłowości, to rzadko kiedy są one groźne dla klientów - wynika z kontroli Inspekcji Handlowej przeprowadzonej na zlecenie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK). Maleje liczba poważnych naruszeń prawa, szczególnie wykonywanie usług bez obowiązkowej polisy OC.

### Notariusze – taniej!

Minister sprawiedliwości zapowiedział obniżenie o połowę stawek przy sporządzaniu aktu notarialnego. Dla przeciętnego obywatela oznacza to, że kupując mieszkanie o wartości 100 tys. zł zamiast 1210 zł taksy notarialnej zapłaci 600 zł.

**Mieszkania:**  
W INTERNECIE  
**www.son.pl**

Nieruchomości z ostatniej chwili

Proste wyszukiwanie ofert

**PEWNA OFERTA** NA WYŁĄCZNOŚĆ 30 dni

**fatwo szybko i bezpiecznie.**

DRUKUJ WYSZUKAJ WŁ. CENY DODAJ DO ULUBIENIYCH

**AKTUALNIE W OFERCIE:**

- 221 mieszkań w tym:  
1 pokojowych - 33 ofert  
2 pokojowych - 84 ofert  
3 pokojowych - 72 ofert  
4 pokojowych - 25 oferty  
5 pokojowych > - 7 ofert

**Najtańsze w ofercie:**

50.000 zł 2-pokojowe Skrzebisko

**Najdroższe w ofercie:**

851.000 zł 3-pokojowe 130 m<sup>2</sup> Katowice

▼ Mieszkania w cenie pow. 500.000zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty **www.son.pl**

■ **BIELSKO-BIAŁA**

– 5 pok. cena 850 000.zł pow. 159 m<sup>2</sup>

Świetnie zlokalizowane, mieszkanie położone na pierwszym piętrze czteropiętrowej kamienicy wybudowanej w latach trzydziestych XX wieku; funkcja: przedpokój (29 m<sup>2</sup>), pięć pokoi (19 – 22 m<sup>2</sup>), kuchnia, spiżarnia, łazienka, wc, służbówka, balkon; świetna lokalizacja na kancelarię prawną, gabinet lekarski, itp. (...)

■ **KATOWICE BRYNÓW**

– 3 pok. cena 851 000.zł pow. 129 m<sup>2</sup>

Nowe apartamenty położone na parterze, na pierwszym oraz drugim piętrze. Apartamenty składają się z: sypialni, pokoju dziennego, kuchni połączonej z jadalnią, oraz wc z łazienką (apartamenty na parterze posiadają taras). Budynek w którym znajdują się mieszkania jest wybudowany z bardzo dobrych materiałów. (...)

■ **TYCHY**

– 5 pok. cena 600 000.zł pow. 142 m<sup>2</sup>

Komfortowe, słoneczne mieszkanie w niskiej zabudowie, spokojna okolica Paprocian, dwa balkony, ogródek. Indywidualna aranżacja wnętrza, sześć pokoi, kuchnia w zabudowie wraz ze sprzętem AGD, szafy „Stanley’a” oraz „Komandor”, dwie łazienki w glazurze, wanna z hydromasażem, baterie kaskadowe, dodatkowo osobne wc. (...)

■ **CZĘSTOCHOWA**

– 5 pok. cena 565 000.zł pow. 103 m<sup>2</sup>

Dwupoziomowy, atrakcyjny, komfortowy apartament, na prestiżowym osiedlu. Parter: duża kuchnia otwarta na salon z dwufunkcyjnym kominkiem, łazienka. Poddasze: dwie sypialnie, holl, łazienka i duża garderoba. (...)

# Śląsk = dobra inwestycja

**W** największych aglomeracjach potencjał wzrostu cen został już wyczerpany. Możliwe są nawet lokalne spadki, a najbardziej prawdopodobna jest przecena drogich mieszkań w budynkach „udających apartamentowce” (gęsta i wysoka zabudowa, brak terenów zielonych).

Specjaliści z branży nieruchomości z optymizmem patrzą jednak w przyszłość. Jak wynika z badania „Kondycja i perspektywy rozwoju branży nieruchomości” przeprowadzonego przez SMG/KRC na zlecenie kancelarii Krawczyk i Wspólnicy, specjalizującej się w prawie nieruchomości, aż 76 proc. respondentów ocenia sytuację na rynku jako dobrą lub bardzo dobrą.

Powodem optymizmu jest fakt, że w Polsce w dalszym ciągu buduje się za mało mieszkań. Specjaliści przewidują, że koniunktura będzie się utrzymywała jeszcze przez 3 - 4 lata, właśnie z powodu nadwyżki popytu nad podażą.

Z danych statystycznych wynika, że od stycznia do czerwca tego roku oddano w Polsce do użytku 52,7 tys. mieszkań. W porównaniu do analogicznego okresu 2006 r. oznacza to wzrost zaledwie o 4,7 proc.

Jak zgodnie twierdzą eksperci, wciąż najlepiej rozwijającym się regionem Polski jest aglomeracja warszawska. Tuż za nią jest Górny Śląsk. Oznacza to, że właśnie w tych miastach koncentrował się będzie popyt na nieruchomości.

PIOTR TYSZECKI



**NASZA SONDA**

**Z REGIONU**

**Ruda Śląska**



**Henryk Wiczorek**  
Nieruchomości Wiczorek  
Partner SON

*Sytuacja się ustabilizowała. Niewielkie podwyżki mogą jeszcze nastąpić, ale to raczej nie będzie jakiś gwałtowny wzrost. Ja i tak się dziwię, że mieszkania w starych blokach mogły osiągnąć aż tak wysokie ceny. To skłoniło wielu właścicieli do wystawienia na sprzedaż swoich mieszkań, co znacząco zwiększyło podaż. Ci, którzy chcieli kupić nowe mieszkania już to zrobili, ale teraz często zastanawiają się, czy zrobili najlepszy interes. Kilka miesięcy temu szaleństwo było tak duże, że kupujący nie zastanawiali się nad tym co biorą. Ważne było tylko mieć w ręku jakiś towar. Teraz nadszedł czas refleksji, co od razu przełożyło się na nastroje panujące na rynku.*

**Rybnik**



**Adam Pochaba**  
Agencja SOLEY  
Partner SON

*Podaż nowych ofert wyraźnie się zwiększyła. Nie ma już problemów z przedstawieniem klientom kilku propozycji, co jeszcze kilka miesięcy temu było niemożliwe. Kupujący wstrzymują się jednak z podjęciem ostatecznej decyzji o zakupie, bo liczą chyba na spadek cen związany z wprowadzeniem na rynek przekształconych dzięki nowej ustawie mieszkań. Sytuacja daleka jest jednak od stabilizacji. Ciekawe będą najbliższe miesiące, bo wyraźnie widać wyczekiwanie na rozwój wypadków. Korekty cen póki co nie zaobserwowaliśmy.*

**Katowice**



**Witold Rębacz**  
PIK Nieruchomości  
Partner SON

*W Katowicach ceny już się ustabilizowały. Nie ma już tak szybkich i gwałtownych zmian, jak poprzednio. Wśród dużych miast Katowice wciąż mają jednak najniższe ceny, ale tendencja wzrostowa już wyhamowuje. Dzieje się tak,*

*bo w ościennych miastach mieszkania są tańsze, a dla mieszkańców Górnego Śląska coraz mniejsze znaczenie mają granice pomiędzy poszczególnymi miastami. Dobra infrastruktura i nowe inwestycje drogowe sprawiają, że nawet ci, którzy pracują w Katowicach wolą kupić tańsze nieruchomości w Siemianowicach, Tychach, czy Bytomiu. Tam zaś zauważalny jest ostatnio nawet spadek cen, szczególnie na rynku pierwotnym. Zmniejszył się też popyt, przy wzrastającej podaż, a to sprawia, że tworzy się skuteczna tama dla kolejnych podwyżek.*

**Częstochowa**



**Monika Kmiecik**  
NOWA  
Partner SON

*Ceny stanęły w miejscu, a nawet zaczynają pojawiać się już obniżki. Ci, którzy chcą sprzedawać mieszkania muszą liczyć się już z tym, że zanim dojdzie do transakcji trzeba będzie opuścić kupującemu 5-10 procent z wyjściowej ceny. Dzieje się tak dlatego, że poprzednia fala*

*wzrostów doprowadziła poziom cen do zbyt wygórowanych poziomów. Na rynku pierwotnym deweloperzy trzymają ceny, ale widać wyraźny zastój w ilości dokonywanych transakcji. Myślę, że sytuacja będzie się stabilizować, ale nastąpi rozwarstwienie cen poszczególnych ofert. Coraz mniejsze znaczenie będzie miała średnia cena, bo ludzie postawią na jakość. Mieszkania w blokach starszych, budowanych z wielkiej płyty, o niskim komforcie powinny być tańsze. Ci, którzy mają wyższe aspiracje już szukają działek i myślą o budowie. Nawet jeśli parcela położona jest poza granicami miasta.*

**INWESTUJ W nieruchomości**

MIESIĘCZNIK UKAZUJE SIĘ W PIERWSZYM TYG. MIESIĄCA

**WYDAWCA:**  
SYSTEM OFEROWANIA NIEMUCHOMOŚCI Sp. z o.o.

**ADRES REDAKCJI:**  
40-077 Katowice, ul. Matejki 2  
tel. +48 (32) 3522222  
e-mail: redakcja@son.com.pl

**REDAGUJE KOLEGIUM**  
Redaktor naczelny Pośrednik – Doradca Rynku Nieruchomości MGR INŻ. ADAM NITKA  
Sekretarz redakcji: Monika Winczewska

**NASI EKSPERCI:**  
ekspert@son.com.pl  
mgr inż. architekt – Pośrednik **MARIOLA POLAK-OPYRCHAŁ**,  
**MONIKA ŁUPIŃSKA - DUDA**  
mgr prawa - Pośrednik **WOJCIECH DYNAŚ**  
mgr inż. bud. - Pośrednik **IRENEUSZ SZPALA**,  
Rzeczoznawca - Doradca Rynku Nieruchomości mgr inż. bud. **WOJTEK NUREK**

**DZIAŁ OGŁOSZEŃ:**  
Szczególnie Państwo Każde publikowane ogłoszenie nieruchomości ma status „Pewna Oferta” i jej kupno jest pozbawione ryzyka. **Publikujemy wyłącznie sprawdzone oferty nieruchomości licencjonowanych pośredników z biur partnerskich SON.** Nie przyjmujemy ogłoszeń nieruchomości od osób fizycznych. Jeśli chcesz, aby reklama Twojej nieruchomości ukazała się w Systemie Oferowania Nieruchomości m.in. w gazecie, zgłoś ją do biura wybranego z listy partnerów SON na ostatniej stronie gazety.

**UWAGA:**  
Reklamy nieruchomości nie stanowią oferty handlowej w rozumieniu prawa. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za błędy w przygotowaniu materiałów do druku.

**DZIAŁ REKLAMY:**  
Nasz Informator to jeden z najlepszych i nadszyczący efektywnych sposobów dotarcia do Klienta. Firmy, które chcą zareklamować swoją usługę lub produkt klientom jeszcze na etapie planowania i decyzji prosimy o kontakt: marketing@son.com.pl +48 (32) 352 2222 lub **MARIUSZ GORZYŃSKI** reklama@son.com.pl +48 (32) 262 96 41

**OBŚLUGA WYDAWNICZA, KOLPORTAŻ, PREENUMERATA:**  
VenaPress  
+48 0601 98 13 14, biuro@venapress.pl

**PREENUMERATA:**  
**RUCH. Infolinia 0 800 200 600**

**UKŁAD OFERT, UKŁAD GAZETY ORAZ MAKIETA ZASTRZEŻONE:**  
© 2003 SON Sp. z o.o.  
© 2003 VenaPress

**NAKŁAD NIE MNIEJSZY NIŻ: 15 000 EGZ.**

NAKŁAD KONTROLOWANY ZWIĄZEK KONTROLI DYSTRYBUCJI PRASY

Wysoki prestiż i duża opłacalność

# Cztery ściany luksusu

W dzisiejszych czasach każda kategoria rynku nieruchomości spotyka się z silnymi głosami sprzeciwu. Analicyści podzielili się bowiem w opiniach na temat opłacalności inwestycji w nieruchomości. Jedni twierdzą, że ceny mieszkań stanowią wyhamowującą – inni, że tendencja wzrostowa utrzyma się co najmniej do 2010 roku.

Podobnie podzielone są opinie na temat cen apartamentów czy penthousów. Co prawda jest to specyficzny fragment rynku – w skali inwestycji deweloperki stanowi margines. Wiąże się jednak z wysokim prestiżem i opłacalnością.

Do tej pory nie doczekaliśmy się dobrej definicji apartamentu. Istnieją jednak pewne cechy, które decydują o tym, czy dane lokum może być nazwane tym mianem. Po pierwsze – odpowiedni metraż (powyżej 100 m<sup>2</sup>) i jakość wykonania. To jednak nie wszystko. Firmy budujące tego typu mieszkania wychodzą naprzeciw coraz wyższym wymaganiom klientów i podnoszą standard apartamentów o wyposa-

żenie niespotykane dotychczas nawet w najdroższych polskich penthousach. Obecnie apartamenty powinny być położone w najlepszych lokalizacjach, posiadać widok na tereny zielone, ogród zimowy, luksusowe wyposażenie oraz pełną infrastrukturę teletechniczną i elektroniczną – zdarza się, że sterowaną przez telefon komórkowy. Często do dyspozycji mieszkańców pozostaje również basen, siłownia czy też spa. Do rzeczy powszechnych należą recepcja, ochrona czy też obsługa concierge.

Poprawa warunków placowych w Polsce i szybko rosnąca liczba ludzi zamożnych sprawiają, że rośnie też siła nabywcza i zapotrzebowanie na tego typu lokale. Klientami firm specjalizujących się w budowaniu apartamentowców są przedstawiciele wyższej kadry zarządzającej, ale również firmy zagraniczne, które traktują taki zakup jako inwestycję i zarazem lokum dla swoich przedstawicieli.

Jedną z oryginalnych form apartamentów stanowią bardzo modne ostatnio lofty. Są to luksusowe mieszkania w za-

adaptowanych fabrykach, magazynach lub halach przemysłowych. Ceny loftów nie są tak wysokie jak innych penthousów. Ich wyjątkowość polega na tym, że w architekturze często zachowane są elementy konstrukcyjne świadczące o poprzednim zastosowaniu (np. słupy, schody, wysokie stropy a nawet elementy masywności). Standard i jakość wyposażenia schodzą więc na drugi plan, ustępując unikatowości i niepowtarzalnemu klimatowi miejsca. Biorąc pod uwagę, że większość takich mieszkań znajduje się w zabytkowych budynkach, możemy domyślać się, że ich ceny powinny rosnąć. Poza tym wiadomo, że wszystko co unikatowe jest wartościwą samą w sobie.

Przy zakupie apartamentu dużą rolę odgrywa fakt, iż takie lokum jest wyznacznikiem prestiżu i pozycji społecznej. Czy istnieje lepszy sposób zamieszkania swoich możliwości finansowych niż posiadanie mieszkania, którego cena za metr kwadratowy przekracza kilkanaście tysięcy? Jednak przy wyborze apartamentu to nie cena odgrywa główną rolę.

Liczy się przede wszystkim standard, lokalizacja i wyjątkowość inwestycji. Deweloperzy chętnie wykorzystują te motywacje potencjalnych klientów i do promocji swych produktów zatrudniają znane twarze mediów, popularnych sportowców czy też słynnych architektów.

Istnieją sprzeczne opinie dotyczące opłacalności inwestycji w apartamenty. Jedni twierdzą, że rynek penthousów jako zupełnie nowy i ograniczony odporny będzie na wahania koniunktury, inni zaś, że jako pierwszy odnotuje skutki przecenę.

Moim zdaniem, zgodnie z prawami gospodarki rynkowej, dopóki podaź apartamentów będzie ograniczona, to przy wzrastającym zapotrzebowaniu ich wartość będzie rosła. Decydując się jednak na tak kosztowną inwestycję, należy zwrócić szczególną uwagę na wyjątkowość i standard nabywanego lokum oraz upewnić się, czy nie mamy do czynienia ze zwykłym blokiem z dużymi mieszkaniami.

MAGDALENA  
CIECHOŃSKA  
DORADCA FINANSOWY  
MONEY EXPERT SA

## Kredyty z ryzykiem

W wyniku dobrej sytuacji gospodarczej i dynamicznie rozwijającego się rynku nieruchomości, co trwa nieprzerwanie od mniej więcej trzech lat, kredyty hipoteczne stały się produktem bardzo popularnym. O kredyt hipoteczny starają się zarówno klienci, którzy pozostają w bardzo dobrej sytuacji finansowej, jak i tacy, którzy mają problem ze spłatą swoich zobowiązań.

To właśnie dla nich przeznaczone są tzw. kredyty podwyższonego ryzyka. Charakteryzują się one łagodniejszymi procedurami udzielania, które często zezwalają na szacowanie zdolności kredytowej klienta wyłącznie na podstawie jego oświadczenia o dochodach. Inną cechą takiej po-

życzki jest podwyższone oprocentowanie, które wynika z wysokiego ryzyka, jakie bank ponosi, godząc się na udzielenie kredytu klientowi np. z negatywną historią kredytową.

Zgodnie z raportem o klientach wysokiego i podwyższonego ryzyka w obrocie gospodarczym oraz ich zobowiązaniach przygotowanym przez InfoMonitor oraz Biuro Informacji Kredytowej – łączna liczba osób, które zalegają z płatnością zobowiązań powyżej 60 dni, sięgnęła w sierpniu 2007 roku blisko 950 tysięcy. Z raportu wynika również, że wartość zaległych płatności na rachunkach klientów podwyższonego ryzyka wynosi prawie 5 mld złotych.

Liczyby te obrazują skalę problemu, a za razem wymuszają na sektorze bankowym proponowanie takich rozwiązań, które pozwoliłyby tej ogromnej rzeszy klientów na skorzystanie z ich oferty. Produktem przygotowanym specjalnie dla takich osób są właśnie kredyty podwyższonego ryzyka. W dobie „boomu” na rynku nieruchomości, a przede wszystkim – ogromnej konkurencji na polu kredytów hipotecznych, coraz więcej banków proponuje stosowanie uproszczonych procedur podczas analizy wniosków kredytowych. Taki sposób udzielania kredytów staje się coraz bardziej powszechny i nie trudno obec-

nie znaleźć bank, który przyjmie klienta o gorszym profilu.

Wciąż rosnące stopy procentowe, a co za tym idzie – lawinowo zwiększające się zadłużenie Polaków, sprawiają, że polski rynek kredytów podwyższonego ryzyka staje się jeszcze bardziej ryzykowny. Biorąc pod uwagę fakt, że obecnie w Polsce jest blisko milion osób spóźniających się ponad sześćdziesiąt dni ze swoimi płatnościami, w najbliższym czasie instytucje kredytujące rynek hipoteczny powinny podjąć próby ograniczenia ryzyka związanego z nierzetelnymi klientami.

MAGDALENA CIECHOŃSKA  
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	Prowizja za udzielenie kredytu	Opłata za wcześniejszą spłatę	Ubezpieczenie kredytu	Czas oczekiwania na decyzję
ING Bank Śląski ING BANK ŚLĄSKI	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 miesięca	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 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.

### SŁOWNIENIEK:

#### 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 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.

## Dobry Kredyt

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

## 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.



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

PROGRAM DLA  
POŚREDNIKÓW  
W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI  
POLECANY  
PRZEZ



**Trwa promocja!**

Program już po etapie testów,  
dostępny  
dla wszystkich pośredników.

Zadzwoń po więcej informacji: 032 352 22 22

Gdy będziemy narzekać na zbyt wysokie ceny nieruchomości mieszkaniowych w województwie śląskim powinniśmy mieć świadomość, że do niedawna były to ceny jedne z najniższych w Polsce. Ostatni, bardzo dynamiczny wzrost cen nieruchomości był nie tylko rezultatem mechanizmu rynkowego, ale i naturalnym efektem „doganiania” cen choćby z rynkiem nieruchomości Podlasia, na którym jeszcze dwa lata temu były wyższe o 30-40% od śląskich. Gdyby włączyć się w temat zauważymy pewien paradoks – na terenie o wyższym bezrobociu i niższych średnich dochodach na mieszkańca generowane są wyższe ceny za 1 m<sup>2</sup> mieszkania. Jakby tego było mało, to rynek budowlany Białegostoku działa zdecydowanie lepiej niż w Katowicach. Powstają bardzo ciekawe budynki wielorodzinne stylizowane historycznie o wysokiej jakości wykończenia; typowe „plombki mieskie” sprytnie wkomponowane w gęstą zabudowę, skrywające we wnętrzach zadbane place zabaw i zielone zakątki. Można zamieszkać w nowoczesnych apartamentach w centrum miasta jak i na osiedlach o ciekawej zabudowie. Należy tylko pozazdrościć i mieć nadzieję, że region śląski zacznie w końcu być atrakcyjny dla deweloperów, że oferta mieszkaniowa nie będzie ograniczać się do standardu spółdzielczego, zrujnowanych kamienic i ewentualnie do kilku osiedli domów jednorodzinnych bez drogi dojazdowej i infrastruktury. Zachęcam więc do spojrzenia w stronę północno-wschodnią na rynek nieruchomości podlaskich.

**Monika Łupińska-Duda**

Największym zainteresowaniem cieszą się działki w rejonie Augustowa

# Rynek nieruchomości na Podlasiu



**Wojciech Karpiński**

Agencja AMICUS  
Białystok

**R**ynek nieruchomości na Podlasiu. Na Podlasiu dominującym segmentem, z uwagi na ilość transakcji, jest rynek pierwotny i wtórny lokali mieszkalnych w Białymstoku oraz rynek nieruchomości rekreacyjnych, zwłaszcza w północnej części województwa. Stały rozwój daje się także zauważyć w obszarze sprzedaży działek przeznaczonych pod zabudowę jednorodziną.

Największym zainteresowaniem kupujących cieszą się mieszkania dwu i trzypokojowe, zlokalizowane na osiedlach położonych w bliskiej odległości do centrum miasta. Ceny lokali nowo budowanych kształtują się w granicach: 3900 - 5500 zł za m. kw., zaś na rynku wtórnym: w technologii OWT - 3300 - 4000 za m. kw. oraz nowszej generacji w przedziale 4500 - 5500 zł za m. kw. Po dynamicznym wzroście cen w 2006 roku i pierwszym kwartale 2007 roku, można zaobserwować powolny spadek popytu i odczuwalny wzrost podaży, który zapowiada niewątpliwie stabilizację, a w odniesieniu do lokali starszej generacji spadek cen w III i IV kwartale o 5-7%.

Na skutek istotnego wzrostu cen mieszkań na rynku pierwotnym i wtórnym coraz więcej inwestorów reali-

zuje swoje plany na rynku budynków jednorodzinnych. Domy nowszej generacji i powierzchni użytkowej w granicach 150-180 m.kw. uzyskują ceny w granicach 450 - 650 tys. zł. Popyt w tej kategorii nieruchomości charakteryzuje się sporą dynamiką zarówno w sferze budynków wolno stojących, jak też w zabudowie szeregowej. Znaczące zmiany nastąpiły na rynku domów jednorodzinnych wybudowanych w latach 70. tych. i 80. tych. Pomimo małej atrakcyjności tego rodzaju obiektów z uwagi na estetykę i funkcjonalność stały się one atrakcyjne z uwagi na niską cenę (350 - 450 tys. zł.) w porównaniu do wysokich kosztów zakupu lokali w zabudowie wielorodzinnej.

Wyraźna tendencja wzrostowa cen występuje na białostockim rynku nieruchomości gruntowych z przeznaczeniem pod zabudowę jednorodziną. Ten segment rynku zanotował wzrosty cen, w porównaniu do pierwszej połowy 2007 roku, na poziomie 60-80%. Za działkę położoną w dzielnicy położonej kilka kilometrów od centrum Białegostoku trzeba obecnie zapłacić od 300 do 400 zł za m.kw., na peryferiach miasta od 100 do 200 zł. za m.kw., natomiast w gminach ościennych od 40 do 120 zł za m<sup>2</sup>.

Region Podlasia jest także obszarem zakupów nieruchomości rekreacyjnych. Największym zainteresowaniem cieszą się działki w rejonie Augustowa i w jego pobliżu, gdzie ceny kształtują się w przedziale 100 - 200 zł za m.kw. W odległości 15 - 30 km. od Augustowa można kupić działkę rekreacyjną z dostępem do jeziora lub w jego pobliżu za ok. 100 zł za m.kw., a w miejscu oddalonym od jezior za ok. 40 zł za m.kw. Nieco dalej, w odległości 30 - 40 km., są dostępne grunty rolne przylegające do



jezior za ok. 10 zł za m.kw. W rejonie Rajgrodu można dokonać transakcji kupna, płacąc ok. 80 zł za m.kw. gruntu z dostępem do jeziora i ok. 30 zł w pobliżu jezior. Niższe ceny występują w okolicy Suwałk. W tym obszarze ceny działek rekreacyjnych z dostępem do je-

ziora mieszczą się w przedziale 30-40 zł za m.kw., a dalej położone ok. 20 zł. Niezmiernym zainteresowaniem inwestorów cieszy się także Białowieża i obrzeża Puszczy Białowieskiej.

**WOJCIECH KARPIŃSKI**  
**BIAŁYSTOK**

*Od Redakcji:  
Autor korespondencji jest prawnikiem, autorem wielu publikacji z zakresu obrotu nieruchomościami i pośrednictwa. Od 1989 r. jest współwłaścicielem firmy AMICUS w Białymstoku – zajmującej się pośrednictwem w obrocie nieruchomościami.*

# 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

**PEWNA  
OFERTA**



ADRES

[www.son.pl](http://www.son.pl)

DRUKUJ

WYSZUKAJ WG CENY

→ dodał 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

LITWA. Trendem są piękne elewacje, wymyślne przeszklenia, ornamentowy dach.

# Wilno i cała reszta



**Monika  
Łupińska-Duda**

Agencja NITKA & CZAPLA  
Gliwice

Partner 

Jadąc samochodem na Litwę, po przekroczeniu granicy dopada nas pierwsze zaskoczenie – świetne, gładkie drogi. Kierując się do Wilna mijamy wiele miasteczek z betonowymi blokami z minionej epoki a także biedne wsie i wspaniałe lasy. Drugim zaskoczeniem jest samo Wilno. Trzeba przyznać, że obiegowa opinia, że Litwa dzieli się na Wilno i resztę kraju jest prawdziwa. Te podziały widać gołym okiem. Współczesne Wilno to wielki plac budowy. Starówka swym klimatem i pięknem wchodzi głęboko do serca. Każda uliczka, każdy kamień, zapach sprawiają, że jakaś radość i beztraska nas ogarnia i trudno jest to wszystko porzucić. Wspaniali ludzie i przyjaciele jak są to już na zawsze.

A pod Wilnem zdumiewają obrazki. Domy rozrzucone w nieładzie – na środku pola, w lesie, nad jeziorem. Jest taka miejscowość 30 km pod Wilnem, gdzie od 20 lat nie ma oświetlenia miejskiego. Latarnie oczywiście są, ale nie działają. Mieszkającym tam ludziom to nie przeszkadza i nikomu nawet nie przychodzi do głowy by to zmienić.

Natomiast w Wilnie powstają domy o niezwykle oryginalnej architekturze, jakby maksymalnie dostosowane do

zachcianek inwestora. Trendem są piękne elewacje, wymyślne przeszklenia, ornamentowy dach. Nacisk na efekt jest tak duży, że na rynku nieruchomości domy proste nie sprzedają się. Jest też inny powód – takie proste domy oferują deweloperzy – przy wysokiej cenie jakość pozostawia wiele do życzenia.

Wokół dużych miast budują ludzie, którzy skorzystali na transformacji: biznesmeni, prawnicy, lekarze, bankowcy, informatycy oraz nowa grupa – młodzi ludzie przed trzydziestką, którzy mają dobrą pracę w sektorze bankowym (wykupionym przez Skandy nawów) albo w firmie z kapitałem zagranicznym. Na Litwie mówi się, że „budownictwo rośnie jak przyptył – każdego roku coraz więcej domów”.

Przeciętny dom ma od 180 do 200 m<sup>2</sup> powierzchni użytkowej i prawie zawsze garaż na dwa samochody. Od 5 lat nie musi mieć piwnicy, stąd coraz mniejsza ich popularność, dość często za to ma saunę. Inwestorzy najczęściej decydują się na projekt indywidualny. Projekt typowy z adaptacją kosztuje 2-3 tys. litów, ale że trudno utrafić w gust inwestora, katalogi nie są popularne. Cena projektu na zamówienie – od 5 do 10 tys. litów. Działki też nie są małe. W okręgu wileńskim zaleca się, by budować dom na parcelach od 1000 m<sup>2</sup>. Oczekiwania są większe: zwykle do 1500 m<sup>2</sup>. Taka działka pod Wilnem kosztuje około 120 tys. litów.

Za 140 tys. litów można kupić 50-metrowe mieszkanie w brzydkim wieżowcu w Wilnie.

Do niedawna na Litwie można było budować praktycznie, gdzie się chce. Istniały prawdziwe plany terytorialne, ale zgoda była wydawana indywidualnie. Wystarczyło na przykład, że inwestor posiadał 5 ha lasu. Jeśli las nie był w 1 lub



2 ochronnej, to Ministerstwo Rolnictwa dawało zgodę na budowę siedliska, a samorząd rejonowy, wydający pozwolenie, nie mógł tej decyzji podważyć. Firmy deweloperskie działały w ten właśnie sposób, zajmując najładniejsze zakątki okolic Wilna. Teraz możliwe jest przekwalifikowanie działek tylko w zgodzie z planem ogólnym, który wyraźnie określa, które tereny są budowlane. Tak więc jest plan ogólny, następnie plan miejscowy i – najbardziej szczegółowy – plan detaliczny, wykonywany dla konkretnego domu. Jednak większość powiatów nie ma jeszcze planów i jest to furta dla inwestorów indywidualnych: pojedynczą działkę poza planem można przekwalifikować na budowlaną.

Nowo wybudowany dom musi zostać zgłoszony do urzędu katastralnego i otrzymać tzw. paszport. Przyjeżdżają urzędnicy i dokładnie wymierzają budynek i każde pomieszczenie. Na Litwie nie ma jeszcze podatków od nieruchomości. Poza tym paszport jest dowo-



dem kontroli państwa – zastępuje nadzór budowlany, który nie radzi sobie z coraz większą liczbą inwestycji. Do niedawna inwestor musiał też w urzędzie skarbowym rozliczyć się z finansowania budowy. 40 tys. litów mógł wykazać bez pokrycia, na pozostałe wydatki – okazać rachunki. Jeśli nie potrafił wykazać się fakturami – płacił od tej kwoty 15% podatku. Ten przepis jednak już zniesiono, bo ludzie wspierali się fikcyjnymi darowiznami od najbliższej rodziny.

Bardzo ciekawe wydają się też tzw. nieruchomości weekendowe, położone do

30 km od Wilna, zazwyczaj nad jeziorem, otoczone lasem. Ogromna działka, nierzadko konie. Wszystko o wysokim standardzie; osobny domek dla gości; oryginalna bania rosyjska (sauna), po której młodzieje się o kilka lat (co pewnie jest zasługą mocnej chłosty na bardzo rozgrzane ciało). Takie nieruchomości osiągają bardzo wysokie ceny na rynku i podawane są tylko w euro.

W Wilnie biur pośrednictwa nieruchomości jest bardzo dużo, ale tylko parę ma swoją pozycję na rynku. Pro wizja za pośrednictwo jest od 3-5%. Zdarza się też, że właścici-



ciel wystawionej na sprzedaż nieruchomości ustala z pośrednikiem kwotę jaką ma otrzymać ze sprzedaży. Natomiast pośrednik narzuca do tej kwoty marżę, która staje się jego wynagrodzeniem. Czasem są to ogromne kwoty.

Jeszcze parę lat temu będąc na spotkaniu w Wilnie w Polskim Klubie Biznesmenów spotkałam się z opinią, że to ostatni moment kiedy Wilno może Polakom oddać prawie za darmo ziemię, że później takiej drugiej okazji nie będzie. I chociaż wypowiedział je nie żaden finansista czy ekonomista ale człowiek nauki, właściciel Księgarni Polskiej przy Ostrej Bramie to słowa te stały się prorocze.

**Wielu cennych informacji do artykułu dostarczył przyjaciel Ricardas Eiliakas, DIURABLIS UAB, Wilno.**

Największe zyski z nieruchomości będą osiągnane na Ukrainie

## Bezpieczna Polska

Goodman International Limited, grupa zarządzająca nieruchomościami, opublikowała raport na temat czynników ryzyka inwestycji w nieruchomości na świecie. Według analityków GG, w Polsce przez następnych 5 lat ryzyko będzie się zmniejszać.

Według opracowanego przez Goodman i zastosowanego po raz pierwszy w raporcie wskaźnika Goodman Global Risk Indicator (GGRI) ryzyko inwestycji w nieruchomości w Polsce jest na średnim poziomie i w najbliższych latach powinno się zmniejszać.

Pomimo prognozowanego zmniejszania się ryzyka we wszystkich trzech kate-

goriach: ekonomicznej, społeczno-politycznej i rynku nieruchomości, ryzyko inwestycji w 2011 roku utrzyma się na niższym, ale wciąż średnim poziomie. Podobna sytuacja jest szacowana na rynkach Czech, Słowacji i Węgier.

Z raportu wynika, że w Centralnej Europie Polska, Czechy, Węgry i Słowacja są krajami najbardziej zaawansowanymi jeżeli chodzi o rozwój ekonomiczny, a planowane przez te Państwa wejście do strefy euro jest uważane przez autorów raportu za potencjalne wsparcie dla kolejnych zagranicznych inwestycji. Największym zagrożeniem dla tych Państw może być powrót charakterystycznej dla początku lat

90 niestabilności rynku walutowego, która opóźniłaby wejście do strefy euro i doprowadziłby do podwyższenia przez Banki Centralne stóp procentowych.

### Rumunia i Bułgaria

Według autorów raportu w porównaniu do krajów Europy Centralnej Rumunia i Bułgaria, mają w 2007 roku wysoki wskaźnik ryzyka inwestycji. Powinien się on jednak zmniejszyć do średniego poziomu, w roku 2011, głównie dzięki niedawnej akcesji tych Państw do Unii Europejskiej.

Ukraina i Turcja powinny natomiast oferować duże perspektywy zysku z inwestycji na rynku nieruchomości, jednak wszystko

to za cenę wyższego ryzyka przede wszystkim powodowanego niestabilnością polityczną. Ostatnie wydarzenia w Turcji uwydatniają historyczne ryzyko ingerencji wojskowej w politykę w tym kraju.

Raport firmy Goodman wskazuje, na bardzo niskie ryzyko w krajach Europy Zachodniej, które utrzyma się na tym poziomie w perspektywie najbliższych pięciu lat. Największe Państwa takie jak Wielka Brytania, Francja i Niemcy mają dobrze zdywersyfikowaną gospodarkę i nie są tak mocno zależne od handlu zewnętrznego jak państwa Azjatyckie.

Z punktu widzenia inwestorów Wielka Brytania jest uważana za kraj o najmniejszym

ryzyku związanym z rynkiem nieruchomości w całej Europie i pozycję tę utrzyma do 2011 roku.

Ogólnie, w raporcie Goodman prognozuje się, że trend redukcji ryzyka będzie utrzymywał się przez najbliższe 5 lat, szczególnie w krajach rozwijających się, w tym i w Polsce. Szacuje się również, że na globalnym rynku, aż jedna trzecia z 30 najlepszych dla inwestycji aglomeracji znajdzie się do 2020 roku w Chinach. Obok Stanów Zjednoczonych, Japonii i Wielkiej Brytanii mogą się one stać jednym z najważniejszych rynków dla inwestycji w nieruchomości.

Dodatkowo według raportu w ciągu ostatnich lat

na świecie, transakcje inwestycyjne na rynku nieruchomości wzrastały gwałtownie i uzyskały rekordowy wynik 682 miliardów dolarów. Ciągłe zwiększa się udział międzynarodowych i międzyregionalnych inwestycji na rynku nieruchomości, co związane jest małą korelacją tych inwestycji z innymi klasami aktywów. Według autorów raportu pomimo zmniejszania się tempa rozwoju ekonomicznego na świecie, rynek nieruchomości pozostanie konkurencyjną klasą aktywów przez następne 12 miesięcy i będzie nadal dla inwestorów formą dywersyfikacji portfela inwestycyjnego.

OPR. (TYS)



# Wyciśnij z pośrednika



**Adam Nitka**

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

**P**oprzedni rok – rok hossy na rynku nieruchomości – uzmysłowił wielu ludziom, jakie możliwości daje inwestycja w nieruchomości. Większość transakcji była to realizacja marzeń o własnym „M”, jednakże z okresu hossy częściej korzystali także ludzie majątni którzy lokowali swoje nadwyżki finansowe w nieruchomości, licząc na zyski wyższe niż w bankach lub funduszach.

Jak każda inwestycja, tak i ta w nieruchomości wymaga gruntownego przeliczenia, czy rzeczywiście będzie to dobra inwestycja. Często bowiem to co wydaje się atrakcyjne, tylko pozornie jest okazją. Rzadko zdarza się, że klient sam ma wystarczające wiadomości, aby podjąć właściwą decyzję. Dobra inwestycja w dowolnej dziedzinie wymaga doradcy. W ostatnich latach jesteśmy wręcz otoczeni doradcami i słowo to nieco się zde-

waluowało. W naszej młodej gospodarce rynkowej, każdy kto rozpoczyna działalność gospodarczą kreuje się na wysokiej klasy specjalistę.

W dziedzinie obrotu nieruchomości, dobrych doradców należy szukać wśród pośredników w obrocie nieruchomościami którzy, aby uzyskać prawo wykonywania zawodu muszą zgłębić wiedzę z zakresu prawa, budownictwa, geodezji, kredytowania zakupów, podatków i wielu innych pomocnych dziedzin.

Nawet kupując mieszkanie lub dom dla własnych potrzeb, musimy liczyć się z tym, że może kiedyś będziemy musieli go sprzedać. Nie kierujemy się tylko bieżącymi potrzebami. Dobry pośrednik powinien zwrócić na to uwagę i pomóc wybrać taką lokalizację i rodzaj mieszkania, aby łatwo go było sprzedać i uzyskać dobrą cenę. Jeżeli świadomie decydujemy się na gorszą lokalizację, powinno to mieć swoje odbicie w odpowiednio niższej cenie. W ogłoszeniach często można spotkać tekst – „sprzedam bez pośrednika”.

Może to być klient, który miał już kiedyś złą przygodę z „pośrednikiem”. Ale nie mamy żadnej gwarancji, że ta rzekoma okazja, to tak naprawdę próba oszukania naiwnych, bo przy tej transakcji „coś śmierdzi” i dobry pośrednik natychmiast to wykryje. Jego wiedza bowiem, pozwala mu ocenić czy od strony prawnej, geodezyjnej lub technicznej wszystko jest w porządku oraz czy cena



jest adekwatna do tego co właściciel proponuje. Ktoś, kto nie pracuje w tej branży, może zostać w łatwy sposób zagadany i oszukany.

Podobnie działa to w drugą stronę. Nie ma dwóch takich samych nieruchomości. Wszystkie różnią się między sobą i to najczęściej w sposób, którego nie wyczytamy w ogłoszeniach gazetowych. A to na ogłoszeniach przeciętny obywatel opiera swoją „wiedzę” o cenach.

Właściciele nieruchomości, przy jej ocenie kierują się emocjami i sentymentem do tego „co moje”, mają więc tendencję do ich przeceniania. Często

jednak nie zadają sobie sprawy z tego, że za swoją nieruchomość mogą w danej chwili dostać wyższą cenę. Niewralicznym punktem każdej transakcji sprzedaży nieruchomości, jest sposób jej przeprowadzenia oraz rozliczenia finansowego. Aby żadna ze stron nie została przy niej oszukana, trzeba ją odpowiednio zaplanować i przeprowadzić. Doświadczony pośrednik ma na ten temat wiedzę.

Osobną sprawą związaną z obrotem nieruchomościami są kwestie podatkowe. Z każdą transakcją związane są jakieś obowiązki podatkowe. Jeżeli transakcję poprowadzimy

w zły sposób, np. w niewłaściwej kolejności, możemy wpaść w kłopoty podatkowe - zapłacić dodatkowy podatek, którego można by uniknąć robiąc to w zgodzie z przepisami prawa, ale inaczej.

Ludzie bogaci, którzy kupują nieruchomość po to aby na niej zarobić, powinni szczególnie rozważyć korzystanie z usługi dobrego doradcy, bo on rzetelnie zapracuje na przyszły zysk, który klient dzięki niemu może osiągnąć.

Bo usługa pośrednictwa, to naprawdę nie tylko podpisanie umowy ze sprzedającym i kupującym oraz wystawienie klientom rachunku.

To wiele niewidocznych czynności, z których klient nawet nie zdaje sobie sprawy.

Dlatego korzystając z usług pośrednika, trzeba mu szczegółowo wyjaśnić:

- jaki jest powód sprzedawania lub kupowania nieruchomości,
- jakie cele chcemy osiągnąć z tej transakcji,
- czy związane z nią są kolejne transakcje lub darowizny.

Tylko mając pełną wiedzę na ten temat, pośrednik poprowadzi transakcję w najlepszy dla obu stron sposób. Bo dobra transakcja to taka, gdzie zadowoleni są zarówno klienci jak i pośrednik.

Życie na każdym kroku pokazuje, że brak wiedzy kosztuje. Jeżeli już dojdziemy do wniosku, że warto zapłacić 3%, po to aby nie stracić 97%, albo za kilkaset tysięcy nie kupić sobie problemu na długie lata, to wybierzmy starannie doświadczonego pośrednika, dopilnujmy, aby w umowie napisał nam co dla nas zrobi, i „wyciśnijmy z niego” całą jego wiedzę, z pożytkiem dla siebie. Zapewniam jednak, że z dobrego, doświadczonego pośrednika nie trzeba będzie nic wyciskać, bo on właśnie za swoją wiedzę i doświadczenie weźmie prowizję, która zapewni Wam spokojny sen.

A z tymi 3% łatwiej się będzie pogodzić, gdy się dowiemy, że fundusze emerytalne na które musimy „dobrowolnie” odprowadzać pieniądze na spokojną starość, pobierają od naszej składki ok. 7%.

Co będzie, kiedy ceny mieszkań zaczną spadać, a coraz większa liczba kredytobiorców będzie ograniczać wydatki?

## Nieruchomości pełne niepokojów

**C**zy po Stanach Zjednoczonych, Europa będzie kolejnym epicentrum wstrząsów finansowych na rynkach nieruchomości? Rośnie bowiem liczba ludzi, którzy mają problemy ze spłatą kredytów. Jest już pierwsza ofiara na rynku ryzykownych kredytów hipotecznych. Nazywa się Victoria Mortgage, to fundusz inwestycyjny działający w Wielkiej Brytanii.

Coraz więcej Europejczyków szuka porady, gdyż mają problemy ze spłatą zobowiązań. Rośnie liczba bankructw. Wartość zaciągniętych kredy-

tów konsumenckich i hipotecznych osiągnęła rekordowy.

Rosnące problemy ze spłatą pożyczek to rezultat dziesięcioletniego boomu kredytowego, kiedy banki i inne instytucje finansowe prześcigały się w oferowaniu atrakcyjnych pożyczek konsumenckich i hipotecznych, przymykając oko na wypłacalność klientów. W przypadku zabezpieczonych kredytów hipotecznych liczba klientów mających trudności ze spłatą w 2006 r. zwiększyła się o 11 proc. W tym roku z pewnością będzie jeszcze gorzej.

Dzięki kredytom gospodarki państw Unii Europejskiej szybko rosną, bo w decydującym stopniu napędzają ją konsumenci. Ale co się stanie, kiedy ceny domów zaczną spadać, a coraz większa liczba kredytobiorców będzie ograniczać wydatki? Niektórzy specjaliści właśnie Europę wskazują jako kolejny po Stanach Zjednoczonych zapalny punkt na finansowej mapie świata.

Ed Williams, dyrektor zarządzający specjalistycznego portalu Rightmove, poświęconego nieruchomościom, nie wierzy w taki scenariusz. Twier-

dzi, że mimo słabszego tempa wzrostu cen nie ma powodów do paniki. Przewiduje łagodne ładowanie. - Jest spowolnienie na rynku domów, ale nie sądzimy, by było tak dramatycznie, jak twierdzi się w niektórych raportach - uważa szef Rightmove. Wcześniej ten portal narobił sporo zamieszania, graniczącego z paniką, informując, że, po raz pierwszy od roku, spadły ceny żądane przez sprzedających, chociaż zniżka wyniosła zaledwie 0,1 proc.

Według danych Banku Anglii, w lipcu brytyjskie banki udzieliły więcej kredytów hipotecz-

nych, niż prognozowali ekonomiści. Liczba przyznanych pożyczek na zakup domów wyniosła 115 tys. - tyle samo, ile w poprzednim miesiącu.

Financial Services Authority, nadzorca rynku finansowego, przeanalizował 485 pożyczek subprime i stwierdził, że ponad połowa została przyznana klientom, od których nie wymagano udokumentowania dochodów. Co będzie dalej? - Kryzysy kredytowe zawsze były bolesne i nieprzewidywalne - zauważa Jeremy Grantham z magazynu „Fortune”.

Na Wyspach kryzys amerykański mocno uderzył w bank hipoteczny Northern Rock. Do sierpnioowego kryzysu swoją działalność finansował głównie kredytami hipotecznymi i nagle to źródło wyszło na skutek niechęci do instrumentów powiązanych z rynkiem hipotecznym.

Mimo zaniepokojenia bankowcy podkreślają różnice między amerykańską a brytyjską. Bank HBOS przypomniał, że wartość domów w Stanach 2,5 razy przekracza wartość kredytów do spłacenia i w rosnącej liczbie przypadków ten współczynnik spada.

OPR. (TYS)

**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!**

**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:**

269 działek w tym:  
mieszkaniowe - 187 ofert  
inwestycyjne - 55 ofert  
rolne - 14 ofert  
rekreacyjne - 2 oferty  
leśna - 2 oferty

**Najtańsza w ofercie:**

cena 15.000 zł mieszkaniowa  
pow. 560 m<sup>2</sup> Ślemień

**Najdroższa w ofercie:**

cena 6.268.640 zł inwestycyjna  
pow. 9,0 ha Studzienice

**▼ Działki w cenie ok. 30.000 zł – skrócone przykłady z bieżącej oferty www.son.pl****■ POTĘPA**

– pow. tarnogórski  
– mieszkaniowa  
pow. 875 m<sup>2</sup>,

Działka pod zabudowę jednorodzinną w otoczeniu nowych domków jednorodzinnych. Parcela w kształcie prostokąta. Wszystkie media zlokalizowane w okolicy działki. Dojazd drogą wewnętrzną. Spokojna i zielona lokalizacja. Niedaleko działki szkoła podstawowa i przedszkole.

(...)

**■ BLUSZCZÓW**

– pow. wodzistawski  
– mieszkaniowa  
pow. 4843 m<sup>2</sup>,

Działka budowlana - rolna. Szerokość działki 16,5 m. Dojazd z dwóch stron, droga asfaltowa i droga gruntowa.

(...)

**■ ŚLEMIEŃ**

– pow. żywiecki  
– mieszkaniowa  
pow. 904 m<sup>2</sup>,

Działka położona na zboczu o niewielkim nachyleniu. Dojazd - asfaltowa droga gminna. Niezabudowana, nie ogrodzona, częściowo zadrzewiona, dobrze nasłoneczniona i atrakcyjna widokowo. Dostępne media: prąd, telefon. Teren ten, przeznaczony jest pod zabudowę jednorodziną i letniskową.

(...)

**■ ŻYWIEC**

– mieszkaniowa  
pow. 894 m<sup>2</sup>,

Żywiec - Sporysz, działka pod budownictwo jednorodzinne o pow. 894 mkw. Położona na stoku. Dostępne: prąd, wodociąg i kanalizacja miejska.

(...)

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

PEWNA  
OFERTA

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

**Gliwice, Zabrze, Pyskowice**

zał. 1982 r. **Nitka & Czaplą**  
**NIERUCHOMOŚCI**  
doradcy - pośrednicy - zarządcy  
Najstarsza firma na Śląsku



www.nitka.com.pl

**Nazwa firmy:**

Agencja Nieruchomości NITKA & CZAPŁA  
Rok założenia 1982

**Adres:**

- Adres siedziby:  
44-100 GLIWICE ul. Górnych Wałów 7  
tel. 032 231 35 56  
gliwice@nitka.com.pl; www.nitka.com.pl
- Adresy oddziałów:  
41-800 ZABRZE, Wolności 264/3  
Tel. 032 271 6061;  
e mail: zabrze@nitka.com.pl  
44-120 PYSKOWICE ul. Wojska Polskiego 15  
Tel. 032 233 8770;  
e-mail: pyskowice@nitka.com.pl

**Ilość osób zatrudnionych:**

14 osób, w tym z licencjami: - 9 osób

**Przynależność do:**

- Polskie Stowarzyszenie Doradców Rynku Nieruchomości
- Bielsko-Częstochowsko-Katowickie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruch.

**Licencje zawodowe**

- Licencja zawodowa pośrednika  
25; 50; 448; 1704; 3717; 3806; 4067; 5104; 5581

**Wielkość ubezpieczenia OC:**

- 1.500.000 zł

**Specjalizacja:**

- Sprzedaż, wynajem nieruchom. mieszkalnych
- Obsługa nieruchomości komercyjnych
- Doradztwo w zakresie nieruchomości
- Finansowanie nieruchomości
- Analizy rynku nieruchomości

**Katowice**

KANCELARIA  
**RENOMA**  
- BRYDA

Interes  
z RENOMĄ

**Nazwa firmy:**

KANCELARIA „RENOMA – BRYDA”  
mgr Adam Bryda  
Działła od roku 1982

**Adres:**

Katowice 40-097 ul. 3 Maja 34,  
tel. (32) 2538815, (32) 2069652,  
tel./fax (32) 2537639  
e-mail: info@renoma.com.pl  
www.renoma.com.pl

**Zakres działalności:**

- Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami
- Zarządzanie nieruchomościami
- Pośrednictwo finansowe
- Doradztwo prawne w zakresie obsługi nieruchomości
- Doradztwo kredytowe

**Przynależność do stowarzyszenia:**

BCK - SPON

**Ilość osób zatrudnionych:**

15 osób  
- 3 pracowników w trakcie studiów podyplomowych na kierunku Gospodarowanie Nieruchomościami,  
- 1 pracownik oczekuje na egzamin licencyjny

**Licencje zawodowe**

- pośrednika nr 350
- zarządcy nr 10515

**Wielkość ubezpieczenia OC:**

OC pośrednika 24.000 €  
OC zarządcy 50.000 €

**Katowice**

Kompleksowo



i zawsze profesjonalnie

**Nazwa firmy:**

DOMO OPTIMA NIERUCHOMOŚCI S.C.

**Adres:**

- KATOWICE  
UL. FRANCUSKA 70  
tel. 032 205 57 59,  
tel. mob. 0600 183 794, 0602 476 939  
www, e-mail: www.domooptima.pl  
biuro@domooptima.pl

**Przynależność do:**

BCK SPON, SON

**Licencje zawodowe**

- licencja pośrednika 5175, 4994

**Wielkość ubezpieczenia OC:**

- 25 000 EUR

**Zakres działalności:**

- Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami,
- Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości,
- Pomoc z zakresu finansowania i ubezpieczenia nieruchomości.

**Żywiec****NAJWAŻNIEJSZA JEST UCZCIWOŚĆ**

**DACZA**  
nieruchomości

**Nazwa firmy:**

Beskidzka Agencja Usług Majątkowych  
„DACZA” s.c. Józef Kufel, Teresa Lubińska

**Adres:**

Żywiec 34-300, ul. Kościuszki 4,  
tel/fax 033 861 55 88  
www.dacza.zywiec.pl  
dacza@zywiec.pl

**Przynależność do:**

BCK SPON

**Ilość osób zatrudnionych:**

6 osób

**Licencje zawodowe**

- licencja pośrednika 752,
- uprawnienia rzeczoznawcy majątkowego nr 110,
- uprawnienia budowlane nr 167/94 B-B

**Wielkość ubezpieczenia OC:**

- 25 000 EUR

**Zakres działalności:**

- Pośrednictwo w sprzedaży, kupnie i wynajmie nieruchomości
- Pośrednictwo kredytowe,
- Wycena nieruchomości
- Biuro ogłoszeń Gazety Wyborczej i Kroniki Beskidzkiej.





























# NIERUCHOMOŚCI

## szybko, bezpiecznie, z zyskiem

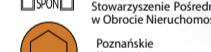
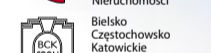
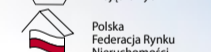
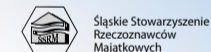
### Dla kupującego i sprzedającego



**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
54A	Bielsko-Biała	POLAK – OPYRCHAŁ	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. Knurowska 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	RENOVA 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