RANKING INWESTYCJI DEWELOPERSKICH

Temat numeru: Kredyt na mieszkanie

KRAKOWSKI RYNEK

NIERUCHOMOŚCI

UKAZUJE SIĘ OD 1994 ROKU

„SŁOWO DRUKOWANE JEST SŁOWEM PRAWDZIWYM”

www.dwutygodnik.krn.pl

03 2020 (nr 634)

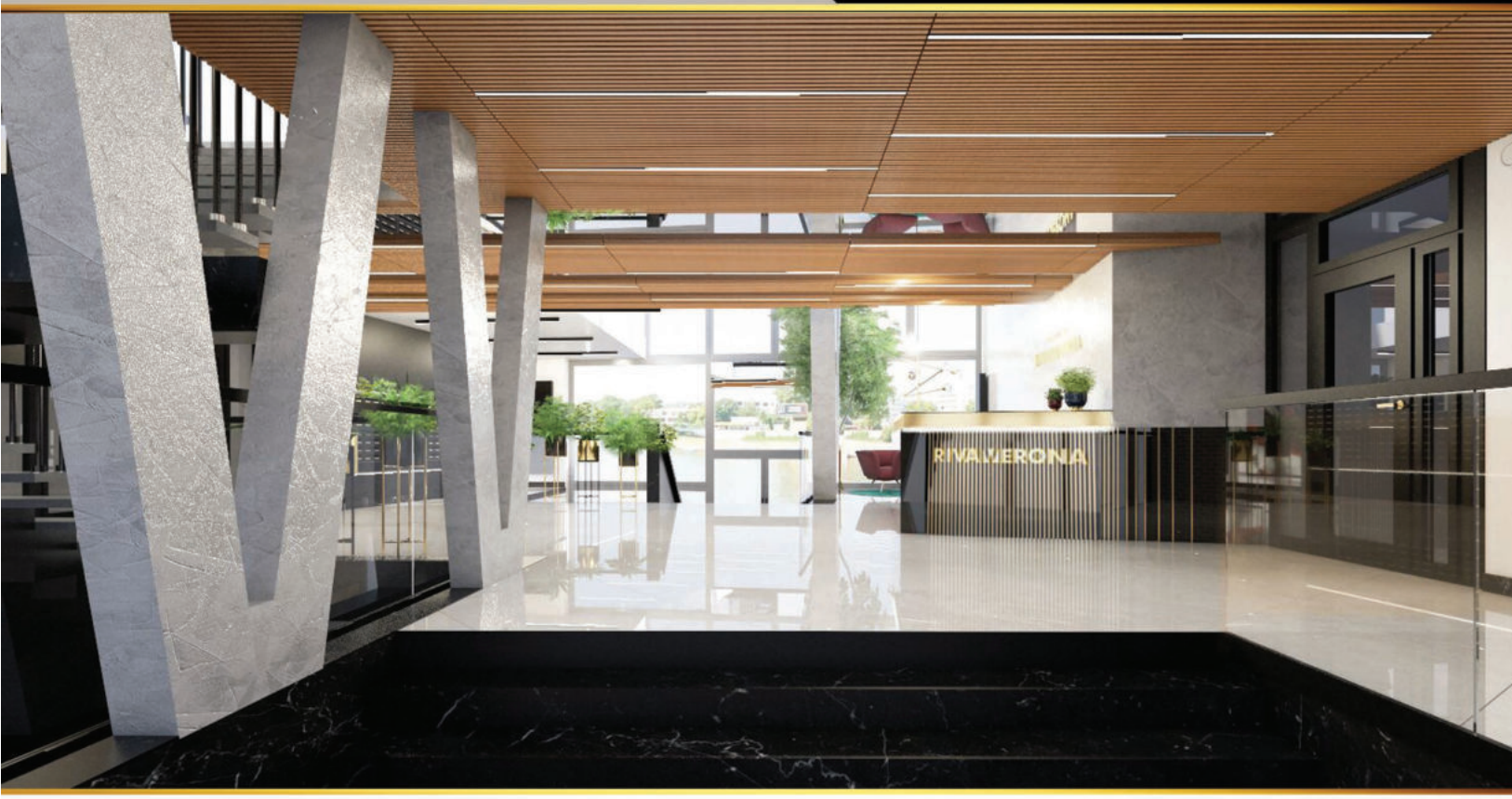
9,90 zł
(w tym 8% VAT)

9 771231 574011 08 >

OSTATNIE WOLNE MIESZKANIA

Z TARASEM PANORAMICZNYM NA WISŁĘ

RIVA VERONA



BULWARY WIŚLANE
ul. Madalińskiego 11A

VERONA® BUILDING

Tel. 12 638 88 08
www.rivaverona.pl

Wzgórze Witkowickie

II etap
już
w sprzedaży!

Duże mieszkania w mieście.

Pozostały ostatnie 3 gotowe mieszkania.

150 m od pętli szybkiego tramwaju | Każde mieszkanie z ogrodem lub tarasem.

AWIM
GRUPA INWESTYCYJNA

Biuro Sprzedaży
ul. Grunwaldzka 28, 31-524 Kraków
tel. 12 417 26 56

www.wzgorzewitkowickie.pl

BIK prawdę Ci powie

Czy i kiedy Biuro Informacji Kredytowej może ujawniać naszą historię kredytową? Jak długo nasze zobowiązania finansowe są widoczne w systemie? W jaki sposób oceniają nas banki i co biorą pod uwagę, podejmując decyzję o udzieleniu kredytu? Czy informacja o zobowiązaniu kończy się wraz ze spłatą? Jakie terminy obowiązują spóźnialskich, którzy zalegając ze spłatami przez lata, będą figurować w BIK jako niewiarygodni pożyczkobiorcy? Na czym wreszcie polega „czyszczenie BIK" i czy powinniśmy zlecać taką usługę firmom zewnętrznym?

Na przełomie lutego i marca przy ul. Klimeckiego 14, podczas 138. Giełdy Domów i Mieszkań będziesz zapewne – jak wielu z naszych czytelników – przeglądał dostępne, prezentowane przez deweloperów oferty sprzedaży mieszkań i domów. Po wybraniu większego mieszkania dla rodziny, domu pod Krakowem lub kawalerki pod inwestycję, swój kolejny krok skierujesz do banku albo sprawdzonego doradcy finansowego. Zanim to zrobisz, niezbędnym jest, abyś poznał odpowiedzi na kilka powyższych, a także wiele innych pytań związanych z zaciąganiem kredytu hipotecznego. Życzę powodzenia.

Krzysztof Maksiński

redaktor naczelny

Wydawca: KRN media Sp. z o.o.

ADRES REDAKCJI
ul. Dolnych Młynów 10/2a/M
krn@krn.pl
www.dwutygodnik.krn.pl

Wydawca: KRN media Sp. z o.o.

www.dwutygodnik.krn.pl

Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca.
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania, skracania i adiustowania tekstów.
Za treść reklam i ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

REDAKTOR NACZELNY
Krzysztof Maksiński
Tel. 784 001 837

REDAKTOR PROWADZĄCA
Magdalena Hojniak
Tel. 605 877 490

REDAKTOR TECHNICZNA
Aleksandra Wojnarowska
Tel. 603 751 101

WSPÓŁPRACA REDAKCYJNA
Anna Bruzda
Renata Piechutko
Joanna Herman
Marcin Jakubaszek
Krzysztof Janowski
Józef Kajta
Anna Maria Naściszewska
Albert Opoka
Katarzyna Mach-Opoka
Katarzyna Pastor
Grzegorz Pastuch
Michał Podolec
Adrianna Stachura
Kajetan Wałęga
Michał Strzylak
Maria Gil

BIURO REKLAMY
Jakub Gontarz
Tel. 602 414 076
Klaudia Sieńko
Tel. 602 414 074

PROJEKT GRAFICZNY
Urszula Sadowska
Adrianna Czajka

DRUK
Drukarnia Skleniarz
Kraków, ul. B. Czerwieńskiego 3d

redakcja poleca:

„Nie jestem witaminą C”

str. 82

spis treści:

str. 6 publicystyka

6 **TEMAT NUMERU – Kredyt na mieszkanie:**
O kredyt będzie coraz trudniej
Magdalena Hojniak

8 **To nie bank walczy o klienta. To klient walczy o kredyt**
Magdalena Hojniak

10 **Starasz się o kredyt? Twoja przeszłość ma znaczenie**
Anna Bruzda

WARTO WIEDZIEĆ:

12 **Polacy i ich zobowiązania kredytowe**
Joanna Syrek

14 **Już dziś zadbaj o sukces w przyszłości**
Anna Bruzda

72 **Inteligentne meble optymalizują biura**
Katarzyna Jóźwik

16 **ANALIZA RYNKU:**
Zakup mieszkania na wynajem. Czy to się opłaca?
Adrianna Stachura

OBIEKTYWNIE O NIERUCHOMOŚCIACH:

18 **Studium przypadku – Ul. Małysiaka/Komuny Paryskiej**
Adrianna Stachura
Adrianna Stachura

ZAPROSZONO NAS:

21 **Arkadia Grębałowska – komfort w zgodzie z naturą**
Anna Bruzda

ROZMOWY:

82 **„Nie jestem witaminą C"**
Magdalena Hojniak

str. 23 perły z sieci
str. 24 notki
str. 26 niezbędnik
str. 28 rynek pierwotny
str. 60 ranking inwestycji
str. 70 rynek komercyjny
str. 80 rynek wtórny

spis firm:

Agencja Nieruchomości Bracia Sadurscy . 86-89
Apartamenty Klimaty 56
Arkadia Grębałowska 54
AWIM . . . . . II okładka
BMW . . . . . IV okładka
CHB14 77
DDS Development 59
Długa Residence 4-5
DOM-BUD . . . . . III okładka, 42-46, 76
INTER-BUD 36-41, 74-75
Imperial Capital 47-49
MSPON 94
Nokturn Deweloper 57
OAZA Bronowice 52
Offices4You 78
Plan A 92
Proins 50-51
Quelle Locum 58
Riva Verona . . . . . I okładka
Savan Investments 53
Tecnocasa 90-91
Tętnowski Development 55, 77

DŁUGA
RESIDENCE

Apartamenty inne niż wszytkie

BIURO SPRZEDAŻY

ul. Augustiańska 24/LU1
31-064 Kraków
mail: kontakt@dluga24.pl

tel.: 730 448 408
530 298 730
530 390 197
+48 12 422 14 41

APARTAMENTY
DŁUGA 24

28
GRODZKA

APARTAMENTY I LOKALE USŁUGOWE

BIURO SPRZEDAŻY

ul. Augustiańska 24/LU1
31-064 Kraków
mail: kontakt@grodzka28.pl

tel.: 730 448 408
530 298 730
530 390 197
+48 12 422 14 41

temat numeru

O kredyt będzie coraz trudniej

Wartości udzielanych kredytów są rekordowe, a ich liczba jest jedną z najwyższych w historii. Jak w rzeczywistości wygląda sytuacja na rynku kredytów hipotecznych, mówi Jarosław Sadowski, główny analityk Expander Advisors.

Jarosław Sadowski
główny analityk Expander Advisors

Jakiego kredytu szukają dziś potencjalni kredytobiorcy?

Coraz wyższego. W ostatnim czasie zaszło wiele zmian i średnia kwota udzielanego kredytu bardzo szybko rośnie. Według ostatnich danych kształtuje się ona wokół sumy 280 tys. zł – to aż o 20 proc. więcej niż przed rokiem, więc to naprawdę widoczna różnica. Oczywiście wynika to z faktu, że mieszkania są coraz droższe. Dziś, kupując lokal, potrzebujemy zdecydowanie wyższej kwoty niż rok temu, zatem automatycznie rośnie też wysokość zaciąganego kredytu hipotecznego.

Czy w takim razie popyt na kredyty nadal utrzymuje się na wysokim poziomie?

Kredyty hipoteczne nadal cieszą się ogromnym zainteresowaniem. Jeśli spojrzymy na liczbę wypłacanych kredytów, to rzeczywiście już rok 2018 był pod tym względem bardzo dobry, a w 2019 r. liczba ta zwiększyła się o 4 proc. Za styczeń mamy tylko wstępne dane o liczbie złożonych wniosków i pokazują one imponujący wzrost. Uważam jednak, że w 2020 r. chętnych na sfinansowanie zakupu mieszkania z pomocą banku może

już nie być aż tak wielu. Poziom z bieżącego roku raczej nie przekroczy ubiegłorocznego, a to dlatego, że mamy coraz więcej danych o spowolnieniu w gospodarce. Jednak jeśli ktoś już podjął decyzję o zaciągnięciu kredytu na zakup mieszkania, to z powodu zawirowań gospodarczych raczej nie zmieni swoich planów, ponieważ skutki (zwolnienia, brak premii) do społeczeństwa docierają z pewnym opóźnieniem. Dodatkowym zagrożeniem dla popytu kredytów hipotecznych są systematyczne zmiany, jakie wprowadzają banki, a które coraz bardziej ograniczają dostępność kredytu. Co prawda trochę kompensują to rosnące wynagrodzenia, dzięki czemu Polacy mogą sobie pozwolić na większe kwoty kredytów. Pamiętać też trzeba, że z miesiąca na miesiąc obserwujemy podwyżki marż, co przekłada się na wyższy koszt kredytu. Ponadto banki muszą uwzględniać koszty utrzymania, a te również ciągle rosną, co w efekcie wpływa na zmniejszenie dostępności kredytu.

W jakich aspektach najbardziej widać zaostrzanie polityki kredytowej?

Właściwie są dwa elementy. Po pierwsze, banki podwyższają marże, więc rośnie oprocentowanie, choć należy dodać, że nadal jest ono w miarę niskie. Obecnie jest to ok. 4 proc., podczas gdy przed 2013 r. było to 6-8 proc. Dzieje się tak, ponieważ oprocentowanie kredytu zależy nie tylko od marż ustalanych przez banki, ale również od stawki WIBOR. Ta ostatnia pozostaje niska, gdyż NBP od 2015 r. utrzymuje stopy procentowe na bardzo niskim poziomie. Rosną jedynie marże.

Drugi element odnosi się do parametrów, według których banki wyliczają dostępną kwotę kredytu – te również ulegają ciągłym zmianom. Ponadto w momencie, gdy rosną marże i oprocentowanie, automatycznie obniża się dostępna kwota kredytu, bo odsetki są wyższe, a tym samym dostępność bankowego finansowania spada. Przykładowo, aby dziś otrzymać

300 tys. zł kredytu, średni łączny dochód dla rodziny netto wynosi ok. 5873 zł, czyli ok. 5 proc. więcej niż przed rokiem i aż o 25 proc. więcej niż 7 lat temu.

Czy dzisiaj bank musi zabiegać o klienta?

Obecnie rzadko widuje się reklamy kredytów hipotecznych, bo banki praktycznie w ogóle nie muszą się reklamować – klienci sami do nich przychodzą. Instytucje finansujące trochę obawiają się spowolnienia gospodarczego i wręcz starają się ograniczać dostępność kredytu po to, by w sytuacji poważnego wyhamowania w gospodarce, nie okazało się, że część kredytobiorców po prostu nie poradzi sobie ze spłatą.

Ale konkurencja na rynku jednak jest...

Oczywiście, dlatego oferty są bardzo zróżnicowane. Każdy bank ma ich kilka i różnią się np. produktami dodatkowymi lub ich brakiem. Praktycznie we wszystkich bankach podstawą jest otwarcie konta, karta kredytowa lub ubezpieczenie. Są klienci, którym zależy na niskim koszcie, a są i tacy, którzy mają np. nietypowe źródło dochodu czy niestandardową sytuację, jeżeli chodzi o nieruchomość. Każdy bank ma inne podejście do pewnych aspektów. Różnice mogą się pojawić też w zakresie wymaganego wkładu własnego. Większość instytucji oczekuje jednak 10, a nie 20 proc. Jeśli dwóch klientów zapyta, który bank jest najlepszy, to odpowiedź dla każdego z nich może być zupełnie inna, bo poszczególne banki nastawiają się na inną grupę, więc i dostępne kwoty kredytów są bardzo różne.

Na co klienci zwracają największą uwagę przy wyborze oferty kredytowej?

To zależy od klienta. Jednemu będzie przede wszystkim zależało na niskim koszcie, drugiemu na określonej kwocie kredytu, bo wybrane przez niego mieszkanie powiedzmy zdrożało i bank, który np. ma najtańszą ofertę, nie chce udzielić takiej sumy, więc trzeba szukać dalej. Są tacy, którzy planują spłacić kredyt wcześniej i im zależy głównie na braku prowizji za wcześniejszą spłatę bądź chcą, żeby była ona jak najniższa. Są i tacy, dla których bardzo istotny jest brak produktów dodatkowych. W każdym przypadku chodzi o to, by znaleźć bank, który zaakceptuje nasze oczekiwania.

Rozmawiała:
Magdalena Hojniak
redakcja@krnmedia.pl

To nie bank walczy o klienta

To klient walczy o kredyt

Po zaciągnięciu kredytu hipotecznego oddajemy bankowi w sumie znacznie więcej, niż potrzebowaliśmy na sfinansowanie mieszkania. Za co w takim razie płacimy, decydując się na pomoc banku przy zakupie mieszkania? Czy klient może obniżyć koszty swojego kredytu bez konsekwencji finansowych? Na te pytania odpowiada Katarzyna Mach-Opoka, ekspert finansowy.

Katarzyna Mach-Opoka
Senior Specjalista Phinance S.A.
katarzyna.mach@phinance.pl

Dlaczego kwota oddawana bankowi bywa dwukrotnością tej pożyczonej? Za co płacimy?

Zaciągając kredyt hipoteczny, pożyczamy pieniądze od banku. To oznacza, że bank jako instytucja też chce na tym zarobić. Z tego względu obciąża nas różnymi kosztami dodatkowymi: prowizją za udzielenie kredytu, marżą, szeregiem ubezpieczeń, opłatą za wcześniejszą spłatę czy produktami dodatkowymi. Suma tych wydatków z naszej strony stanowi realny zysk banku. Oczywiście największym kosztem dla nas jest marża kredytu, która razem z WIBOR-em (Warsaw Interbank Order Rate, czyli referencyjna wysokość oprocentowania na polskim rynku) stanowi oprocentowanie kredytu.

W takim razie czy są koszty, na które mamy wpływ, czy wszystkie są podyktowane odgórnie?

To jest ciekawe pytanie. W aktualnej sytuacji bardzo trudno jest mówić, że na jakiś koszt mamy wpływ. Większość z nich jednak jest pochodną aktualnej sytuacji na rynku. W skład oprocentowanie wchodzi WIBOR, na który wpływu nie mamy absolutnie, no i marża ustanawiana przez bank. Decydując się na ofertę danej instytucji, akceptujemy ich warunki. Oczywiście marże w każdym banku są inne i tak naprawdę wpływ mamy na wybór najkorzystniejszego dla nas rozwiązania. To samo dotyczy prowizji, chociaż w pojedynczych przypadkach może się okazać, że istnieje szansa na negocjowanie i obniżenie tego kosztu. Kolejnym dodatkowym wydatkiem, na który nie mamy wpływu, jest ubezpieczenie pomostowe do czasu wpisu hipoteki do księgi wieczystej czy ewentualne ubezpieczenie niskiego wkładu własnego, o ile nas dotyczy. Bank zazwyczaj ma również stałą opłatę (max. 3 lata) za wcześniejszą spłatę kredytu. Natomiast to my decydujemy o ubezpieczeniu na życie czy ubezpieczeniu nieruchomości. Musimy jednak pamiętać, że często rezygnacja z nich powoduje podwyższenie marży w danym banku. Stąd tak istotne jest, aby przy wyborze kredytu wspomóc się wiedzą i doświadczeniem doradcy.

Czyli wybór oferty wpływa na to, ile faktycznie oddajemy bankowi?

Oczywiście. Wszystko zależy od tego, na jaką ofertę się zdecydujemy. Na rynku możemy spotkać się zarówno z droższymi, jak i tańszymi kredytami. Do tego trzeba dodać naszą indywidualną sytuację finansową, wiek, dochody itd. Dopiero wtedy możemy rozważać konkretne oferty banków, a wśród nich znaleźć taką, która najlepiej będzie odzwierciedlała nasze potrzeby i będzie najkorzystniejsza finansowo.

Klient może negocjować proponowane przez bank produkty?

Z tymi negocjacjami jest tak jak mówiłam wcześniej. Aktualnie ciężko jest cokolwiek negocjować, te czasy już minęły. Czasem udaje się wynegocjować delikatną obniżkę prowizji lub marży, ale nie jest to częste i banki już tak chętnie się na to nie zgadzają.

Trzeba pamiętać, że aktualnie to nie bank walczy o klienta, tylko klient walczy o to, aby uzyskać kredyt. Banki naprawdę mają olbrzymią ilość chętnych, więc negocjacje to raczej przeszłość. Z oferty dodatkowej możemy oczywiście zrezygnować, ale musimy pamiętać, że rezygnacja z niektórych produktów będzie wiązała się z podwyższeniem marży. Każdy bank ma zazwyczaj do tego inne warunki oferty dodatkowej i koszty rezygnacji z niej.

Czyli rezygnacja z produktów dodatkowych może być kosztowna...

To zależy z czego rezygnujemy. W niektórych bankach rezygnacja z ubezpieczenia na życie nie kosztuje nic, a w innych będzie nas kosztować słono. Każdorazowo trzeba to wnikliwie przeliczyć. Z kolei rezygnacja z ubezpieczenia nieruchomości przez bank w większości przypadków nie będzie mieć wpływu na marżę, możemy przedstawić swoją polisę. Tutaj, aby ustrzec się przed wciśnięciem sobie dodatkowych produktów, najlepiej jest pracować z doświadczonym doradcą, który zna ofertę i warunki jak największej liczby banków. Trzeba usiąść z klientem, przeanalizować jego indywidualną sytuację, dobrać odpowiednie oferty, a następnie przeliczyć, która będzie dla niego najbardziej opłacalna.

A jeśli chodzi o okres spłaty kredytu, to korzystniejsza jest dłuższa czy krótsza opcja?

Kolejne ciekawe pytanie. Odpowiem tak, jak odpowiadam moim klientom. Oczywiście im krótszy kredyt, tym mniejsze koszty związane z odsetkami. Ma to sens przy małych kredytach. Natomiast ja zazwyczaj jednak doradzam dłuższy okres kredytowania, z niższą ratą, ale spłacenie go wcześniej środkami, które odkładamy sobie gdzieś obok, byle z głową. Efekt finansowy jest praktycznie taki sam, ale komfort życia i bezpieczeństwo finansowe przez lata o niebo wyższe. Jeśli się rozchorujemy albo stracimy pracę, a wzięliśmy kredyt z krótkim okresem kredytowania i z wysoką ratą – trzeba będzie ją i tak płacić pomimo naszych kłopotów. Jeśli natomiast mamy dłuższy okres kredytowania z niższą ratą, a do tego odkładamy „na boku" na jego spłatę, to nie dość, że w razie problemów mamy mniejsze zobowiązanie miesięczne, to jeszcze mamy dodatkowe, odłożone środki, z których możemy skorzystać.

Czy płacimy za wcześniejszą spłatę kredytu?

Część banków nie pobiera już opłat za wcześniejszą spłatę, a jeśli któryś bank kontynuuje tę praktykę, to zgodnie z ustawą może to robić do 3 lat od zaciągnięcia kredytu. Oczywiście jeśli planujemy spłacić kredyt w ciągu pierwszych trzech lat, warto zwrócić uwagę na taki parametr oferty.

Kiedy opłacalne jest refinansowanie kredytu? Czy można wybierać ofertę z myślą o refinansowaniu?

Refinansowanie kredytu polega na znalezieniu lepszej oferty (chodzi głownie o niższą marżę, a co za tym idzie – mniejsze oprocentowanie kredytu) i przeniesieniu go do innego banku. W praktyce jest to zaciągnięcie w nowym banku kredytu hipotecznego i spłacenie nim starego kredytu. Wtedy mamy nowe zobowiązanie, ale już na lepszych warunkach. Jeśli myślimy o takiej opcji już w momencie zaciągania pierwszego kredytu, ważne, aby był on bez prowizji (bo tego nie odzyskamy) oraz aby nie było opłat za wcześniejszą spłatę. Jeśli natomiast już mamy kredyt, refinansowanie opłaca się, jeśli nasza marża jest wyższa niż aktualne marże rynkowe. Zawsze po kilku latach warto sprawdzić swój kredyt z doradcą, ponieważ może tam być sporo zapisów czy umów, z których można już zrezygnować i zaoszczędzić trochę pieniędzy.

Jeśli znajomy jest zadowolony ze swojej oferty, będzie ona dobra również dla mnie?

Absolutnie nie. Każdy z nas ma inną sytuację rodzinną i finansową. Do tego dochodzi nasza historia kredytowa. Aby dobrze dobrać ofertę kredytu, trzeba bardzo indywidualnie podejść do każdego klienta. Należy przeprowadzić analizę finansową, przeliczyć zdolność kredytową, zorientować się, jakim wkładem własnym dysponuje klient. Dopiero wtedy można rzetelnie przygotować oferty dla tej konkretnej osoby.

Rozmawiała:
Magdalena Hojniak
redakcja@krnmedia.pl

Starasz się o kredyt?

Twoja przeszłość ma znaczenie

Jednym z czynników, który może zadecydować o tym, czy bank zgodzi się udzielić nam kredytu hipotecznego, jest nasza historia kredytowa. Jak o nią zadbać?

Przed podjęciem decyzji o tym, czy odpowiedzieć pozytywnie na nasz wniosek kredytowy, bank musi sprawdzić, czy jesteśmy wiarygodnymi klientami i będziemy w stanie spłacać zaciągnięte zobowiązanie. Jednym ze sposobów jest przekonanie się, jak w przeszłości radziliśmy sobie z zaciągniętymi długami. Odpowiedź na to pytanie można uzyskać w Biurze Informacji Kredytowej. Do tej instytucji przekazywane są informacje na temat naszych zobowiązań. Analiza naszej historii kredytowej i porównanie jej z innymi kredytobiorcami pozwala na wystawienie oceny punktowej – każdy może uzyskać od 0 do 100 punktów.

Co wpływa na ocenę?

Podczas oceny bierze się pod uwagę to, czy kiedykolwiek korzystaliśmy z jakichkolwiek zobowiązań. Jeśli mamy doświadczenie w tej kwestii i poradziliśmy sobie ze spłatą w terminie, jest to uważane za plus. Dlatego przed zaciągnięciem tak poważnego zobowiązania jak kredyt hipoteczny, warto wcześniej pomyśleć o niewielkim kredycie gotówkowym albo karcie kredytowej lub choćby zakupie czegoś na raty. Jeśli raty są nieoprocentowane, nic na tym nie stracimy, a zbudujemy sobie historię kredytową. Ważne jednak, by ze wszystkich tych narzędzi korzystać mądrze. Zbyt częste wykorzystywanie limitu na karcie kredytowej albo wiele kredytów gotówkowych zaciągniętych w krótkim czasie jest odbierana negatywnie – skoro ciągle musimy korzystać z pożyczek, bank może uznać, że nie radzimy sobie zbyt dobrze z zarządzaniem własnymi finansami. Również jeśli staramy się o kredyt w momencie, gdy jeszcze nie spłaciliśmy poprzedniego zobowiązania, ryzyko może okazać się zbyt duże.

Działaj rozważnie

Niekorzystne jest także zbyt wiele jednoczesnych zapytań o naszą historię ze strony banków. Jeśli zwracamy się o udzielenie kredytu hipotecznego do kilku instytucji

jednocześnie i otrzymujemy odmowne odpowiedzi, inne banki mogą uważać współpracę z nami za zbyt ryzykowną. Wyjątek stanowi sytuacja, gdy wszystkie zapytania wpływają w ciągu 14 dni i dotyczą takiego samego produktu. Wtedy wszystkie wnioski traktowane są jak jedno zapytanie i nie wpływają negatywnie na naszą historię kredytową. Dlatego warto albo ograniczyć liczbę banków, w których ubiegamy się o kredyt hipoteczny, albo po prostu postarać się, by przerwy między poszczególnymi zapytaniami były krótkie.

Pamiętaj o zgodzie na przetwarzanie danych

Co do zasady, Biuro Informacji Kredytowej zbiera dane o zobowiązaniach, które aktualnie spłacamy. Po wpłaceniu ostatniej raty dane znikają. Pod określonymi warunkami przez pewien czas BIK może przetwarzać także dane o dawnych zobowiązaniach, w przypadku których mieliśmy zaległości w spłacaniu rat. Okazuje się zatem, że bez naszej aktywności BIK może przetwarzać negatywne elementy historii kredytowej, a pozytywnych już nie, chyba że wyrazimy zgodę na przetwarzanie tych danych. Dlatego warto o to zadbać jeszcze przed podjęciem starań o udzielenie kredytu hipotecznego. Jeśli jednak w przeszłości udało nam się spłacić jakiś kredyt w terminie, a nie pomyśleliśmy wtedy o wyrażeniu zgody na przetwarzanie danych, możemy to nadrobić. Małgorzata Bielińska, dyrektor ds. Edukacji, BIK SA tłumaczy, co zrobić w takim przypadku: *Można np. wyrazić tzw. zgodę ogólną. Jest to zgoda na przetwarzanie przez BIK informacji o zobowiązaniach przez okres nie dłuższy niż 5 lat od dnia wygaśnięcia tych zobowiązań. Zgoda ogólna dotyczy wszystkich informacji o zobowiązaniach otwartych i wygasłych, które na dzień jej udzielenia zgromadzone są w BIK.* Aby to zrobić, wystarczy wypełnić odpowiedni formularz i przesłać go na adres BIK tradycyjną pocztą lub poprzez konto w portalu BIK.

Okiem eksperta

Informacje o zobowiązaniach są przetwarzane w BIK przez cały okres ich spłaty. Jeśli były spłacane terminowo, to po całkowitej spłacie zostają przeniesione do baz danych statystycznych i nie są dostępne dla instytucji sprawdzających historię kredytową w BIK - chyba, że dana osoba wyraziła zgodę na przetwarzanie takich danych po spłacie.

Jeśli kredyt nie był spłacany w terminie, wówczas dane na jego temat będą przetwarzane przez BIK bez zgody danej osoby przez 5 lat, jeśli spełnione są 2 warunki:

- opóźnienie w spłacie kredytu wynosiło ponad 60 dni,
- minęło 30 dni od momentu, gdy instytucja finansowa, w której dana osoba zalegała ze spłatą, poinformowała ją o zamiarze przetwarzania danych na temat tego kredytu i w tym czasie posiadacz kredytu nie dokonał spłaty zaległych kwot.

Dodatkowo, zgodnie z art. 105a ust. 4 i 5 ustawy Prawo bankowe, dane dotyczące wszystkich kredytów mogą być przetwarzane w BIK przez 12 lat od dnia ich spłaty dla celów statystycznych. Nie jest tu potrzebna zgoda, ponieważ te dane w żaden sposób nie wpływają na indywidualną historię kredytową.

Usunięcie danych z BIK może nastąpić w trzech przypadkach:

- odwołaniu przez osobę, której dane dotyczą (Klienta lub byłego Klienta banku) zgody na przetwarzanie danych po wygaśnięciu zobowiązania kredytowego lub upłynięcie terminu, na jaki została udzielona zgoda,
- zakończeniu 5-letniego terminu przetwarzania danych klienta bez jego zgody po wygaśnięciu zobowiązania – dotyczy to zobowiązań, które miały opóźnienia powyżej 60 dni,
- błędnych danych. Jeśli osoba, której dane dotyczą zidentyfikuje jakikolwiek błąd w danych, powinna zgłosić się do instytucji, która te dane przekazała do BIK. W konsekwencji tego bank, SKOK, czy firma pożyczkowa powinna takie dane skorygować bądź usunąć.

Małgorzata Bielińska, dyrektor ds. Edukacji, BIK SA

Czy można naprawić dawne błędy?

Zadbanie o pozytywne elementy historii kredytowej bywa dużo łatwiejsze niż naprawienie dawnych błędów – informacje o zaległościach w spłacie mogą być przetwarzane nawet przez 5 lat i to bez zgody dłużnika. Pomoc osobom, które chcą pozbyć się śladów swoich błędów, oferują firmy proponujące tzw. „czyszczenie BIK". Czy warto im zaufać? Jak wskazuje Małgorzata Bielińska, aby usunąć dane przetwarzane przez BIK wystarczy odwołać zgodę na przetwarzanie tych danych – można to zrobić samodzielnie, bez pośrednictwa firm, które żądają zapłaty za taką usługę. Dyrektor ds. Edukacji, BIK SA podkreśla jednak: *Należy pamiętać, że usunięcie może dotyczyć tylko danych pozytywnych, czyli zobowiązań, w przypadku których nie było opóźnień w spłatach i zostały już całkowicie spłacone. Możemy mieć pewność, iż niepowodzeniem zakończy się każda próba usunięcia danych negatywnych.* Dlatego tak ważne jest, by z wyprzedzeniem planować swoje działania i unikać pożyczek, których nie będziemy w stanie regularnie spłacać, ponieważ kiedyś błąd z przeszłości może skutkować odmową udzielenia kredytu.

tekst / **Anna Bruzda**

warto wiedzieć

Polacy i ich zobowiązania kredytowe

Kredyty hipoteczne nadal cieszą się dużą popularnością wśród Polaków, m.in. dzięki niskiemu oprocentowaniu. Na większe zainteresowanie produktami kredytowymi niż oszczędnościowymi wskazuje 60 proc. bankowców – wynika z danych Związku Banków Polskich z 2019 r. Dla młodych Polaków mieszkanie „na swoim" to bowiem jedno z największych marzeń, a kredyt to sposób na jego realizację.

Z kredytem za pan brat

Boom na rynku kredytów mieszkaniowych trwa. Z informacji udostępnionych przez Biuro Informacji Kredytowej wynika, że w styczniu 2020 r. o pożyczki hipoteczne wnioskowało 37,36 tys. osób, czyli o ponad 3 tys. więcej niż w analogicznym okresie 2019 r. (wzrost o 9,7 proc.). Zmianie uległa również średnia kwota wnioskowanego kredytu mieszkaniowego, która w omawianym okresie wyniosła 287,6 tys. zł. tj. o 8,4 proc. więcej niż w styczniu 2019 r. Wzrost liczby osób wnioskujących o kredyt, a także wyższa średnia kwota, o jaką ubiegamy się w bankach na zakup mieszkania, wpływają na wartość indeksu popytu na kredyty mieszkaniowe. W styczniu bieżącego roku wzrósł on o 0,4 p.p. w porównaniu do grudnia 2019 r., osiągając wartość +24,5 proc. Oznacza to, iż popyt na finansowanie nieruchomości kredytem bankowym znajduje się w tendencji wzrostowej, co pokazują najnowsze dane Biura Informacji Kredytowej („BIK Indeks – Popytu na Kredyty Mieszkaniowe wyniósł w styczniu 2020 r. (+24,5%)").

W mieście żyje się najlepiej

Popularność kredytów hipotecznych idzie w parze ze wzmożoną działalnością rodzimych deweloperów. Jak czytamy w danych GUS, w okresie styczeń-grudzień 2019 r. przedsiębiorcy przekazali do użytku 130,9 tys. mieszkań. To aż o 16,6 proc. więcej niż w 2018 r. Także 167,3 tys. pozwoleń na budowę to rekord, który odnotowała branża (o 4,6 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2018 r.). Natomiast 142 tys. to liczba nowych inwestycji rozpoczętych przez deweloperów w 2019 r. (GUS, „Budownictwo mieszkaniowe w okresie I-XII 2019 r."). O wciąż wysokim popycie na rynku nieruchomości świadczy chociażby tempo zbycia lokali oraz niewielka oferta gotowych mieszkań – większość inwestycji z rynku pierwotnego znajduje nabywców już na etapie budowy. Zakup własnego mieszkania wspierany kredytem hipotecznym preferują zazwyczaj ludzie młodzi, mieszkańcy dużych miast.

Lokalizacja ważniejsza od ceny

Dane Barometru ING z zeszłego roku wskazują, iż 34 proc. biorących udział w ankiecie Polaków, nie zmieniłoby swego miejsca zamieszkania z dużego miasta na wieś lub niewielką miejscowość bez względu na kwotę, którą w ten sposób mogliby zaoszczędzić. Tylko 7 proc. badanych jest gotowych na przeprowadzkę do mniejszego miasta („Sytuacja mieszkaniowa Polaków 2019. Wyniki Finansowego Barometru ING"). Potwierdzają to także dane AMRON-SARFiN z III kwartału 2019 r., według których 70,09 proc. nowych pożyczek zostało udzielonych w największych aglomeracjach kraju: 38,40 proc. w Warszawie; 7,38 proc. we Wrocławiu; 6,12 proc. w Trójmieście; 4,88 proc. w Poznaniu oraz 4,74 proc. w Krakowie (AMRON - SARFiN, 3/2019 „Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości").

Portfele Polaków dają powody do radości

Jak wynika z danych Biura Informacji Kredytowej, prawie połowa Polaków (49 proc.) w wieku od 18 do 75 lat deklaruje zadowolenie ze swoich finansów. Analiza nastrojów wśród mieszkańców w 2019 r. pokazała, że 35 proc. ankietowanych jest zawiedzionych stanem swojego konta, zaś 16 proc. respondentów nie potrafiło udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Głównymi powodami pozytywnego nastawienia są:

- zgromadzone oszczędności w trakcie ubiegłego roku – dla 50 proc. ankietowanych,
- brak niespodziewanych wydatków – dla 47 proc. ankietowanych,
- brak nowych zobowiązań, kredytów i pożyczek – dla 37 proc. ankietowanych,
- terminowe spłaty rat kredytu – dla 23 proc. ankietowanych.

Co ciekawe, jedynie 15 proc. uważa, iż na stan ich finansów korzystnie wpłynęła zmiana pracy, a 16 proc. zawdzięcza poprawę swojej sytuacji wsparciu pochodzącemu z programów rządowych. Największy odsetek zadowolonych Polaków odnotowano na Podlasiu – 63 proc. Kolejne miejsca należą do Lubelszczyzny – 56 proc. oraz Małopolski i województwa zachodniopomorskiego, gdzie można spotkać 55 proc. obywateli pozytywnie oceniających swoją sytuację finansową (Biuro Informacji Kredytowej, „Co drugi Polak zadowolony ze swoich finansów w 2019").

tekst/Joanna Syrek
Prime Time PR

Już dziś zadbaj o sukces w przyszłości

Na osiągnięcie sukcesu składa się wiele czynników. Choć nie na wszystkie mamy wpływ, możemy pracować nad tym, co jesteśmy w stanie kontrolować. Jak się okazuje, jedną z ważnych cech, które pomagają osiągać wyznaczone cele, jest umiejętność odraczania gratyfikacji. Warto ćwiczyć ją już od najmłodszych lat.

Wielu rodziców marzy o tym, by w przyszłości ich dzieci miały własne mieszkanie i jest gotowych pomóc im w tym na różne sposoby. Dlatego część osób odkłada oszczędności, by kiedyś przekazać je dziecku w drodze darowizny lub przeznaczyć na zakup odpowiedniego lokalu. Inna opcja to pomoc w uzyskaniu kredytu hipotecznego – rodzice z długim stażem pracy, stabilną umową i regularnymi dochodami często są lepiej oceniani przez banki niż młode osoby, które dopiero rozpoczynają swoją ścieżkę zawodową. Z drugiej jednak strony często zamiast dawać komuś rybę, lepiej podarować mu wędkę i pomóc dziecku zdobyć takie kompetencje, dzięki którym wzrosną jego szanse na to, że w przyszłości będzie mogło samodzielnie kupić mieszkanie.

Charakter ważniejszy od wykształcenia

W czasach gwałtownych zmian na rynku pracy niczego nie można być pewnym. Wiele zawodów, bez których kiedyś trudno było wyobrazić sobie życie, dzisiaj odchodzi w przeszłość, za to pojawiają się nowe, często związane z aktualnymi osiągnięciami technologicznymi. Dlatego samo wykształcenie i doświadczenie związane z konkretnym zawodem to za mało, by czuć się bezpiecznie na rynku pracy. Na znaczeniu zyskują za to cechy charakteru, które pozwalają dostosować się do następujących zmian i radzić sobie w różnych sytuacjach, elastycznie wykorzystując swoje mocne strony. Jak pokazują badania, jedną z umiejętności, które mogą zadecydować o życiowym sukcesie, jest umiejętność odraczania gratyfikacji.

Przedszkolaki pod lupą

W latach 60. ubiegłego wieku przeprowadzono eksperyment, któremu poddano

grupę przedszkolaków. Każde z dzieci stanęło przed wyborem – mogło od razu zjeść wybrany przez siebie smakołyk albo zostać z nim sam na sam w pustym pokoju i siedząc na krześle, zaczekać kilkanaście minut. Jeżeli udało im się wytrwać i nie zjeść smakołyku od razu, po określonym czasie do pokoju wchodził badacz i wręczał im drugi smakołyk. Jeśli dziecko podjęło próbę, ale po chwili chciało zrezygnować z czekania, mogło zadzwonić dzwonkiem – wtedy dorosły przychodził wcześniej, jednak wówczas dziecko otrzymywało tylko jeden smakołyk, a nie dwa. Jak można się domyślić, części dzieci udało się dotrwać do końca i otrzymać podwójną nagrodę, innym nie. Byli i tacy, którzy od razu zdecydowali się na zjedzenie smakołyku, rezygnując z pomnożenia przekąski. Te dzieci, którym się udało, stosowały różne metody, by pomóc sobie w osiągnięciu celu. Część z nich odwracała swoją uwagę od smakołyku, np. bawiąc się czy śpiewając piosenki. Inne przedszkolaki wyobrażały sobie, że zjedzenie smakołyku jest niemożliwe, np. udawały, że nie jest on prawdziwy. Jeszcze inne starały się wyciszyć swoje emocje i myśleć o słodyczach w sposób racjonalny, koncentrując się np. na ich wyglądzie czy kształcie, a nie na uczuciach, które wiążą się z ich smakowaniem.

Słodkie pianki a życiowy sukces

Po latach sprawdzono, jaki jest los dzieci, które kiedyś wzięły udział w eksperymencie, nazwanym później „testem Marshmallow" od nazwy słodkich pianek. Przebieg i wyniki badań dokładnie opisał Walter Mischel w książce „Test Marshmallow. O pożytkach płynących z samokontroli". Okazało się, że osoby, które w dzieciństwie potrafiły poświęcić natychmiastową nagrodę dla większego zysku w przyszłości, później wytrwale dążyły do celu, zdobyły wyższe wykształcenie, miały niższy wskaźnik masy ciała, umiały lepiej radzić sobie ze stresem i problemami interpersonalnymi, osiągały lepsze wyniki podczas ważnych testów w szkole, cechowało je wyższe poczucie własnej wartości.

Jak nauczyć się czekać i realizować cele?

Walter Mischel twierdzi, że choć niektóre osoby mają większą zdolność do samokontroli niż inne, nie jest to wyłącznie cecha wrodzona, ale można się jej nauczyć. Podpowiada również w jaki sposób rodzice mogą pomóc dzieciom wypracować umiejętność odraczania gratyfikacji. Według niego kluczowe jest minimalizowanie stresu już podczas ciąży i w pierwszych latach życia dziecka. Warto także pokazywać dzieciom, że w różnych sytuacjach mogą dokonywać wyboru, a także że ich decyzje pociągają za sobą pewne konsekwencje. Należy stawiać przed nimi różnego rodzaju zadania o rosnącym stopniu trudności i wspierać dzieci w ich wypełnianiu, ale pozwolić im także na samodzielne działanie, a kiedy spotka je niepowodzenie, pokazywać, że to również jest część życia, i że mimo trudności nie warto się zniechęcać, ale wytrwale dążyć do celu. Rodzice powinni doceniać nie tylko efekty pracy swoich dzieci, ale i wysiłek, jakie w nią wkładają. W całym tym procesie nie chodzi tylko o słowa, ale o dawanie przykładu własnym zachowaniem – dzieci uczą się przede wszystkim przez obserwację. Ważne jednak, by ćwicząc swój charakter, zachować umiar. Życie z nadmiarem odraczania gratyfikacji może być równie smutne jak życie, w którym jest go zbyt mało. *Największym wyzwaniem dla każdego z nas – nie tylko dla dziecka – może być rozstrzygnięcie, kiedy należy czekać na więcej słodkich pianek, a kiedy warto zadzwonić i cieszyć się nagrodą. Jeżeli jednak nie nauczymy się czekać, to nie będziemy mieli takiego wyboru* – podkreśla Walter Mischel.

tekst / **Anna Bruzda**

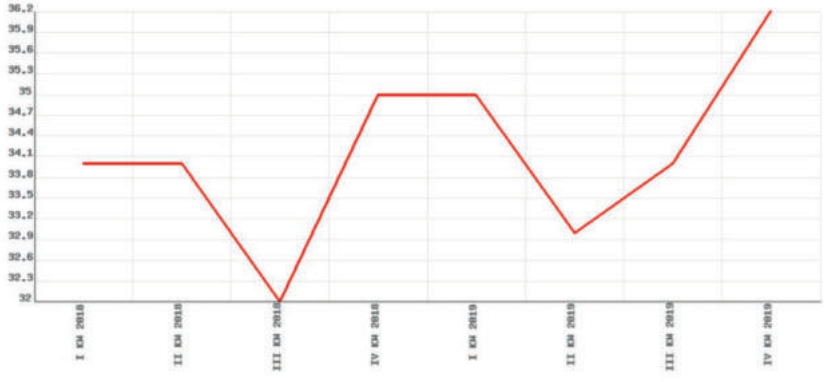
analiza rynku

Zakup mieszkania na wynajem czy to się opłaca?

W dobie niskich stóp procentowych szukamy konkurencyjnych sposobów lokowania nadwyżek finansowych w stosunku do popularnych lokat bankowych. Inwestycja w nieruchomości jest uznawana za jedną z najmniej ryzykownych, a przy tym dochodowa. Dziś za nabycie nieruchomości zapłacimy nawet o 24 proc. więcej niż jeszcze rok temu. Czy zakup mieszkania na wynajem będzie opłacalną inwestycją? Kiedy zwrócą się poniesione nakłady i jak zmieniają się ceny na rynku wynajmu w Krakowie?

Według danych z publikowanego przez miasto raportu „Kraków w liczbach", niemal co piąty mieszkaniec Krakowa jest studentem. W związku z tym popyt na nieruchomości przeznaczone na wynajem nie słabnie, a rynek wyznacza nowe trendy dotyczące standardów wynajmowanych nieruchomości. Właściciele coraz częściej dzielą mieszkania na mniejsze pokoje i poszukują najemców do każdego z osobna. Wynajmując samodzielne pokoje, optymalizują zyski. Jak podaje raport Ronin24.pl, generowany na podstawie cen ofertowych, wynajem pokoju o powierzchni 10 mkw. kosztuje nawet ok. 1 000 zł miesięcznie. Kolejnym sposobem maksymalizacji zysków jest wynajem krótkoterminowy rozliczany na doby, co w przypadku Krakowa ma duże szanse powodzenia, dzięki turystycznemu charakterowi miasta. Zakładając koszt wynajmu rzędu 200 zł/dobę, potencjalnie w skali miesiąca można zarobić 6 000 zł, a przy obłożeniu przez 20 dni, około 4 000 zł.

Wykres 1. Trend średniej ceny wynajmu nieruchomości w Krakowie o powierzchni 55 mkw.



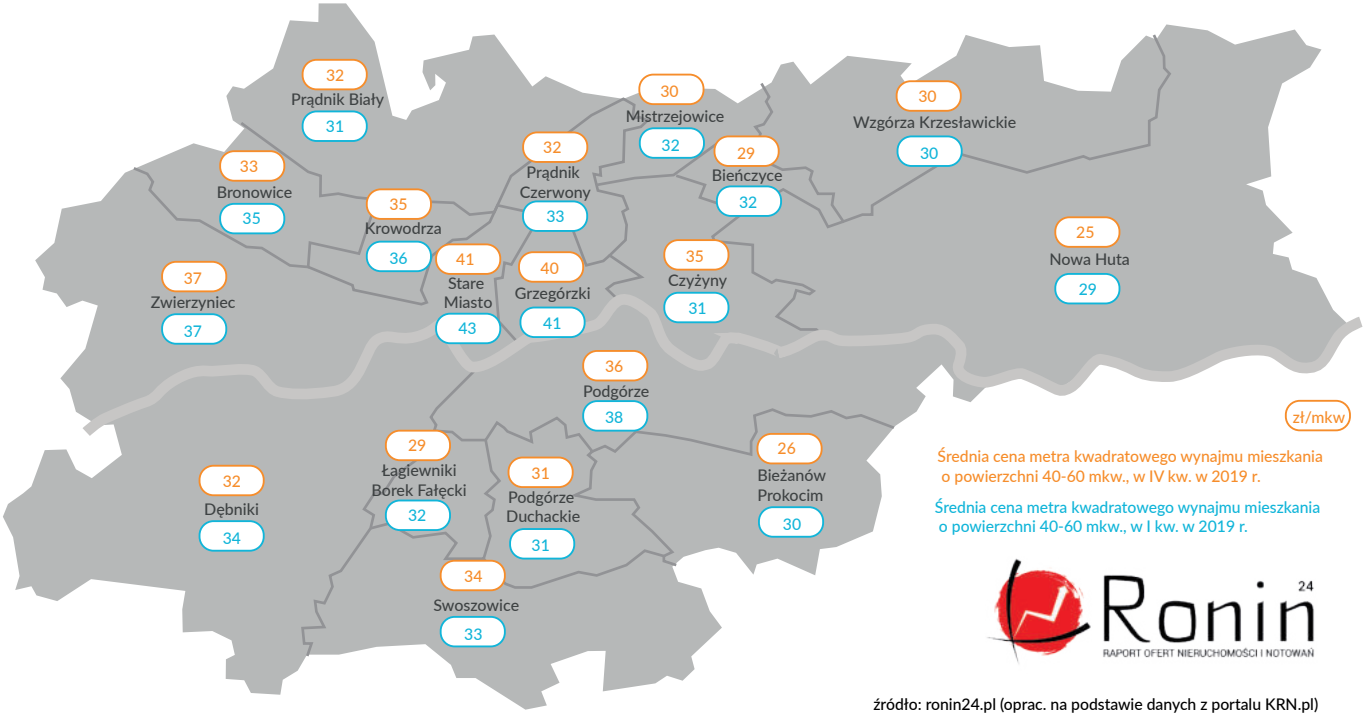
* średnia cena za m2 wyliczana jest na podstawie ofert z ostatnich 24 miesięcy przy uwzględnieniu powierzchni +/- 20% od podanej wartości.

Dostęp: 8.02.2020 r.

Zakup mieszkania na wynajem jest bardzo popularnym sposobem inwestowania, co potęgowane jest przez powszechne przekonanie Polaków, że ceny nieruchomości nigdy nie maleją. Według stawek raportu Ronin24.pl nowy lokal o powierzchni 40-60 mkw. w Krakowie kosztuje 457 028 zł. W raporcie Biura Informacji Kredytowej w 2019 r. odnotowano na rynku rekordową liczbę kredytów hipotecznych. Obecnie banki oczekują wkładu własnego na poziomie około 10-20 proc. Za kredyt rzędu 350 000 zł na 30 lat będziemy płacić miesięcznie około 1 600 zł raty, przy rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania rzędu 3,96 proc.

Najemcy za mieszkanie o powierzchni 55 mkw. płacą dziś, według raportu Ronin24, średnio 1 991 zł czynszu najmu miesięcznie. Stawka ta nie uwzględnia opłat za media i czynszu administracyjnego. Kupując mieszkanie na kredyt przy opisanych wyżej warunkach, rocznie, po odliczeniu podatku, w naszej kieszeni mogłoby zostać nawet 2 661,18 zł.

Przy zastosowaniu prostych metod oceny ekonomicznej efektywności inwestycji i założeniu, że za gotówkę kupujemy mieszkanie za cenę 457 028 zł, nie mamy w ciągu roku żadnych pustostanów, a stawka podatku od wynajmu wynosi w ryczałcie 8,5 proc., całkowity zwrot nakładów nastąpiłby po 20 latach i 11 miesiącach. Warto jednak pamiętać, że w czasie eksploatacji nieruchomości trzeba liczyć się z kosztami usterek czy remontów, które pochłaniają część wypracowanych zysków.



źródło: ronin24.pl (oprac. na podstawie danych z portalu KRN.pl)
dostęp: 8.02.2020r.

Jak zmieniają się ceny wynajmu w skali roku?

Najwyższy koszt najmu nieruchomości odnotowano w centralnych dzielnicach: Stare Miasto, Grzegórzki i Podgórze. Pomimo naturalnej sezonowości na rynku wynajmu, zmiany cen nie wahają się znacząco między I a IV kw. Największe różnice notowane są w dzielnicach Nowa Huta oraz Bieżanów-Prokocim, gdzie ceny zwiększyły się w ciągu roku aż o 4 zł/mkw. W Bieńczycach za wynajem płaci się średnio o 3 zł/mkw. więcej niż w I kw. 2019 r.

Wahania cen w skali roku nie dotknęły w 2019 r. dzielnic Wzgórza Krzesławickie, Podgórze Duchackie oraz Zwierzyniec, gdzie najemcy płacą odpowiednio 30, 31 i 37 zł/mkw. Odporność na zmiany cen może wynikać z niewielkiego zainteresowania wynajmem w tych lokalizacjach. Zwierzyniec jest traktowany jako jedna z bardziej prestiżowych i drogich części miasta, zatem nie jest naturalnym wyborem osób upatrujących oszczędności. Oferty wynajmu nieruchomości w Zwierzyńcu stanowią jedynie 2 proc. wszystkich ofert w Krakowie. Podgórze Duchackie i Wzgórza Krzesławickie nie są chętnie wybierane z uwagi na ich słabe skomunikowanie, a pochodzące stamtąd oferty lokali na wynajem stanowią odpowiednio 5,9 proc. oraz 0,2 proc. wszystkich ofert wynajmu w mieście.

Najtańsze mieszkania wynajmowane są we wschodnich dzielnicach miasta Nowa Huta, Wzgórza Krzesławickie oraz Bieżanów-Prokocim. Są zlokalizowane z dala od centrum miasta, a ich skomunikowanie nie należy do najlepszych. W pozostałych dzielnicach miasta fluktuacja cen kształtuje się na poziomie 1-2zł/mkw., a niższe ceny w IV kw., w stosunku do I kw. 2019 r., odnotowały jedynie dzielnice Prądnik Biały i Swoszowice.

Ceny wynajmu nieruchomości w Krakowie wahają się w naturalnym, sezonowym trendzie, jednak zmiany te nie wpływają znacznie na poziom całkowitych miesięcznych czynszów najmu w skali roku. Właściciele oraz osoby rozważające zakup nieruchomości pod wynajem mogą mieć względną pewność co do wysokości miesięcznych wpływów z tytułu wynajmu.

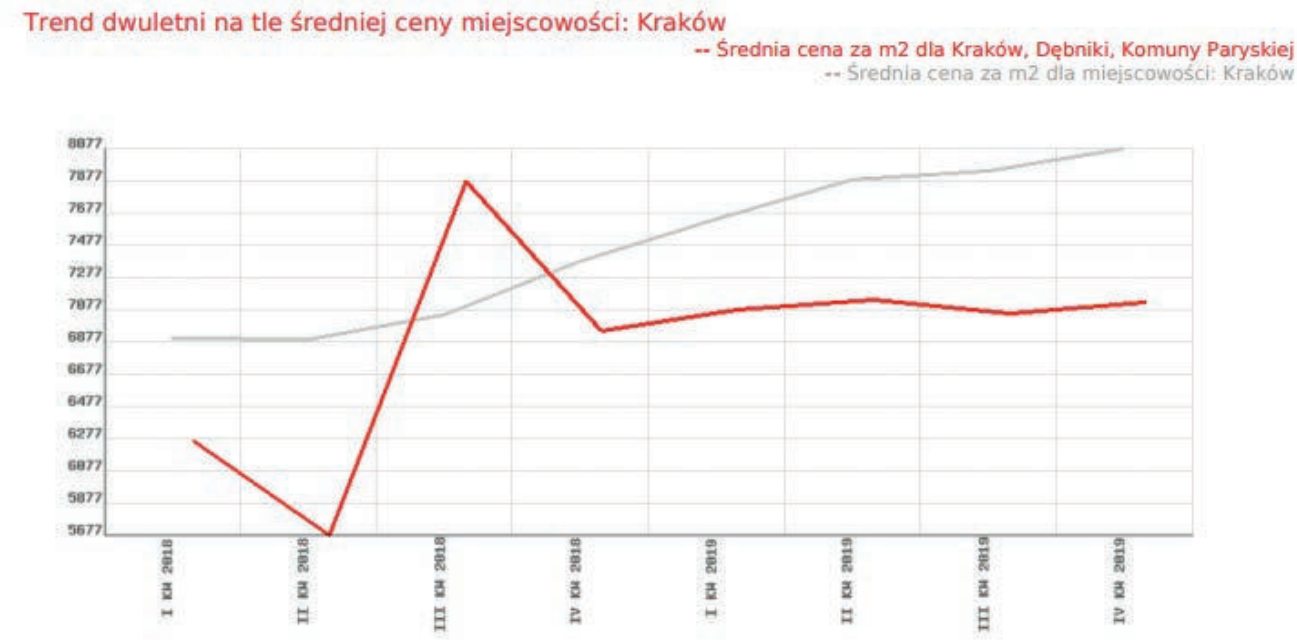
tekst / **Adrianna Stachura**

obiektywnie o nieruchomościach
studium przypadku

Ul. Małysiaka/Komuny Paryskiej

Łącząca dynamikę miejskiego stylu życia ze spokojem kameralnych kamienic i uliczek dzielnica Dębniki jest miejscem, które coraz częściej wybierają do zamieszkania młode, aktywne zawodowo osoby oraz rodziny z dziećmi. Określana często mianem „miasta w mieście", z uwagi na obecność wszystkich punktów, naturalnie kształtujących miejską przestrzeń. W VIII Dzielnicy znajdują się Rynek Dębnicki, nowoczesne biurowce, Krakowski Park Technologiczny, szkoły oraz cała niezbędna infrastruktura handlowo- usługowa.

Dębniki uchodzą za jedną z najbezpieczniejszych dzielnic w Krakowie. Nic więc dziwnego, że przyciągają coraz większą liczbę deweloperów, planujących zlokalizowanie w ich granicach swojej inwestycji.



*średnia cen za m2 wyliczana jest na podstawie ofert z ostanich 24 miesięcy przy uwzględnieniu powierzchni +/- 20% od podanej wartości; źródło: Ronin24.pl, dane na dzień 10.01.2020r.

Jednym z nich jest Proins, którego realizacja trafiła do Rankingu Inwestycji Krakowskiego Rynku Nieruchomości. Deweloper do II kw. 2021 r. zamierza oddać do użytkowania 3 etapy inwestycji przy ul. bp. A. Małysiaka/ul. Komuny Paryskiej.

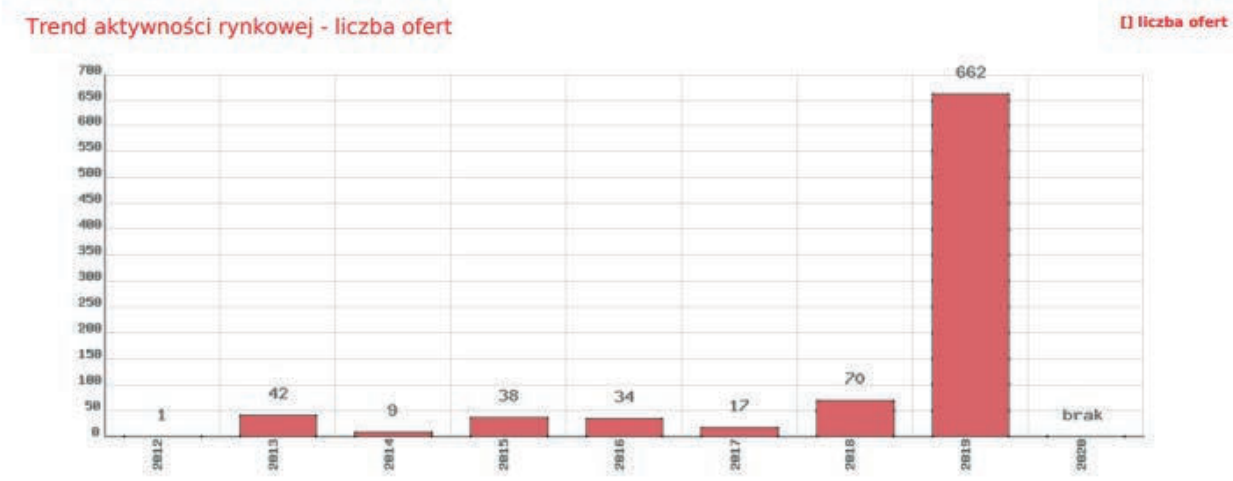
Jak przedsięzięcie spółki Proins wypada w Rankingu Inwestycji Krakowskiego Rynku Nieruchomości?

Inwestycja uzyskała 11 na 20 możliwych do zdobycia punktów. Nieruchomości sprzedawane są jedynie w stanie deweloperskim, przez co w kategorii „Poziom wykończenia mieszkań" nie uzyskały żadnych punktów. Biorąc pod uwagę liczbę dostępnych miejsc parkingowych, realizacji przypisano 3 punkty na 5. Niestety na mieszkanie w inwestycji przypada niewiele ponad jedno miejsce parkingowe. Warto jednak podkreślić, że dużą rolę pod kątem atrakcyjności inwestycji odgrywa cena, za jaką sprzedawane są mieszkania spółki Proins.

Według danych Ronin24.pl średnie ceny mieszkań przy ul. Komuny Paryskiej kształtują się na poziomie 8 825 zł/mkw. Są one zatem niewiele wyższe od cen ofertowych z całego krakowskiego rynku, na którym ukształtowały się one przez ostatnie dwa lata do średniego poziomu 8 444 zł/mkw. Deweloper sprzedaje swoje nieruchomości za kwoty mieszczące się w przedziale 5 000 – 6 900 zł/mkw. Mieszkania można więc nabyć taniej nawet o 22-43 proc. w porównaniu z lokalami dostępnymi na rynku wtórnym.

Dodatkowym atutem jest również fakt, że lokale mieszkalne

cechują się względną płynnością na lokalnym rynku. W latach 2017-2019 w samym rejonie ul. Komuny Paryskiej oferowano do sprzedaży łącznie aż 749 mieszkań. 6,5 proc. ofert nieruchomości w całej dzielnicy zapewnionych było w tych latach przez mieszkania zlokalizowane przy ul. Komuny Paryskiej. Warto jednak zauważyć, że główne zainteresowanie rynkiem miało miejsce w 2019 r. Nieruchomości przy ul. Małysiaka dostarczyły na rynek wtórny kolejnych 114 ofert. Można zatem uznać, że sprzedaż mieszkań z oferty spółki Proins na rynku wtórnym będzie dość łatwa.



*chronologiczne zestawienie liczby ofert z podziałem na lata, obejmujące zakresem wszystkie oferty z całego okresu analizy; źródło: Ronin24.pl, dane na dzień 10.01.2020r.

komentarz redakcji:

Inwestycja przy ul. Małysiaka/ul. Komuny Paryskiej zdecydowanie jest konkurencyjną opcją pod względem cenowym. Oferta dewelopera, z przedziałem cenowym kształtującym się na poziomie mocno odbiegającym od średniej dla miasta, może przyciągnąć dużo więcej osób – szczególnie tych, które dotychczas nie interesowały się zakupem nieruchomości w tej okolicy. Na korzyść inwestycji przemawia również płynność lokalnego rynku. Zakup nieruchomości jest więc ciekawą opcją inwestycyjną lub wyborem dla młodych, aktywnych osób planujących na stale osiedlić się w tej okolicy.

tekst / **Adriana Stachura**
ekonomista, analityk
Funduszu Hipotecznego Yanok

Czytaj ranking inwestycji
na stronie **50**

Arkadia Grębałowska

komfort w zgodzie z naturą

Na osiedlu Grębałów, w krakowskiej dzielnicy Wzgórza Krzesławickie znajduje się kameralny kompleks domów w zabudowie bliźniaczej. Spokojna okolica, zastosowanie ekologicznych, energooszczędnych rozwiązań i interesująca architektura to tylko część atutów inwestycji.

Inwestycja Arkadia Grębałowska to niewielkie osiedle domów w zabudowie bliźniaczej. Obiekty charakteryzuje nowoczesny, elegancki wygląd. Do ich budowy wykorzystano materiały wysokiej jakości, m.in. ceramiczną dachówkę i tynk elewacyjny o antygrzybicznych właściwościach. Poszczególne segmenty mają powierzchnię prawie 100 mkw., dlatego stanowią dobrą opcję dla osób, którym zależy na przestronnym wnętrzu, np. rodzin z dziećmi. Natomiast lokalizacja inwestycji pozwala połączyć marzenie o mieszkaniu w spokojnej okolicy blisko natury z wygodą wynikającą z niewielkiej odległości do centrum dużego miasta.

Praktyczny podział przestrzeni

O funkcjonalności inwestycji świadczy m.in. podzielenie każdego mieszkania na trzy strefy. Na najniższej kondygnacji znajduje się strefa dzienna, do której należą salon, toaleta i kuchnia. Wyżej znajduje się przestrzeń przewidziana dla dzieci

– dwa pokoje i łazienka. Na najwyższym pietrze zaś miejsce dla siebie znajdą rodzice – z myślą o nich powstały: dodatkowa sypialnia, łazienka i garderoba. Taki układ zapewnia wszystkim członkom rodziny przestrzeń do wspólnego spędzania czasu, a jednocześnie pozwala zachować każdemu trochę prywatności. Gdy dzieci dorosną i wyprowadzą się z domu, na ostatniej kondygnacji możliwe będzie urządzenie miejsca dla gości. Poza tym mieszkańcy mają do dyspozycji ogród, który umożliwia im spędzanie wolnego czasu w otoczeniu przyrody. Jednocześnie jego aranżacja sprawia, że utrzymanie go nie będzie kłopotliwe.

Oszczędność i ekologia

Budynki wchodzące w skład inwestycji Arkadia Grębałowska są ogrzewane za pomocą pompy ciepła. Takie rozwiązanie nie generuje smogu, który w Krakowie stanowi poważny problem. Poza aspektem ekologicznym, ważne jest także bezpieczeństwo – w odróżnieniu od instalacji gazowej nie ma tu m.in. ryzyka powstania czadu. Dodatkowo ocieplenie budynku i szczelne okna zabezpieczają przed utratą ciepła. Zastosowano także rekuperację, która pozwala na prawidłową wentylację pomieszczeń, a także umożliwia odzyskiwanie ciepła z powietrza opuszczającego budynek. To wszystko sprawia, że utrzymanie obiektów jest tańsze niż w przypadku tradycyjnego budownictwa – jak szacuje inwestor, koszty eksploatacji mogą być niższe nawet o 35 proc. Dodatkowo zastosowanie odpowiednich filtrów zapewni mieszkańcom czyste powietrze, nawet jeśli na zewnątrz pojawi się smog.

Komfort użytkowania

W trosce o komfort mieszkańców, na parterze, w korytarzach i łazienkach przewidziano ogrzewanie podłogowe. Dzięki temu nawet bez obaw będzie można chodzić po domu boso, a dzieci spokojnie będą mogły bawić się na podłodze.

Dodatkowo wszystkie pokoje zostaną wyposażone w klimatyzację. Osoby poszukujące mieszkania coraz częściej zwracają na to uwagę, ze względu na szczególnie upalne dni, które obserwujemy w ciągu ostatnich lat. Jednocześnie zastosowanie wymiennika obrotowego w centralach wentylacyjnych, umożliwiającego odzyskiwanie wilgoci, zapobiegnie wysuszaniu powietrza.

Dla każdego coś dobrego

Standardowo domy dostępne są w stanie deweloperskim, co umożliwia przyszłym mieszkańcom urządzenie wnętrza zgodnie z własnym pomysłem. Istnieje jednak również możliwość skorzystania z darmowej konsultacji architektonicznej i wykupienie wnętrza wykończonego „pod klucz". W cenie lokali uwzględnione są miejsca postojowe przypisane do każdego budynku. Na etapie projektowania pomyślano nie tylko o mieszkańcach, ale i odwiedzających ich gościach – szczególnie dla nich zaplanowano kilka dodatkowych stanowisk znajdujących się przed bramą wjazdową.

Zalety lokalizacji

Inwestycja znajduje się w interesującej lokalizacji. Osiedle położone na obrzeżach miasta zapewnia ciszę i komfort, o które trudno w dużym mieście. Jednocześnie od centrum Krakowa dzieli je tylko 11 km. Dodatkowo w pobliżu znajduje się obwodnica. Blisko stąd również do przystanków autobusowych, a zaledwie 1 km dzieli inwestycję od pętli tramwajowej. Wiele spraw można załatwić także nie oddalając się zbytnio od miejsca zamieszkania – w pobliżu są dwa przedszkola i dwie szkoły podstawowe, niedaleko położony jest również sklep spożywczy. Pobliski szpital natomiast zapewnia dostęp do opieki medycznej. Dodatkowo okolica sprzyja aktywnemu spędzaniu czasu wolnego – dzięki obecności klubu sportowego „Grębałowianka" i domu kultury, w pobliżu osiedla nie brakuje infrastruktury umożliwiającej grę w piłkę nożną, tenisa czy koszykówkę. Nieopodal znajduje się też Narodowe Centrum Rugby. Najmłodsi mieszkańcy inwestycji mogą natomiast korzystać z pobliskiego placu zabaw.

tekst / **Anna Bruzda**

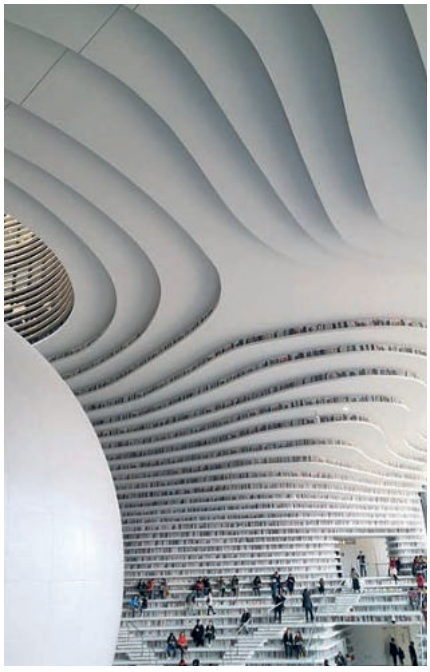
phinance
financial balance

FINANSUJEMY
WASZE MARZENIA

PORÓWNAJ OFERTĘ
20 KREDYTÓW HIPOTECZNYCH
W JEDNYM MIEJSCU

ZADZWOŃ LUB NAPISZ!

Katarzyna Mach-Opoka
Regionalny Koordynator ds. Inwestycji
Senior Specjalista
tel. 661 340 146
e-mail: katarzyna.mach@phinance.pl



fot. lic. Wikimedia Commons

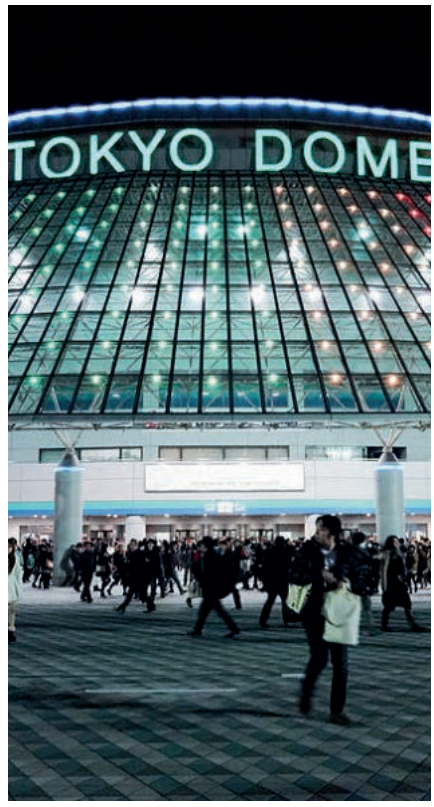
Tianjin Binhai Library

W Tianjin w Chinach mieści się imponujący gmach biblioteki. Projekt studia MVRDV zrealizowano w ciągu zaledwie 3 lat. Gmach został zbudowany na planie prostokąta. Na dwóch ścianach rozpostarto ogromne okna w kształcie oka – z tego powodu budynek nazywany jest „The Eye". Ta futurystyczna bryła jest jednocześnie piękna i funkcjonalna – ściany w jej wnętrzu pełnią funkcję półek wypełnionych książkami. Przywodzą one na myśl długie tarasy, których kaskady otaczają czytelników ze wszystkich stron. Do wybranej półki można dojść, spacerując po tarasach. By dotrzeć na kolejne piętra, trzeba skorzystać z licznych schodów. Nie wszystkie półki zostały zagospodarowane zgodnie z pierwotnym planem architektów – przepisy przeciwpożarowe wymusiły umieszczenie na najwyższych tarasach długich tablic z nadrukiem imitującym wizerunek książek. Pośrodku obiektu umieszczono ogromną kulę, w której odbijają się ściany pełne księgozbiorów. Całość podświetlono, potęgując wrażenie trójwymiarowej przestrzeni. Biblioteka jest jednym z pięciu budynków połączonych w kompleks przeszklonymi korytarzami.

Book Mountain

Równie ciekawą koncepcję na gmach biblioteki studio MVRDV zaprezentowało w Spijkenisse w Niderlandach. Budynek w kształcie piramidy nocą ma świecić niczym latarnia. Zgodnie z założeniem architektów powinien zachęcać mieszkańców do częstszego czytania i zaprzeczać spadkowi czytelnictwa w Niderlandach. Fasada wykonana ze szkła ukazuje wnętrze budynku wypełnione po brzegi ogromnym zbiorem książek. W środku funkcję regałów pełnią wypełnione książkami platformy, do których dotrzeć można po szerokich schodach oplatających stosy książek – tworzą one nieprzerwaną trasę na szczyt, gdzie mieści się kawiarnia z widokiem na panoramę miasta. Dach budynku kształtem nawiązuje do historii miejsca i odnosi się do rolniczych tradycji miejscowości. Dzięki temu, że jest przeszklony, w ciągu dnia wnętrze biblioteki wypełnia naturalne światło.

fot. lic. Wikimedia Commons



fot. lic. Wikimedia Commons

Tokyo Dome

Nazywany również „Big Egg", Tokyo Dome to otwarty w 1988 r. stadion w Tokio. W słynnym budynku odbywają się przede wszystkim mecze baseballu. Mają tam jednak miejsce także inne wydarzenia, takie jak koncerty oraz rozgrywki sportowe. „Big Egg" jest uważane za jedno z najważniejszych miejsc w Japonii – rocznie jest odwiedzane przez ponad 8 mln ludzi. Budynek przykrywa kopuła wykonana z membrany z włókna szklanego z półprzeźroczystą powłoką teflonową, wypełnioną sprężonym powietrzem. Sposób działania pneumatycznej konstrukcji można porównać do balonu. Dach swoją formę oraz nośność zawdzięcza właśnie działaniu wypełniającego go powietrza. Membrana napręża się i przyjmuje oczekiwaną formę. Konstrukcja zadaszenia wymaga tym samym solidnego przytwierdzenia. Tokyo Dome już z daleka wygląda nowocześnie i ponadczasowo. Stadion jest laureatem branżowych nagród, m.in. został wyróżniony przez The Japan Institute of Architects.

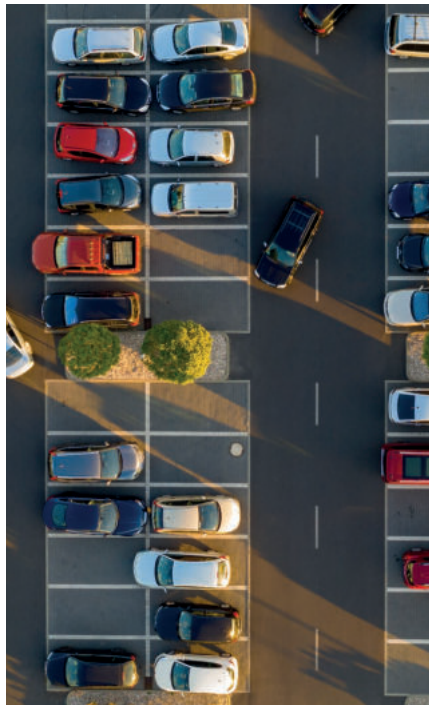
z kraju

Polacy w europejskiej czołówce kupowania nowych mieszkań

Dane Eurostatu za rok 2019 pokazują, że Polacy chętnie kupują nowe mieszkania. Wybierają je o wiele częściej niż mieszkańcy innych krajów. Prawie 47 proc. obrotu na rynku nieruchomości w Polsce to lokale od deweloperów. Jest to wynik o 1 proc. wyższy niż w ubiegłym roku. Warto jednak pamiętać, że rekord ten nie bierze się z liczby sprzedanych lokali, a z ich wartości, ponieważ badana jest wartość obrotu. Mieszkańcy zamożniejszych krajów europejskich kupują o wiele mniej nowych mieszkań niż Polacy. Z podanych danych wynika, że w Polsce udział mieszkań z rynku pierwotnego jest aż o 36 razy większy niż w Danii. Względem Francuzów notujemy wynik czterokrotnie wyższy, zaś względem Niemców trzykrotnie. Na rynku nieruchomości podobne zachowania do polskich znajdujemy zaledwie w kilku krajach, są to: Norwegia, Finlandia, Estonia czy Słowacja. Wartość rynkowa nowych mieszkań przekracza w nich 34,6 proc. Więcej lokali od deweloperów niż my kupują tylko mieszkańcy Malty i Cypru.

Dopłaty na samochody elektryczne będą niższe

Wiceminister klimatu Ireneusz Zyska zapowiedział obniżenie dopłat z Funduszu Niskoemisyjnego Transportu (FNT) do aut elektrycznych. Ich wysokość ma zostać poprzedzona dokładną analizą rynku. Powodem takiej decyzji ma być umożliwienie jak największej liczbie osób zainteresowanych skorzystanie z dofinansowania. W 2019 r. wydano rozporządzenie, z którego wynikało, że dopłata będzie wynosiła 30 proc. ceny zakupu samochodu elektrycznego. Dofinansowanie miało nie przekraczać 37,5 tys. zł, a cena elektryka mogła wynosić do 125 tys. zł. W informacji o obniżeniu dofinansowaniu nie określono jeszcze dokładnych kwot dopłat. Środki na dofinansowanie pochodzą z FNT. Jego celem jest wspieranie niskoemisyjnego transportu oraz paliw alternatywnych. Budżet Funduszu zasilany jest m.in. z opłaty emisyjnej doliczanej do cen benzyn oraz oleju napędowego. Na początku 2020 r. FNT dysponował kwotą 320 mln zł. Na koniec budżet ma wynosić 380 mln zł. Według szacunków realizacja zadań pochłonie 313 mln zł.



Nowe osiedla już bez ogrodzeń

Z problemem grodzenia nowych inwestycji deweloperskich można spotkać się w większości polskich miast. Z przeszkodami utrudniającymi komunikację walczą warszawscy radni. Pomóc w tym ma uchwała krajobrazowa, która w stolicy wejdzie w życie za dwa miesiące. Dokument będzie regulował kwestie nowych inwestycji i nie wpłynie na obecność już istniejących ogrodzeń. Zakaz grodzenia osiedli ma dotyczyć nowych inwestycji, których powierzchnia będzie większa niż 2 ha, a rozpiętość działki przekroczy 200 m. Przepisy będą normowały zakaz wygradzania chodników, w tym tych już istniejących. Ogrodzeń nie spotkamy także wokół osiedli z wielkiej płyty, które zostały wybudowane przed 1989 r. i ich projekt nie zakłada wzniesienia płotu. W przypadku osiedli o powierzchni mniejszej niż 2 ha deweloper będzie musiał spełnić pewne wymogi, aby ogrodzić teren. Płoty nie będą mogły być betonowe, blaszane oraz z tworzyw sztucznych. Ponadto ograniczenia obejmą wysokość ogrodzeń i ich przezierność.
Trwają prace nad tym, aby takie ograniczenia pojawiły się też w Krakowie i Poznaniu. Podobne rozwiązania wprowadzono już m.in. w Gdańsku i Łodzi. W przypadku Łodzi uchwałę jednak zakwestionowano, a Wojewódzki Sąd Administracyjny uznał ją za nieważną.

Piec w Nowej Hucie wznowi działalność

Firma ArcelorMittal Poland będąca największym producentem stali w naszym kraju postanowiła ponownie uruchomić część surowcową krakowskiej huty. Jak podkreśla Marc De Pauw, dyrektor generalny firmy, wznowienie działalności pieca jest uwarunkowane zapotrzebowaniem na slaby (półprodukty) przez belgijski oddział huty mieszczący się w Gandawie, gdzie konieczne jest przeprowadzenie remontu wielkiego pieca. Dodatkowo ArcelorMittal musi uzupełnić straty produkcyjne w swoich europejskich zakładach (wszystkie fabryki produkcyjne firmy są ulokowane w 18 krajach na 4 kontynentach). Wstępne prognozy przedsiębiorstwa zakładają, że uruchomienie pieca i stalowni w Nowej Hucie nastąpi w połowie marca, ale wszystko zależy od ilości czasu, który trzeba przeznaczyć na przygotowanie miejsca do wznowienia działalności. Wiadomość o wstrzymaniu prac części surowcowej krakowskiej huty podano w listopadzie ub. r., a samą decyzję argumentowano niekorzystnymi warunkami rynkowymi.

Kierowco! Czekają Cię zmiany w pobieraniu opłat w SPP

Od 6 lutego opłacenie parkingu w droższej podstrefie nie będzie wiązało się z koniecznością zapłaty dodatkowej kwoty za pozostawienie samochodu w tańszej. Miasto zdecydowało się zmienić przepisy wprowadzone w grudniu ze względu na skargi kierowców, którzy płacąc za pomocą aplikacji, mylili strefy i w konsekwencji uiszczali wyższe opłaty za postój, niż powinni. Wiceprezydent Krakowa Andrzej Kulig podkreślił, że początkowe regulacje miały na celu zmobilizować kierowców do pozostawiania pojazdów poza centrum i korzystania z komunikacji miejskiej. Jednak czas pokazał, że taka metoda nie do końca się sprawdza. Uznaliśmy, że sprawiedliwym rozwiązaniem w takim wypadku jest odstąpienie od pobierania opłaty dodatkowej – wyjaśnił wiceprezydent i dodał, że w sytuacji, w której kierowca opłaci parkowanie w tańszej podstrefie, a ostatecznie zostawi auto w droższej, dodatkowa opłata będzie pobrana. W związku ze zmianami każdy, kto zapłacił za miejsce postojowe więcej niż powinien, może się teraz starać o zwrot pieniędzy, składając pisemny wniosek w biurze Strefy Płatnego Parkowania.

Pierwszy autonomiczny tramwaj przejechał przez Kraków

W nocy z 27 na 28 stycznia br. odbył się pierwszy w Polsce badawczy przejazd autonomicznego tramwaju, który nie potrzebuje motorniczego. Pojazd typu 126N produkcji Newag S.A. został uruchomiony przez prezydenta Krakowa Jacka Majchrowskiego. Rozpoczął swoją trasę pod gmachem Muzeum Narodowego, a zakończył na oddalonym o niecałe 2 km przystanku Cichy Kącik. Podczas trwania przejazdu wszystkie czynności, tj. zatrzymywanie się, ruszanie z przystanku, otwieranie i zamykanie drzwi, były sterowane przez zastępujący motorniczego komputer. Jest to możliwe dzięki wykorzystaniu nawigacji satelitarnej oraz pomiaru przebiegu drogi. Wydarzenie to było częścią projektu badawczego o nazwie „Automatyzacja jazdy tramwajem jako narzędzia wspierającego pracę motorniczych", którego głównym celem jest wprowadzenie tzw. asystenta dla prowadzącego. Ma on zwiększyć bezpieczeństwo jazdy, m.in. poprzez nadzorowanie jej parametrów. Komputer nie tylko wspiera podstawowe czynności wykonywane przez motorniczego, ale również reaguje na występujące po drodze ograniczenia prędkości czy izolatory sekcyjne.

niezbędnik

ŚREDNIE KURSY WALUT

tabela nr 031/A/NBP/2020 z dnia 14.02.2020r.

EUR	4,2402
CHF	3,9853

(źródło: NBP)

CENA ZŁOTA

Wyliczona w NBP cena 1 g złota (w próbie 1000)	198,02

(źródło: NBP)

ŚREDNIE OPROCENTOWANIE KREDYTÓW HIPOTECZNYCH

PLN	3,94%

(dane na dzień 11.12.2019)

ŚREDNIE OPROCENTOWANIE KREDYTÓW HIPOTECZNYCH (3

WIBOR *	1,7100
EURIBOR **	-0,4130
LIBOR CHF	-0,6904
LIBOR EUR ***	-0,4233

(dane na dzień 12.02.2020[Euribor], 06.02.2020 [Libor], źródło: NBP)

* WIBOR – stopa procentowa kredytów międzybankowych w Warszawie [w PLN]

** LIBOR – stopa procentowa kredytów międzybankowych na rynku międzynarodowym w Londynie

*** EURIBOR – stopa procentowa kredytów międzybankowych w Brukseli [w EUR]

ODSETKI (W SKALI ROKU)

budżetowe (skarbowe)	8%
ustawowe	5%

INFLACJA MIESIĘCZNA

PLN	4,40% (styczeń 2020)
EUR	1,40% (styczeń 2020)

MIESZKANIA ODDANE DO UŻYTKOWANIA W POLSCE

IV kw. 2019	19 078

(źródło: GUS)

WYSOKOŚĆ STAWKI ZUS DLA PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

Preferencyjny ZUS	Standardowy ZUS
Najniższa możliwa podstawa wymiaru wynosi 675,00 zł (30% minimalnego wynagrodzenia – w roku 2019 – 2250 zł)	Najniższa możliwa podstawa wymiaru wynosi 2859,00 zł (60% przeciętnego wynagrodzenia – w roku 2019 – 4765 zł)
• składka społeczna z dobrowolnym chorobowym 213,57 zł • składka na ubezpieczenie zdrowotne 342,32 zł	• składka społeczna z dobrowolnym chorobowym 904,60 zł • składka na ubezpieczenie zdrowotne 342,32 zł • Fundusz Pracy 70,05 zł

(źródło: ZUS)

ŚREDNIA CENA MKW. NA RYNKU PIERWOTNYM W KRAKOWIE

III kw. 2019	7863 zł

(źródło: KRN.pl)

WYBRANE STAWKI PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI

obowiązujące w Krakowie w roku 2019
(źródło: Urząd Miasta Krakowa)

- od gruntów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej bez względu na sposób zakwalifikowania w ewidencji gruntów i budynków – **0,95 zł** od 1 mkw. pow.
- od budynków mieszkalnych (lub ich części) – **0,81** zł od 1 mkw. pow. użytkowej
- od budynków lub ich części związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz od budynków mieszkalnych lub ich części zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej – **23,90** zł od 1 mkw. pow. użytkowej
- od budowli – **2%** ich wartości

transakcyjne koszty **zakupu mieszkania** z rynku pierwotnego

TAKSA NOTARIALNA

- Od wartości do 3000 zł – 100 zł
- Od wartości powyżej 3000 zł do 10 000 zł – 100 zł +3% nadwyżki powyżej kwoty 3000 zł
- Od wartości powyżej 10 000 zł do 30 000 zł – 310 zł +2% od nadwyżki powyżej 10 000 zł
- Od wartości powyżej 30 000 zł do 60 000 zł – 710 zł +1% od nadwyżki powyżej 30 000 zł
- Od wartości powyżej 60 000 zł do 1 000 000 zł – 1 010 zł +0,4% od nadwyżki powyżej 60 000 zł
- Od wartości powyżej 1 000 000 zł do 2 000 000 zł – 4 770 zł +0,2% od nadwyżki powyżej 1 000 000 zł
- Od wartości powyżej 2 000 000 zł – 6 770 zł +0,25% od nadwyżki powyżej 2 000 000 zł,

Wypis aktu notarialnego – 6 zł +VAT za jedną stronę
Otwarcie księgi wieczystej – 60 zł
Wpis prawa własności w księgę wieczystą – 200 zł

DODATKOWE KOSZTY ZWIĄZANE Z ZAKUPEM MIESZKANIA NA KREDYT

Wszystkie powyższe wydatki dotyczyły zakupu mieszkania ze środków własnych. Podczas zakupu ze wsparciem kredytu hipotecznego trzeba się liczyć z kosztami dodatkowymi. Oczywistym jest to, że podstawowym wydatkiem dodatkowym będzie opłacanie prowizji kredytowych. Standardowa stawka prowizji to ok. 2 % kwoty kredytowej. Czasem trzeba się też liczyć z opłatami za założenie konta bankowego, wyrobieniem karty itp. Jednak na tym nie koniec wydatków. W przypadku zakupu mieszkania na kredyt konieczne będzie też uiszczenie opłat za:

- Wpis prawa własności w księgę wieczystą – 200 zł
- Wpis hipoteki zwykłej w księgę wieczystą – 200 zł
- Podatek od czynności cywilnoprawnych za ustanowienie hipoteki zwykłej – standardowa stawka podatku to 250 zł
- Ubezpieczenie nieruchomości z cesją – wysokość ubezpieczenia ustalana indywidualnie
- Ubezpieczenie pomostowe – obowiązuje w czasie wpisywania hipoteki (może to zająć kilka tygodni). Wartość ubezpieczenia pomostowego zależy od ubezpieczyciela przedstawionego przez bank.

KOSZTY ZWIĄZANE Z ZAKUPEM MIESZKANIA O WARTOŚCI RYNKOWEJ 200 000 ZŁ

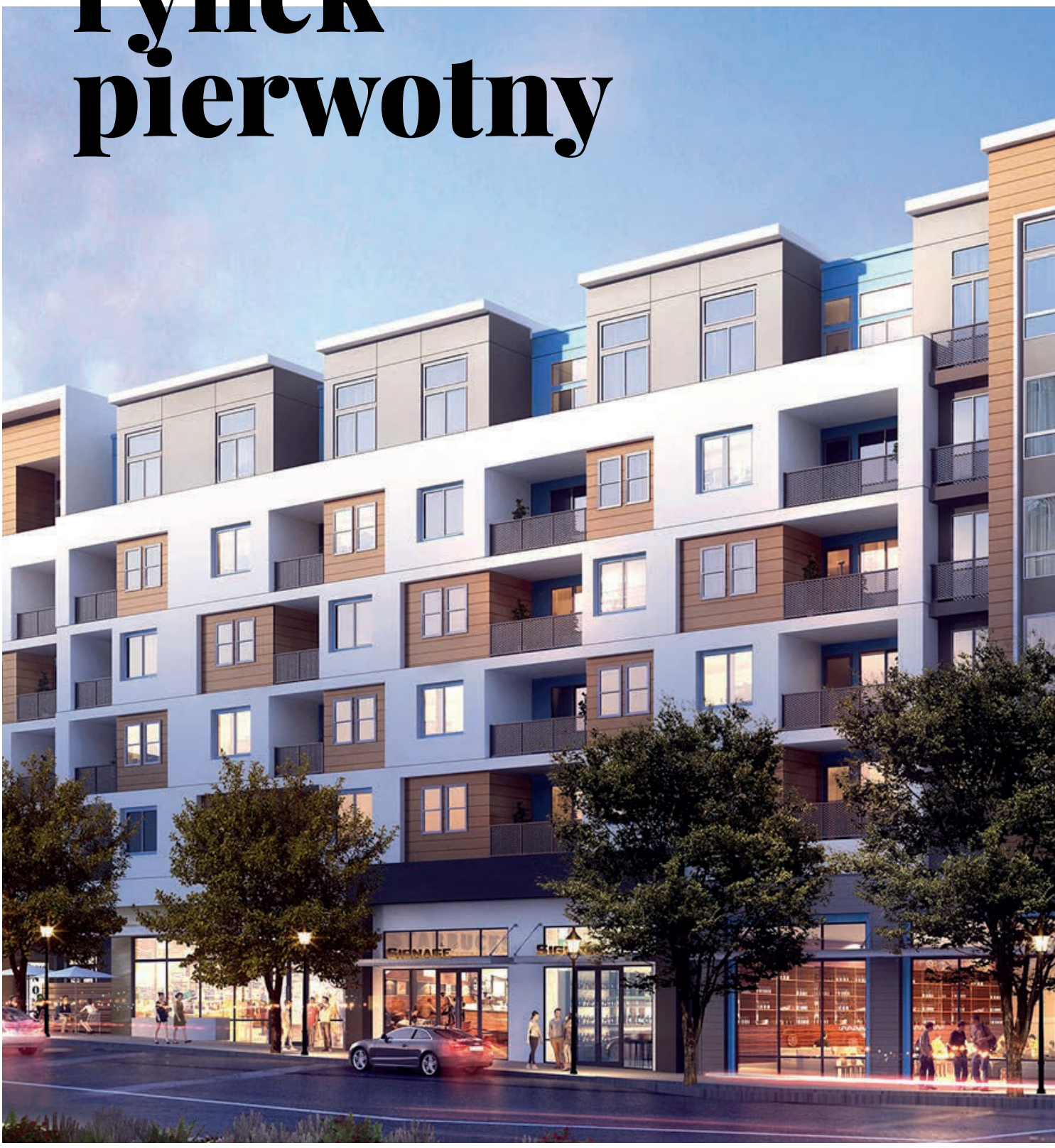
Opłaty notarialne (z podatkiem VAT)	965,55 zł
Wpis prawa własności w księgę wieczystą	246,00 zł
Założenie księgi wieczystej	60,00 zł
Opłaty kredytowe:	
– wpis prawa własności w księgę wieczystą	200,00 zł
– podatek od czynności cywilnoprawnych	19,00 zł
– prowizja od udzielenia kredytu (2%)	4000,00 zł
– ubezpieczenie	250,00 zł
Łącznie	**5740,55 zł**

Michał Strzylak
KREDYTY INWESTYCJE UBEZPIECZENIA

Niezależny Ekspert Kredytowy
+ 48 791 992 979 biuro@strzylak.pl
ul. Tadeusza Kościuszki 50/1, 30-114 Kraków
www.strzylak.pl

Sprawdź ponad setki ofert kredytów z ponad 30 banków rozmawiając z 1 osobą.
Umów się na bezpłatne spotkanie! ZADZWOŃ LUB NAPISZ
• Kredyty: Hipoteczne | Gotówkowe | Konsolidacyjne | Inwestycyjne • Ubezpieczenia | Inwestycje

rynek pierwotny



str. 30 mapa inwestycji

str. 32 zestawienie inwestycji

str. 36 prezenter inwestycji

26
Bibice
Kielce
Więckowice
Zielonki
Zabierzów
Modlniczka
IV Prądnik Biały
Jasnogórska
6
8
7
5
9
15
IKEA
Opolska
11
Park Wodny
Bora - Komorowskiego
VI Bronowice
Balicka
13
12
14
Armii Krajowej
III Prądnik Czerwony
Al. 29 Listopada
10
V Krowodrza
Królewska
1
I Stare Miasto
II Grz
2
3
23
4
Mogilska
Armii Krajowej
Królowej Jadwigi
KRAKÓW AIRPORT
Katowice
A4
VII Zwierzyniec
Mirowska
Monte Cassino
Kapelanka
Dietla
Starowiślna
20
Nowohucka
Lipska
Kalwaryjska
Al. Powstańców Śląskich
Wielicka
Plaża Bagry
XIII Podgór
Wadowicka
Grota - Roweckiego
BONARKA
Kamieńskiego
IX Łagiewniki - Borek Fałęcki
21
VIII Dębniki
18
Bunscha
Kobierzyńska
ZAKOPIANKA
XI Podgórze Duchackie
Skotnicka
19
16
17
Zakopiańska
IV obwodnica
X Swoszowice
Skawina
7
Zakopane

mapa inwestycji

Numery na mapie odpowiadają
numeracji zamieszczonej w tabeli na str. **32-34**
oraz w prezenterach inwestycji na str. **36-59**

Stare Miasto

Średnia cena: **11 113 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
1	Długa Residence (ul. Długa 24)	IV kw. 2021	25 - 300	b.d.	Długa Residence	4-5

Grzegórzki

Średnia cena: **9549 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
2	Grzegórzki Park A7 i A8 (ul. Francesco Nullo 28 i 40)	bud. 7 - I/ II kw. 2022 bud. 8 - IV 2021/ I kw. 2022	28 - 132	9500 - 15 000	Inter-Bud Developer	40
3	Fabryczna City (ul. Fabryczna/ Al. Pokoju)	I/ II kw. 2021	36 - 178	11 500 - 15 000	Inter-Bud Developer	41
4	Wiślane Tarasy 2.0 (ul. Grzegórzecka/ Podgórska)	bud. D - IV kw. 2020 bud. W - I/II kw. 2022	26 - 226	11 800 - 25 000	Inter-Bud Developer	37

Prądnik Biały

Średnia cena: **8018 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
5	29 Listopada (al. 29 Listopada/ Meiera)	bud. C - lipiec 2021	35 - 50	od 7200	Dom-Bud M. Szaflarski	45
6	Imperial Stawowa Residence (ul. Stawowa)	etapy I,II,III - zrealizowane etap IV – IV kw. 2020	40 - 80	8650 - 9150	Imperial Capital	49
7	Osiedle Pasteura (ul. Pasteura)	30 czerwca 2021	33 - 76	od 8300	Tętnowski	55
8	Wzgórze Witkowickie (ul. Witkowicka)	I etap - zrealizowana II etap - II kw. 2020	53 - 93	od 7100	AWIM	II okł.

Prądnik Czerwony

Średnia cena: **8458 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metr. [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
9	Reduta (ul. Reduta)	bud. H i I - maj 2020	32 - 86	od 7700	Dom-Bud M. Szaflarski	46
10	Ułanów (ul. Ułanów)	listopad 2020	26 - 79	od 8600	Dom-Bud M. Szaflarski	42
11	Zaczarowany Młyn (ul. Kaczary/Lublańska)	bud. 1 - czerwiec/ lipiec 2020	34 - 80	od 7400	Dom-Bud M. Szaflarski	44

Bronowice

Średnia cena: **9013 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
12	Głowackiego (ul. Głowackiego)	bud. 1 - zrealizowany, bud. 2 - październik 2019 bud. 3 - listopad 2020	39 - 110	od 8100	Dom-Bud M. Szaflarski	43
13	Imperial Green Park Villa (ul. Truszkowskiego)	I kw. 2020	51 - 98	6899 - 6999	Imperial Capital	48
14	Oaza Bronowice (ul. Stańczyka)	bud. 5, 7 ,9 - zrealizowany	50 - 92	b.d.	Oaza Bronowice	52
15	Park Leśny Bronowice (ul. Starego Dębu)	etap A - zrealizowany etap B- IV kw.2020	36 - 83	6600 - 8000	Quelle Locum	58

Dębniki

Średnia cena: **8062 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
16	ul. Małysiaka/ul. Komuny Paryskiej	I etap - zrealizowany	70	6500	Proins	50
17	ul. Małysiaka/ul. Komuny Paryskiej	II etap - II kw. 2020 III etap - II kw. 2021	37 - 70	6500 - 6900	Proins	51
18	Nove Skotniki (ul. Dobrowolskiego)	zrealizowana	od 220	5213 - 5749	Inter-Bud Developer	38
19	Panorama Kliny (ul. Spacerowa)	I/ II kw. 2020	33 - 85	6700 - 7500	Inter-Bud Developer	39

Podgórze

Średnia cena: **8966 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metr. [mkw.]	Cena br. [zł/ mkw.]	Firma	Patrz str.
20	Przewóz 18 (ul. Przewóz)	IV kw. 2021	25 - 62	8900 - 9950	DDS Development	59

Łagiewniki - Borek Fałęcki

Średnia cena: **7664 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metr. [mkw.]	Cena br. [zł/ mkw.]	Firma	Patrz str.
21	Apartamenty Klimaty (ul. ks. W. Karabuły)	zrealizowana	82 - 149	10 500 - 14 000	Apartamenty Klimaty	56

Bieżanów- Prokocim

Średnia cena: **6719 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metr. [mkw.]	Cena br. [zł/ mkw.]	Firma	Patrz str.
22	Willa Nokturn (ul. Mała Góra)	I kw. 2021	53 - 75	6700 - 7900	Nokturn Deweloper	--

Czyżyny

Średnia cena: **8420 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
23	Imperial- Citi Yes (ul. Nowohucka)	I kw. 2022	25 - 128	7700 - 10 100	Imperial Capital	47

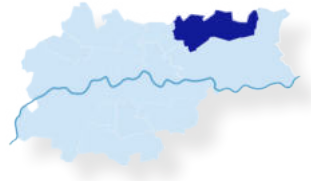
Mistrzejowice

Średnia cena: **7095 zł/mkw.**

	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
24	Piasta Towers (ul. Piasta Kołodzieja)	bud. 4 - IV kw. 2020/ I kw. 2021 bud. 5 - III/IV kw. 2020	27 - 103 25 - 66	7100 - 9300 6800 - 7500	Inter-Bud Developer	36

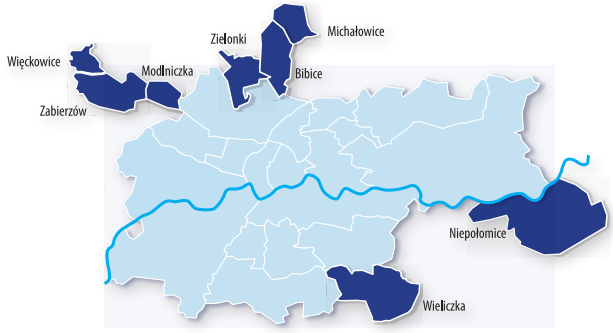
Wzgórza Krzesławickie

Średnia cena: **6030 zł/mkw.**



	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metraż [mkw.]	Cena brutto [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
25	Arkadia Grębałowska (ul. Grębałowska 68)	I etap -luty 2020 II etap - lipiec 2020	99	4990	Grębałowska MGI Arkadia	54

Okolice Krakowa



	Nazwa Inwestycji (lokalizacja)	Termin realizacji	Metr. [mkw.]	Cena br. [zł/mkw.]	Firma	Patrz str.
26	Ojcowska Park (Pękowice, ul. Ojcowska)	I etap - I kw. 2021	106 - 142	5393 - 7105	Nokturn Deweloper	57
27	Osiedle Klonowe (Wieliczka, ul. Topolowa/ Kraków, ul. Bogucicka)	III kw. 2020	55	4900 - 5157	Savan Investments	53

NIERUCHOMOŚCI

od pierwszego wejrzenia

KRN.pl

Krajowy Rynek Nieruchomości

Piasta Towers

*"**Piasta Towers** to wieloetapowa inwestycja zlokalizowana w pobliżu pętli tramwajowej w Mistrzejowicach przy ul. Piasta Kołodzieja. Stanowi przykład nowoczesnej architektury, kompleksowo zagospodarowanego osiedla oraz przystępnej ceny."*

Osiedle posiadać będzie pełną infrastrukturę towarzyszącą, m.in.:

- obiekt rekreacyjno-sportowy
- ścieżki zdrowia, place zabaw
- specjalnie wydzielone miejsca do wypoczynku i rekreacji
- tereny zielone, atrakcyjną małą architekturę
- zaplecze handlowo-usługowe
- sklepy, restauracje

Lokalizacja inwestycji Piasta Towers zapewnia pełną infrastrukturę miejską oraz doskonałą komunikację z centrum Krakowa. Planowana budowa północnej obwodnicy miasta przebiegająca nieopodal naszej inwestycji oraz przystanku szybkiej kolei aglomeracyjnej będzie dodatkowym udogodnieniem komunikacyjnym.

informacje o inwestycji

adres	os. Bohaterów Września 84 C i D
cena za mkw.	6800 - 9300 zł
termin oddania	bud. 4 - IV kw. 2020 r./ I kw. 2021 bud. 5 - III/ IV kw. 2020
liczba kondygnacji	10
balkon / taras /ogródek	tak / tak / nie
komórka lokatorska (cena)	2500 zł /m^2
miejsce parkingowe (cena)	35 000 zł 18 000 zł zewnętrzne

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
1	VI	27,38	218 040 zł
1	II	31,48	251 840 zł
2	III	47,93	325 924 zł
3	VII	51,01	351 969 zł
4	II	65,92	441 664 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: os. Bohaterów Września 84/1, 31-621 Kraków
tel. **+48 12 267 62 06**
e-mail: **biuro@piastatowers.pl**
www.**piastatowers.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

Wiślane Tarasy 2.0

"Wiślane Tarasy 2.0 to nie tylko apartamenty, to pionierski sposób myślenia o mieszkaniach oraz o inwestycji jako „samowystarczalnej" całości."

Wyjątkowa przestrzeń Wiślanych Tarasów 2.0 to:

- Połączenie nowej inwestycji z funkcjonującym osiedlem z pełną infrastrukturą towarzyszącą i bogatym profilem usług, które docelowo stworzą wyjątkowy kompleks pełen światowej klasy udogodnień
- Wyróżniająca się futurystyczna forma i architektoniczna
- Zielone strefy wypoczynku z haloterapią
- Połączenie oryginalnego designu i sztuki: stylowe fontanny, podświetlane aluminiowe konstrukcje porośnięte roślinnością pnącą, żywe ogrody wertykalne, modernistyczne rzeźby oraz „stalowe drzewa" inspirowane „Podniebnym Lasem" z Singapuru
- Przestronne dziedzińce z niekonwencjonalnie zaaranżowaną zielenią i małą architekturą oraz nowoczesnym placem zabaw

informacje o inwestycji

adres	bud. D: ul. Grzegórzecka 69 C bud. W: ul. Grzegórzecka 69 B
cena za mkw.	bud. D: 11 000 - 20 000 zł bud. W: 11 800 - 25 000 zł
termin oddania	bud. D: IV kw. 2020 r. bud. W: I/ II kw. 2022
liczba kondygnacji	bud. D, W: 11
balkon / taras /ogródek	bud. D: tak / tak / tak bud. W: tak/ tak/ nie
komórka lokatorska (cena)	bud. D, W: 4000 zł /m^2
miejsce parkingowe (cena)	bud. D, W: 65 000 zł

przykładowe mieszkania

bud. D

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
1	IX	32,31	442 647 zł
2	IX	51,32	708 216 zł
3	VIII	62,26	814 060 zł
4	X	217,03	4 340 600 zł

bud. W

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
1	V	35,25	493 500 zł
2	VI	54,19	704 470 zł
3	VII	84,32	1 096 160 zł
5	VII	225,35	5 633 70 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Grzegórzecka 67f, 31-559 Kraków
tel. **+48 12 35 35 311**
e-mail: **info@wislanetarasy2.pl**
www.**wislanetarasy2.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

Nove Skotniki

*"**Nove Skotniki** to nowoczesne domy w zabudowie bliźniaczej zlokalizowane w Krakowie Skotnikach przy ul. Dobrowolskiego. "*

Łączą w sobie komfort życia w mieście z klimatem panującym na terenach podmiejskich. Położone na działce o łącznej powierzchni ok. 1,8 ha, w spokojnej okolicy w otoczeniu terenów zielonych oraz zabudowy jednorodzinnej, zapewniają wytchnienie od wielkomiejskiego zgiełku.

Inwestycja położona jest w sąsiedztwie pętli autobusowej w Skotnikach oraz niedaleko zajezdni tramwajowo-autobusowej „Czerwone Maki" i parkingu park&ride, co gwarantuje szybką i wygodną komunikację zarówno z centrum miasta, jak i południową częścią Krakowa. Walory estetyczne inwestycji będą wyeksponowane dzięki nowoczesnej i lekkiej formie architektonicznej budynków wyróżniającej się dwuspadowym dachem, szklanymi balustradami oraz licznymi przeszkleniami.

informacje o inwestycji

adres	ul. Antoniego Dobrowolskiego
cena za mkw.	5215 - 5749 zł
termin oddania	zrealizowana
liczba kondygnacji	2 + strych
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	brak
miejsce parkingowe (cena)	tak

przykładowe domy

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
5	-	220,00	1 150 000 zł
5	-	220,00	1 265 000 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. **+48 12 25 25 335**
e-mail: **biuro@noveskotniki.pl**
www.**noveskotniki.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

Panorama Kliny

*"**Panorama Kliny** to kilkuetapowa inwestycja zlokalizowana w Krakowie na Klinach Zacisze, przy ul. Spacerowej. Inwestycja jest położona na wzgórzu, dzięki czemu z najwyższych kondygnacji rozpościera się przepiękna panorama na Tatry."*

Projekt obejmuje budowę trzech trzypiętrowych budynków mieszkalnych, wielorodzinnych oraz 10 domów w zabudowie szeregowej.

Aktualnie w sprzedaży dostępny jest Budynek A, w którym znajdują się mieszkania od 1 do 4 pokoi, z funkcjonalnymi układami o pow. od 33 do 77 m^2. W części parteru zaprojektowano lokale usługowe, pozostała zawiera mieszkania z ogródkami. W budynku przewidziano także cichobieżną windę, zjeżdżającą do wielostanowiskowego garażu podziemnego i komórek lokatorskich.

W pobliżu znajdują się: sklepy, przedszkola, szkoły językowe, komunikacja miejska, placówki medyczne oraz szpital.

informacje o inwestycji

adres	ul. Spacerowa
cena za mkw.	6700 - 7500 zł
termin oddania	I/II kw. 2020 r.
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / nie / tak
komórka lokatorska (cena)	2500 zł / m^2
miejsce parkingowe (cena)	30 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
1	I	33,84	243 648 zł
2	II	39,52	288 496 zł
2	II	50,85	361 035 zł
3	III	69,24	477 756 zł
4	I	77,37	502 905 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. **+48 12 25 25 335**
e-mail: **mieszkania@inter-bud.pl**
www.**panoramakliny.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

Grzegórzki Park A7 i A8

*"W najnowszej ofercie **Grzegórzki Park** znajdują się funkcjonalne mieszkania w dwóch dziesięciopiętrowych budynkach o powierzchni od 28 do 132 m², od 1-4 pokoi."*

Na poziomie -1 i -2 będzie znajdował się garaż wielostanowiskowy z wydzielonymi miejscami postojowymi oraz komórkami lokatorskimi. Na parterze zaprojektowane są lokale usługowe. W ofercie znajdują się również mieszkania z tarasami oraz mieszkania dwupoziomowe. Elewacja budynku, jak w poprzednich etapach, wykończona zostanie szkłem, kamieniem i aluminium, co stanowić będzie spójną całość. Grzegórzki Park to jedna z najbardziej rozpoznawalnych inwestycji mieszkaniowych INTER-BUD Developer. Położona w centrum, przy spokojnej ulicy Francesco Nullo, w niedalekim sąsiedztwie Ronda Mogilskiego zwraca uwagę nietypową bryłą budynków i sposobem wykończenia. Połączenie ciekawych kształtów, dużych przeszkleń z zaokrąglonymi tarasami i biało-brązową kolorystyką tworzy efekt nowoczesnej, eleganckiej architektury doskonale wpisującej się w to miejsce. Całość dopełnia zielony kaskadowy dziedziniec wypełniający przestrzeń od wewnętrznej strony budynków.

informacje o inwestycji

adres	ul. płk. Francesco Nullo 28 i 40
cena za mkw.	9500 - 15 000 zł
termin oddania	bud. 7 - I/II kw. 2022 r. bud. 8 - IV kw. 2021 r./ I kw. 2022 r.
liczba kondygnacji	11
balkon / taras /ogródek	tak / tak / nie
komórka lokatorska (cena)	4000 zł / m²
miejsce parkingowe (cena)	50 000 zł pojedyncze 80 000 zł podwójne

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
2	I	38,36	471 828 zł
2	VIII	53,15	611 225 zł
3	I	57,54	621 432 zł
3	VII	74,37	840 381 zł
4	I	91,46	978 622 zł
4	VIII	132,07	1 981 050 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Francesco Nullo 42/U8, 31-543 Kraków
tel. **+48 12 411 12 00**
e-mail: **info@grzegorzkipark.pl**
www.**grzegorzkipark.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

Fabryczna City

*"**Fabryczna City** wraz z częścią biurową **Fabryczna Office Park** realizowana jest na działce o pow. 6,5 ha na obszarze poprzemysłowym po dawnej Państwowej Wytwórni Wódek „POLMOS", w miejscu z prawie 100-letnią historią."*

W skład kompleksu oprócz części biurowej, wchodzą budynki mieszkalne z funkcją usługową oraz zrewitalizowane budynki zabytkowe z częścią komercyjną. Projekt Fabryczna City ma w zamyśle stanowić samowystarczalną całość zapewniającą dostęp do komplementarnych usług, gdzie będzie można znaleźć idealną równowagę między pracą a życiem prywatnym.

Część mieszkaniowa będzie składała się z dwóch budynków mieszkalnych z lokalami usługowymi w parterze. Aktualnie w ofercie znajduje się pierwszy z nich – dziesięciopiętrowy budynek M1, w którym zostało zaprojektowanych 207 mieszkań o powierzchni od 36 do 178 m2. Na poziomie -1 będzie znajdował się garaż wielostanowiskowy z wydzielonymi miejscami postojowymi. Część mieszkań na najwyższej kondygnacji będzie posiadać tarasy na dachu budynku.

informacje o inwestycji

adres	ul. Fabryczna/ al. Pokoju
cena za mkw.	11 500 - 15 000 zł
termin oddania	I/ II kw. 2021 r.
liczba kondygnacji	11
balkon / taras /ogródek	tak / tak / nie
komórka lokatorska (cena)	4000 zl/ m^2
miejsce parkingowe (cena)	50 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
1	I	35,77	500 780 zł
3	IV	77,57	954 111 zł
4	II	95,36	1 096 640 zł
1	VII	36,52	547 800 zł
4	X	96,77	1 451 550 zł

INTER-BUD DEVELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Grzegórzecka 67 f, 31-559 Kraków
tel. **+48 12 390 79 59**
e-mail: **info@fabrycznacity.pl**
www.**fabrycznacity.pl**

INTER-BUD DEVELOPER

FABRYCZNA CITY

Ułanów

*"Budynek przy **ul. Ułanów** to inwestycja unikatowa w każdym detalu. To wyjątkowe miejsce dla każdego, kto poszukuje wygodnego standardu życia, gdzie przestrzeń i natura będą szły w parze z bliskością do centrum Krakowa."*

Nasza nowa inwestycja to trzypiętrowy budynek mieszkalny składający się z dwóch połączonych ze sobą segmentów. Nowoczesna elewacja sprawia, że bryła budynku wygląda nowocześnie i stylowo.

Do zaproponowania Państwu mamy mieszkania o bogato zróżnicowanym metrażu (26 m^2 – 79 m^2) cechujące się znacznymi przeszkleniami dzięki czemu będą one jasne i słoneczne. Do każdego z mieszkań dodatkowo zaprojektowano przestronny balkon. Apartamenty na najwyższym piętrze dodatkowo wyposażone są w antresole, co pozwala na uzyskanie większej powierzchni oraz nowoczesnego wyglądu pomieszczeń.

Aby zapewnić odpowiednią ilość miejsc parkingowych w budynkach zaprojektowano dwie kondygnacje podziemne z indywidualnymi boksami garażowymi oraz komórkami lokatorskimi.

informacje o inwestycji

adres	ul. Ułanów 64 d
cena za mkw.	od 8600 zł
termin oddania	listopad 2020 r.
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / nie / nie
komórka lokatorska (cena)	3400 zł/m^2
miejsce parkingowe (cena)	2706 zł/ m^2

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
2	parter	54,54	490 860 zł
3	I	64,73	608 462 zł
4	I	78,57	738 558 zł
2	II	41,81	409 738 zł

DOM-BUD M. SZAFLARSKI
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. **+48 12 421 99 38, +48 12 422 80 59**
e-mail: **poczta@dom-bud.pl**
www.**dom-bud.pl**

DOM-BUD®
M. Szaflarski Spółka Jawna

Głowackiego

"Naszą najnowszą propozycją skierowaną do osób, które cenią sobie uroki i tradycję Bronowic są budynki usytuowane przy ***ul. Głowackiego*** *w Krakowie."*

Inwestycje te, to pięciopiętrowe budynki mieszkalne, wielorodzinne, w których mieszkania oscylują w metrażach od 38 m^2 aż do 110 m^2. Dla przyszłych klientów zaproponowano mieszkania z wyraźnym strefowaniem funkcji. Mieszkańcy będą mogli również wypocząć na przestronnych balkonach loggiach i tarasach. Budynkom nadano modernistyczny wyraz architektoniczny z wyraźną artykulacją poziomą. Aby zapewnić odpowiednią ilość miejsc parkingowych w budynkach zaprojektowano kondygnację podziemną z indywidualnymi boksami garażowymi. Sprawny dojazd do centrum ułatwi pętla tramwajowa Bronowice, ponadto bezpośrednio przy ulicach Podchorążych i Bronowickiej znajdują się przystanki autobusowe i tramwajowe.

informacje o inwestycji

adres	ul. Głowackiego 28, 26
cena za mkw.	od 8100 zł
termin oddania	bud. 3 - listopad 2020 r. bud. 2 - gotowy
liczba kondygnacji	6
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	-
miejsce parkingowe (cena)	2706 zł/ m^2

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
2	parter	39,93	391 314 zł
5	parter	104,81	859 442 zł
3	II	64,14	590 088 zł
3	III	57,72	554 112 zł

DOM-BUD M. SZAFLARSKI
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. **+48 12 421 99 38, +48 12 422 80 59**
e-mail: **poczta@dom-bud.pl**
www.**dom-bud.pl**

DOM-BUD
M. Szaflarski Spółka Jawna

Zaczarowany Młyn

*"**Zaczarowany młyn**" to wyjątkowe miejsce, które znajduje się na kameralnym, częściowo monitorowanym i wygrodzonym osiedlu o niskiej zabudowie."*

Budynki cechuje wysoki standard wykończenia a części wspólne budynków zostały zaprojektowane z uwzględnieniem historyczno-kulturowego dziedzictwa związanego z terenem na którym znajduje się osiedle.

Dbając o najwyższy komfort przyszłych mieszkańców osiedla, zaprojektowaliśmy je w sposób możliwie najlepiej odgradzający je od zgiełku sąsiednich ulic. W tym celu między innymi powstał budynek garażowy wzdłuż południowej granicy osiedla, pełniący równocześnie rolę przegrody akustycznej.

W bezpośrednim sąsiedztwie znajduje się piękny i nowoczesny park Zaczarowanej Dorożki a dla najmłodszych mieszkańców, plac zabaw Smoczy Skwer.

Niewątpliwą zaletą jest bliskość bogatej infrastruktury: w okolicy znaleźć można sklepy, aptekę, szkołę, przedszkole, CH Krokus, Multikino, Aqua Park a także kompleks biurowy Buma Quatro Business Park, CapGemini, Alma Tower czy budynek prywatnej opieki medycznej "LIM".

informacje o inwestycji

adres	ul. Jana Kaczary 3
cena za mkw.	od 7400 zł
termin oddania	czerwiec/ lipiec 2020
liczba kondygnacji	5
balkon / taras /ogródek	tak / nie / tak
komórka lokatorska (cena)	-
miejsce parkingowe (cena)	2706 zł/ m^2

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
4	parter	74,29	586 891 zł
4	II	75,60	589 680 zł
4	parter	78,94	584 156 zł

DOM-BUD M. SZAFLARSKI
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. **+48 12 421 99 38, +48 12 422 80 59**
e-mail: **poczta@dom-bud.pl**
www.**dom-bud.pl**

DOM-BUD®
M. Szaflarski Spółka Jawna

29 Listopada/ Meiera

"Mamy przyjemność zaprezentować Państwu kolejny etap inwestycji przy ***al. 29 Listopada/Meiera.***"

Dziesięciopiętrowy, komfortowy budynek jest kolejną realizacją naszego autorstwa na tym terenie. Elegancka a zarazem dynamiczna forma architektoniczna budynków doskonale komponuje się z dotychczasowym otoczeniem. Budynek C posiada nowoczesne, niewielkie lecz bardzo ustawne i funkcjonalne mieszkania o powierzchni od 34,78 m^2 do 49,67 m^2, wykończone w standardzie deweloperskim. Dodatkowym atutem jest z pewnością fakt, iż każde mieszkanie posiada przestronną loggie lub balkon. Na parterze oraz w podziemiu dla wygody mieszkańców znajdują się garaże wielostanowiskowe.

Niewątpliwym atutem inwestycji jest bliskość do centrum. Przystanek autobusowy znajdujący się tuż przy bloku, a w nieodległej przyszłości linia tramwajowa sprawią, że dojazd do poszczególnych punktów Krakowa będzie łatwy i przyjemny.

informacje o inwestycji

adres	al. 29 Listopada 193 a
cena za mkw.	od 7200 zł
termin oddania	lipiec 2021
liczba kondygnacji	10
balkon / taras /ogródek	tak / nie / nie
komórka lokatorska (cena)	3500 zł/m^2
miejsce parkingowe (cena)	13 000 - 30 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
2	I	49,04	353 088 zł
2	I	41,35	305 990 zł
2	VIII	49,67	365 075 zł
2	IX	44,01	338 877 zł

DOM-BUD M. SZAFLARSKI
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. **+48 12 421 99 38, +48 12 422 80 59**
e-mail: **poczta@dom-bud.pl**
www.**dom-bud.pl**

DOM-BUD
M. Szaflarski Spółka Jawna

Reduta

"Ta inwestycja to kontynuacja dobrej tradycji budowania w rejonie ulicy Franciszka Bohomolca już od 2005 roku."

Obecnie realizujemy budynki 6-cio piętrowe z garażami podziemnymi, gdzie proponujemy najbardziej poszukiwane wielkości mieszkań. W ofercie budynków dostępne są mieszkania od 32 m^2 do 86 m^2. Oferujemy także mieszkania parterowe z tarasami – to ciekawy pomysł połączenia mieszkania w centrum z ogródkiem nietrudnym w utrzymaniu.

Do wyboru mieszkanców są także komórki lokatorskie w kondygnacji podziemnej oraz komórki przy klatce schodowej. Istnieje możliwość wykupienia garażu w podziemiu.

Sprawny dojazd do centrum ułatwia pętla tramwajowa i pętla autobusowa w Mistrzejowicach, dodatkowo w pobliżu budynku znajduje się przystanek autobusowy.

Atutem jest bliskość centrum handlowego Krokus i Obi, kompleksu Multikina, jedynego w Krakowie Aquaparku, wielkich biurowców jak Buma, Capgemini, Alma Tower. Dla najmłodszych są szkoły i przedszkola.

informacje o inwestycji

adres	ul. Reduta 42 a, 42 b
cena za mkw.	od 7700 zł
termin oddania	maj 2020
liczba kondygnacji	7
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	3600 zł/m^2
miejsce parkingowe (cena)	2460 zł/ m^2

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
3	I	54,71	432 209 zł
3	II	69,77	551 183 zł
3	III	61,05	512 820 zł

DOM-BUD M. SZAFLARSKI
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. **+48 12 421 99 38, +48 12 422 80 59**
e-mail: **poczta@dom-bud.pl**
www.**dom-bud.pl**

DOM-BUD
M. Szaflarski Spółka Jawna

Citi Yes

"Za to lubisz miasto!
Zamieszkaj w miejscu, które w pełni
pozwoli Ci cieszyć się wszystkim,
co oferuje Kraków.
Witamy w ***Citi Yes***
przy ul. Nowohuckiej 46."

Co Nas wyróżnia?:

- nowoczesny design – ciekawa bryła budynku
- duże przeszklenia z szybami dźwiękoszczelnymi i filtrami antysmogowymi
- przestronne balkony, loggie oraz tarasy
- elegancka czarno-biała fasada z klinkierowymi elementami
- cichobieżne windy zlokalizowane w każdym segmencie budynku
- pięknie zagospodarowany dziedziniec budynku
- stacje ładowania aut elektrycznych

Oferujemy 289 funkcjonalnych i ustawnych mieszkań o metrażach 25-128 m^2, w tym połowę stanowią małe, kompaktowe mieszkania dla młodych w metrażach 25-39 m^2! Są też lokale usługowe na parterze budynku, z witrynami od ul. Nowohuckiej – w tym sklep jednej ze znanych sieci. Znajdź swoje wymarzone mieszkanie na osiedlu tętniącym życiem!

informacje o inwestycji

adres	ul. Nowohucka 46
cena za mkw.	7700 - 10 100 zł
termin oddania	I kw. 2022 r.
liczba kondygnacji	5 + podziemna -1
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	7640 - 28 650
miejsce parkingowe (cena)	28 000 - 39 000 zł w garażu 19 000 zł na zewnątrz

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
2	II	30,69	286 952 zł
2	I	34,45	296 270 zł
2	I	40,93	349 952 zł
3	II	50,23	399 329 zł
4	V	64,35	501 930 zł

IMPERIAL CITI YES
Biuro sprzedaży mieszkań:
ul. Nowohucka 46, 31-580 Kraków; ul. Wadowicka 7, 30-363 Kraków
tel. **+48 573 978 863, +48 536 238 318**
e-mail: **biuro@imperialcitiyes.pl**
www.**imperialcitiyes.pl**

Green Park Villa

*"**Green Park Villa** jest kameralną inwestycją, zlokalizowaną przy ulicy Truszkowskiego w krakowskich Bronowicach."*

Na unikalny klimat inwestycji składa się również najbliższa okolica, która zachwyca mnogością terenów zielonych. Sąsiedztwo to w głównej mierze zabudowa jednorodzinna, co gwarantuje spokój i ciszę. Ponadto z okien Green Park Villa będzie rozciągał się między innymi widok na Tenczyński Park Krajobrazowy, w obrębie którego nie brakuje miejsc idealnych zarówno na piknik z całą rodziną, jak i aktywną rekreację.

Projekt pierwszego etapu inwestycji to 28 trzypoziomowych budynków w zabudowie bliźniaczej, w których znajde się 56 mieszkań o pow. od 44 do 97 m², z dostępem do ogródków (na parterze) i kilkunastometrowych tarasów (na piętrze). Wszystkie budynki będą posiadały orientację południową, co zapewni najlepszy poziom doświetlenia wnętrz, zaś mieszkańcy będą mogli skorzystać z dużej ilości miejsc parkingowych.

informacje o inwestycji

adres	ul. Truszkowskiego
cena za mkw.	6899 - 6999 zł
termin oddania	I kw. 2020 r.
liczba kondygnacji	3+ kondygnacja -1 (garaże)
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
pomieszczenie gospodarcze (cena)	3500 zł/m²
miejsce parkingowe (cena)	35 000 zł w garażu podziemnym 18 000 zł na zewnątrz

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
3/4	parter/piętro	67,79	474 462 zł
3/4	piętro/ wysokie poddasze	69,39	485 661 zł
4/5	piętro/ wysokie poddasze	85,71	591 224 zł

IMPERIAL GREEN PARK
Biuro sprzedaży mieszkań:
ul. Stawowa 168, 31-346 Kraków; ul. Wadowicka 7, 30-363 Kraków
tel. **+48 123 073 073, +48 536 238 318**
e-mail: **biuro@imperialgreenpark.pl**
www.**imperialgreenpark.pl**

IMPERIAL Green Park Villa

Stawowa Residence Etap IV

*"**Stawowa Residence** to kameralny kompleks składający się z 9 budynków mieszkalnych, ulokowany w Bronowicach Wielkich, na północnym-zachodzie Krakowa."*

Osiedle zaprojektowane zostało z myślą o tych, którzy doceniają nie tylko przystępną cenę i wysoki standard wykończenia wnętrz, ale także przestrzeń otaczającą lokum. Przemyślana aranżacja zapewnia rozległe, estetycznie zagospodarowane tereny zielone, z harmonijnym oświetleniem oraz placem zabaw. Nowoczesny, ale jednocześnie stonowany charakter elewacji współgra z najbliższym otoczeniem jednorodzinnej zabudowy, a prosta bryła budynków dodaje inwestycji klasycznej elegancji.

Położenie w jednej z głównych stref usług komercyjnych miasta. W promieniu kilometra znajduje się m.in. Galeria Bronowice, IKEA, centra medyczne, Urząd Pocztowy, Punkt Obsługi Mieszkańców Urzędu Miejskiego czy punkty gastronomiczne i stacje paliw. W bliskiej odległości kompleksu funkcjonują także dwa przedszkola, szkoła podstawowa oraz gimnazjum.

informacje o inwestycji

adres	ul. Stawowa 168
cena za mkw.	8650 - 9150 zł
termin oddania	I, II, III etap - zrealizowane IV etap - IV kw. 2020 r.
liczba kondygnacji	4 + kondygnacja -1
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	8400 - 11 400 zł
miejsce parkingowe (cena)	34 000 zł w garażu podziemnym 18 000 zł na zewnątrz

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
2	parter	42,61	368 577 zł
2	parter	43,72	395 666 zł
2	parter	47,47	417 736 zł
3	II	53,76	475 776 zł
3	parter	60,97	530 439 zł

IMPERIAL STAWOWA RESIDENCE
Biuro sprzedaży mieszkań:
ul. Stawowa 168, 31-346 Kraków; ul. Wadowicka 7, 30-363 Kraków
tel. **+48 123 073 073, +48 536 238 318**
e-mail: **biuro@imperialstawowa.pl**
www.**imperialstawowa.pl**

KLINY ul. bpa A. Małysiaka – etap 1

*"Marzysz o mieszkaniu w zielonej okolicy? Doskonałą propozycją jest inwestycja przy **ul. bpa A. Małysiaka.**"*

Kliny to część Krakowa, która w ostatnim czasie rozwija się bardzo szybko. Swój spokojny klimat zawdzięcza licznej zieleni i przestrzeni. W niedalekiej odległości od inwestycji znajdują się ośrodki sportu i rekreacji, w okolicy, w zasięgu krótkiego spaceru, nie brakuje też sklepów, ośrodków zdrowia czy różnego rodzaju punktów usługowych. Niedaleko jest też pętla autobusowa

Jest to 7 kameralnych 3- i 4-piętrowych budynków. Osiedle wyróżnia przyjazna, zrównoważona architektura z jasnymi elewacjami.

Na pierwszym etapie, który został ukończony w I kw. 2019 roku zostało nam ostatnie gotowe mieszkanie o pow. 69,99 m^2 (z przynależną komórką o pow. 3,06 m^2) w cenie 460.433,00 zł.

informacje o inwestycji

adres	ul. bpa A. Małysiaka 4
cena za mkw.	6500 zł
termin oddania	zrealizowana
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / nie / nie
komórka lokatorska (cena)	w cenie
miejsce parkingowe (cena)	45 000 zł (25 m^2)

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
3	III	69,99	460 443 zł

PROINS
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Wapienna 2, 30-544 Kraków
tel. **+48 12 656 01 17, +48 12 656 62 08**
e-mail: **nieruchomosci@proins.pl**
www.**proins.pl**

KLINY ul. bpa A. Małysiaka – etap 2/3

W ofercie mamy również 2 i i 3 etap inwestycji przy ul. bpa A. Małysiaka. Każdy z nich składa się z dwóch 4-pietrowych budynków (2A i 5A - etap 2, 2B i 5B - etap 3).

W ofercie dostępne są mieszkania 1-, 2-, 3- i 4-pokojowe, o powierzchniach od 37 do 70 m^2. Mieszkania na parterach będą posiadały ogródki, natomiast na piętrach balkony. Pod budynkami znajdować się będą garaże wielostanowiskowe oraz pomieszczenia piwniczne. Otoczenie wokół budynków będzie monitorowane.

informacje o inwestycji

adres	ul. bpa A. Małysiaka/ Komuny Paryskiej
cena za mkw.	6500 - 6900 zł
termin oddania	2 etap - II kw. 2020 r. 3 etap - II kw. 2021 r.
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / nie / tak
komórka lokatorska (cena)	od 4000 zł
miejsce parkingowe (cena)	od 28 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
2	parter	47,67	309 855 zł
2	IV	49,86	344 034 zł
3	II	56,12	376 004 zł
1	III	37,46	258 474 zł
4	I	63,30	424 110 zł

PROINS
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Wapienna 2, 30-544 Kraków
tel. **+48 12 656 01 17, +48 12 656 62 08**
e-mail: **nieruchomosci@proins.pl**
www.**proins.pl**

Oaza Bronowice Stańczyka 5

*"**Oaza Bronowice** to inwestycja zlokalizowana z dala od zgiełku, w okolicy pełnej terenów zielonych. To idealne miejsce dla osób, które wysoko cenią spokój i ciszę. Świetne sprawdzi się też dla wszystkich, którzy lubią aktywnie spędzać wolny czas"*

Obecnie gotowe do odbioru są mieszkania w budynku przy ul. Stańczyka 5. Standard mieszkań utrzymany na wysokim poziomie. Duże balkony oraz loggie zostały wyłożone płytkami gresowymi, mrozoodpornymi i antypoślizgowymi, a posadzki tarasów ułożone zostały z płyt betonowych. Parapety wewnętrzne wykonane są z marmuru Bianco Carrera. Do każdej kuchni doprowadzona została instalacja elektryczna trójfazowa, zmontowano osprzęt elektryczny firmy GIRA. Bezpieczeństwo zapewniają mieszkańcom między innymi nowoczesne drzwi antywłamaniowe oraz system wideodomofonowy. Drzwi wejściowe antywłamaniowe mają niewidoczne samozamykacze zawiasowe. Okna są drewniane trójszybowe. Budynki mają oddzielne wejścia, przestronne klatki schodowe oraz hole. Wyposażone są w cichobieżne windy KONE obsługujące wszystkie kondygnacje, łącznie z podziemną. W strefie wejściowej na schodach zewnętrznych położono granit. Na kondygnacji podziemnej znajdują się stanowiska postojowe, gospodarcze i techniczne.

informacje o inwestycji

adres	ul. Stańczyka 5
cena za mkw.	zapytaj o cenę
termin oddania	zrealizowana
liczba kondygnacji	4 - 7
balkon / taras /ogródek	tak / tak / nie
komórka lokatorska (cena)	zapytaj o cenę
miejsce parkingowe (cena)	zapytaj o cenę

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m^2)	cena
3	II	66,83	-
3	III	66,59	-
4	IV	70,92	-
4	V	71,09	-

OAZA BRONOWICE ETAP III
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Stańczyka/ przy wjeździe na osiedle, 30-126 Kraków
tel. **+48 12 350 57 30**
e-mail: **sprzedaz@oazabronowice.pl**
www.**oazabronowice.pl**

OAZA BRONOWICE

Osiedle Klonowe w Wieliczce

*"**Osiedle Klonowe** zlokalizowane jest na południowo-wschodnich obrzeżach Krakowa przy ulicy Topolowej w Wieliczce."*

Każde mieszkanie składa się z 3 pokoi, kuchni, łazienki oraz przynależnego miejsca postojowego, a także ogródka dla mieszkań na parterze lub strychu dla mieszkań na II piętrze. Mieszkania wyposażone są w systemy grzewcze oraz opcjonalnie w systemy alarmowe i inteligentnego domu.

Integralną częścią Osiedla Klonowego jest urokliwy, kameralny park kieszonkowy, którego dominantą są pięćdziesięcioletnie dęby. Na terenie ogrodzonego osiedla znajdują się również wiata grillowa i plac zabaw dla dzieci.

Szybki dojazd zapewnia droga krajowa E4 oraz autostrada A4 z dwoma pobliskimi węzłami – dotarcie do obwodnicy zajmuje poniżej 5 minut. Najbliższa okolica obfituje w przedszkola, szkoły, sklepy, obiekty rekreacyjne i sportowe oraz gabinety medyczne – wszystko w promieniu zaledwie kilku kilometrów.

informacje o inwestycji

adres	Wieliczka, ul. Topolowa Kraków, ul. Bogucicka
cena za mkw.	5265 - 5973 zł
termin oddania	III kw. 2020 r.
liczba kondygnacji	3
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	nie
miejsce parkingowe (cena)	tak, w cenie

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
3	parter z ogródkiem	55,17	329 500 zł
3	I	54,99	289 500 zł
3	II z poddaszem	54,95	299 500 zł

Biuro sprzedaży mieszkań
tel. **+48 723 33 00 33**
e-mail: **osiedleklonowe@icloud.com**
www.**osiedleklonowe.pl**

SAVAN INVESTMENTS

Arkadia Grębałowska

*"**Arkadia Grębałowska** to kameralna inwestycja składająca się z 6 lokali, zlokalizowana w dzielnicy Wzgórza Krzesławickie."*

Dookoła dominuje zabudowa jednorodzinna oraz doskonale przygotowana infrastruktura sportowa i edukacyjna. W pobliżu znajdą Państwo przedszkola, szkoły i liczne obiekty sportowe, pozwalające aktywnie spędzić wolny czas.

Nasze budownictwo zapewnia najwyższy komfort użytkowania. Wysokiej jakości materiały użyte do budowy budynków gwarantują trwałość i bezpieczeństwo, a w efekcie otrzymują Państwo budynki przyjazne ich mieszkańcom.

Wszystkie zastosowane rozwiązania minimalizują koszty eksploatacyjne, a nasze domy czynią przyjazne środowisku.

informacje o inwestycji

adres	ul. Grębałowska 68
cena za mkw.	4990 zł
termin oddania	I etap - luty 2020 r. II etap - lipiec 2020 r.
liczba kondygnacji	3
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	nie
miejsce parkingowe (cena)	tak, w cenie

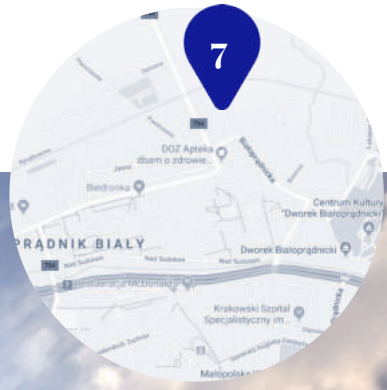
przykładowy dom

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
4	parter + I + II	98,8	497 000 zł

GRĘBAŁOWSKA MGI ARKADIA
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Grębałowska 68 b, 31-764 Kraków
tel. **+48 12 307 16 16**
e-mail: **kontakt@grebalowska.pl**
www.**grebalowska.pl**

ARKADIA GRĘBAŁOWSKA
MIEJSCE DLA TWOJEJ RODZINY

Osiedle Pasteura etap II



*"**Osiedle Pasteura** to kameralna i nowoczesna inwestycja o rodzinnym charakterze. Klasyczna bryła budynków w niskiej trzypiętrowej zabudowie i elegancka kolorystyka nadają inwestycji miejski styl w zaciszu zieleni."*

Funkcjonalne układy mieszkań z balkonami, tarasami lub loggiami, o zróżnicowanej powierzchni, z dostępem do wind, komórek lokatorskich i podziemnych miejsc postojowych spełnią oczekiwania wymagających klientów. Bezpieczne place zabaw, ścieżki spacerowe i specjalne miejsce do gry w szachy zapewnią mieszkańcom relaks i wypoczynek na wolnym powietrzu. „Osiedle Pasteura" ma dostęp do pełnej infrastruktury miejskiej oraz bardzo dobrą komunikację z centrum Krakowa, która w przyszłości zostanie rozszerzona w związku z planowaną budową nowej linii tramwajowej Krowodrza Górka.

Etap II – to cztery budynki, w których znajdować się będzie 85 mieszkań o pow. od 30 m² do 77 m². Termin zakończenia budowy I kwartał 2021 r. a przeniesienie własności w czerwcu 2021r.

informacje o inwestycji

adres	ul. Pasteura
cena za mkw.	od 8400 zł brutto
termin oddania	czerwiec 2021
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	13 000 - 17 000 zł
miejsce parkingowe (cena)	35 000 - 50 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
1	parter	30,52	289 940 zł
2	I	39,47	355 230 zł
3	II	47,91	435 981 zł
4	parter	76,01	638 484 zł

TĘTNOWSKI DEVELOPMENT
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Wrocławska 80, Kraków
tel. **+48 12 630 99 11, 12 630 99 33**
e-mail: **biuro@tetnowski.pl**
www.**osiedlepasteura.pl**

tętnowski development

Apartamenty Klimaty

*"**Apartamenty Klimaty** to prestiżowa inwestycja w sąsiedztwie lasu Borkowskiego. Obiekt składa się z 3 trójkondygnacyjnych budynków mieszkalnych o łącznej powierzchni 4200 m².”*

Inwestycję wyróżnia:

· Tanie i zielone ogrzewanie (pompy ciepła w zimie grzeją a latem, gdy jest gorąco, potrafią skutecznie obniżyć temperaturę w pomieszczeniach)

· Ogród na dachu budynku

· Sąsiedztwo lasu

· Duża ilość światła w pomieszczeniach (wysokość pomieszczeń wynosi ponad trzy metry. Wszystkie okna to portes fenêtres sięgające od podłogi do sufitu)

· Brak możliwości wjazdu i parkowania prywatnych samochodów

· Wyraźne oddzielenie od ciągów komunikacyjnych zielenią wysoką.

informacje o inwestycji

adres	ul. ks. W. Karabuły
cena za mkw.	10 500 -14 000 zł
termin oddania	zrealizowana
liczba kondygnacji	3
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	-
miejsce parkingowe (cena)	garaż podziemny w cenie

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
3	parter	81,80	-
3	I	105,60	-
4	I	120,90	-
4	parter	124,30	-

APARTAMENTY KLIMATY SP. Z O.O.
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Warszawska 3, 31-155 Kraków
tel. **+48 601 425 365**
e-mail: **marcin.osikowski@apartamenty-klimaty.pl**
www.**apartamenty-klimaty.pl**

Ojcowska Park

*"Inwestycja **Ojcowska Park** powstaje przy ul. Ojcowskiej w Pękowicach, jedynie 200 m od granicy Krakowa, tuż obok nowej pętli autobusowej."*

Docelowo powstanie 50 domów w zabudowie wolnostojącej oraz bliźniaczej. Na I etap składają się bliźniaki typu A o powierzchni 141,85 m² oraz dom wolnostojący typu C o powierzchni 106,27 m². Osiedle będzie posiadało pełną infrastrukturę z zagospodarowanymi częściami wspólnymi. Centralne ogrzewanie z kotłowni osiedlowej rozprowadzone po wszystkich budynkach, w których znajdzie się ogrzewanie podłogowe. We wszystkich domach wykonana zostanie instalacja pod klimatyzację oraz wentylacja z rekuperatorem. Do każdego budynku doprowadzony będzie również światłowód.

W części wspólnej inwestycji powstanie prywatny park dla mieszkańców osiedla z boiskiem wielofunkcyjnym, placem zabaw dla dzieci, strefą kreatywną z szałasami, ogrodem sensorycznym, strefą wypoczynku z hamakami, miejscem na ognisko, górką saneczkową i wiele innych.

informacje o inwestycji

adres	Pękowice, ul. Ojcowska
cena za mkw.	5393,02 - 7104,55 zł
termin oddania	I etap - I kw. 2021 r.
liczba kondygnacji	3
balkon / taras /ogródek	nie / nie / tak
komórka lokatorska (cena)	-
miejsce parkingowe (cena)	w cenie

przykładowe domy

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
4	-	106,27	755 000 zł
5	-	141,85	765 000 zł

NOKTURN DEWELOPER
Biuro sprzedaży mieszkań: Plac na Groblach, 31-101 Kraków
tel. **+48 12 427 58 27, 605 520 520**
e-mail: **sprzedaz@nokturn.com.pl**
www.**ojcowskapark.pl**

NOKTURN DEWELOPER

Park Leśny Bronowice

"Wyobrażasz sobie prawdziwie rodzinne miejsce, w którym możesz oddychać świeżym powietrzem, aktywnie spędzać czas z bliskimi, w spokoju wychowywać dzieci, a przy tym cieszyć się wolnością z dala od zgiełku miasta? Nie musisz! Bronowice to wyjątkowa dzielnica, która łączy w sobie wszystkie te walory."

Park Leśny Bronowice to inwestycja zlokalizowana w cichej i spokojnej dzielnicy Krakowa, z której dojazd do centrum zajmuje jedynie kwadrans. Bezpośrednie sąsiedztwo Tenczyńskiego Parku Krajobrazowego pozwala na korzystanie z uroków tego miejsca o każdej porze roku, a liczne ścieżki spacerowe i tereny zielone sprzyjają rodzinnym spacerom. To tutaj Twoje pociechy będą mogły cieszyć się prawdziwie beztroskim dzieciństwem, spędzając czas na osiedlowych zabawach z rówieśnikami, opiekować się czworonożnymi przyjaciółmi i dorastać otoczone miłością najbliższych.

Park Leśny Bronowice to zdecydowanie najbardziej rodzinne osiedle w Krakowie.

informacje o inwestycji

adres	ul. Starego Dębu 38
cena za mkw.	6600 - 8000 zł
termin oddania	etap A - zrealizowany etap B - IV kw. 2020
liczba kondygnacji	4
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	7000 - 12 0000 zł
miejsce parkingowe (cena)	15 000 zł - zewnętrzne 32 000 zł - garażowe

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
2	parter	39,02	308 258 zł
3	I	58,03	404 469 zł
4	parter	74,41	505 988 zł
5	parter	83,97	554 202 zł
4	II	64,93	446 069- zł

QUELLE LOCUM SP. Z O.O. SPÓŁKA KOMANDYTOWA
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Straego Dębu 38/13, Kraków
tel. **+48 574 455 655, 570 588 188**
e-mail: **sprzedaz@parklesnybronowice.pl**
www.**parklesnybronowice.pl**

Quelle Locum

Przewóz 18

Inwestycja obejmuje dwa budynki ; segment A-4 piętra; segment B -3 piętra z cichobieżnymi windami , ze wspólnym garażem podziemnym pod segmentami i garażem w parterze segmentu A .

Blisko centrum, przystanek tramwajowy w odległości 450 m, przystanek autobusowy 100 m.

Ciepła woda i ogrzewanie miejskie, grunt własnościowy. W sumie 63 mieszkania, 76 miejsc postojowych i 63 komórki lokatorskie. Teren ogrodzony. Mieszkania 1,2,3,4-pokojowe, wszystkie z balkonami, każde w pełni opomiarowane.

informacje o inwestycji

adres	ul. Przewóz 18
cena za mkw.	8900 - 9950 zł
termin oddania	IV kw. 2021 r.
liczba kondygnacji	segment A- 5; segment B- 4
balkon / taras /ogródek	tak / tak / tak
komórka lokatorska (cena)	6150 zł
miejsce parkingowe (cena)	31 500 - 43 000 zł

przykładowe mieszkania

liczba pokoi	piętro	metraż (m²)	cena
1	parter - IV	25,00	248 750 zł
2	I - IV	39,41	354 690 zł
3	I - IV	58,62	521 718 zł
4	I - IV	61,61	566 812 zł

DDS-DEVELOPMENT
Biuro sprzedaży mieszkań: ul. Przewóz 34, lok. 324; Kraków
tel. **+48 12 294 88 74, 501 355 405**
e-mail: **biuro@mieszkaniaprzewoz.pl**
www.**mieszkaniaprzewoz.pl**

DDS Development

ranking inwestycji deweloperskich

Od ponad 26 lat Czytelnicy zadają nam takie pytania, jako specjalistom, którzy znają rynek nieruchomości od podszewki. Doskonale rozumiemy te obawy. Wiemy jak często Kupujący są zupełnie bezbronni wobec powszechnego natłoku informacji pochodzących od deweloperów, zachwalających swoje inwestycje, reklam i subiektywnych opinii dotyczących nieruchomości.

Samodzielna weryfikacja obecnie jest właściwie niemożliwa!

Dlatego zebraliśmy dostępną wiedzę i uruchomiliśmy mechanizmy badania rynku aby dostarczyć narzędzie, które pozwoli Kupującym nieruchomość bezpiecznie dokonać właściwego wyboru:

Ranking Inwestycji Deweloperskich

To pierwsze narzędzie stworzone z myślą o osobach, które w najbliższym czasie kupią mieszkanie lub dom w Krakowie i okolicach, pozwalające wyrównać szanse w nierównej batalii na frontach KLIENT – DEWELOPER.

Ranking Inwestycji Deweloperskich:

- Ocenia parametry inwestycji
- Nie jest tworzony na zamówienie firm
- Odcina się od hejtu i internetowych reklam
- Nie pełni (i nigdy nie będzie pełnił!) funkcji reklamowej

Przekazujemy narzędzie, które w jednej ocenie końcowej podsumowuje skomplikowane i drobiazgowe analizy krakowskich inwestycji, jakie przeprowadziliśmy w trzech kategoriach:

I Ocena dewelopera
II Ocena inwestycji zrealizowanych przez dewelopera na podstawie ankiet przeprowadzonych osobiście wśród mieszkańców
III Ocena konkretnej, aktualnie realizowanej inwestycji dostępnej w ofercie handlowej dewelopera
Instrukcja do poprawnego czytania Rankingu Inwestycji Deweloperskich jest zamieszczona na sąsiedniej stronie.

Ranking Inwestycji Deweloperskich z każdym kolejnym wydaniem będzie obejmował coraz większą liczbę inwestycji.

UWAGA!

Ocena inwestycji nieprezentowanej w dwutygodniku jest niepełna (III Ocena realizowanej inwestycji – BRAK DANYCH). Kupujący na własne ryzyko musi dokonać analizy.

W przypadku uwag odnoszących się do informacji zawartych w Rankingu Inwestycji Deweloperskich prosimy o przesłanie ich na adres ranking@krn.pl

kryteria oceny

I Ocena dewelopera

Przy ocenie uwzględniana jest częsta praktyka realizacji inwestycji przez spółki celowe dewelopera

a. Czas działania na rynku:

a. Działalność powyżej 10 lat = 3 pkt
b. 6 - 10 lat = 2 pkt
c. 2 - 5 lat = 1 pkt
d. 0 - 2 lat = 0 pkt

b. Ilość zrealizowanych inwestycji:

a. Powyżej 10 = 3pkt
b. 6 - 10 = 2 pkt
c. 2 - 5 = 1 pkt
d. Do 2 = 0 pkt

c. Kondycja finansowa:

a. Zysk za poprzedni rok = 3 pkt
b. Brak zysku = 0 pkt

d. ROA. Wskaźnik rentowności aktywów: zysk netto/aktywa razem. Wskaźnik ten informuje o zdolności spółki do wypracowywania zysków i efektywności gospodarowania jej majątkiem. Im wyższy jest wskaźnik ROA, tym lepsza jest kondycja finansowa spółki. Wskaźnik istotny m.in. dla instytucji finansowych rozważających udzielenie kredytu i badających możliwości jego spłaty. Na potrzeby RID wyrażony jako wartość punktowa, a nie procentowa.

II Ocena zrealizowanych inwestycji

Wg opinii mieszkańców - ankietowy wywiad bezpośredni (średnia artytmetyczna)

a. Komfort akustyczny:

a. Wysoki = 5 pkt
b. Wystarczający = 3 pkt
c. Brak komfortu = 0 pkt

b. Zgodność z obietnicą reklamową:

a. Zgodne = 5 pkt
b. Średnio zgodne = 3 pkt
c. Niezgodne = 0 pkt

c. Usterkowość:

a. Niska = 5 pkt
b. Średnia = 3 pkt
c. Duża = 0 pkt

d. Szybkość naprawiania usterek:

a. Szybko = 5 pkt
b. Opieszale = 3 pkt
c. Nie można się doprosić = 0 pkt

e. Łatwość kontaktu z deweloperem:

a. Dobry = 5 pkt
b. Utrudniony = 3 pkt
c. Brak = 0 pkt

f. Czas zagospodarowania terenu:

a. Zgodnie z planem = 5 pkt
b. Po planowanym terminie = 3 pkt
c. Długo po terminie, lub brak realizacji = 0 pkt

g. Opłaty administracyjne i eksploatacyjne:

a. Niskie = 5 pkt
b. Średnie = 3 pkt
c. Wysokie = 0 pkt

h. Zadowolenie z wydanych pieniędzy na mieszkanie wyrażone ogólną oceną stosunku ceny do atrakcyjności:

a. Bardzo korzystna = 6 pkt
b. Korzystna = 4 pkt
c. Przeciętna = 2 pkt
d. Niekorzystna = 0 pkt

III Ocena realizowanej inwestycji

a. Poziom wykończenia mieszkań:

a. Pod klucz z meblami = 5 pkt
b. Pod klucz = 3 pkt
c. Deweloperski = 0 pkt

b. Ilość miejsc parkingowych/ mieszkanie:

a. powyżej 1,2 = 5 pkt
b. 1-1,2 = 3 pkt
c. poniżej 1 = 0 pkt

c. Atrakcyjność cenowa w stosunku do rynku wtórnego, cena/średnia cena rynku wtórnego (wg RONiN24.pl):

a. cena niższa = 5 pkt
b. cena równa = 3 pkt
c. cena wyższa = 1 pkt
d. cena znacznie wyższa = 0 pkt

d. Łatwość zbycia na rynku wtórnym (wg RONiN24.pl):

a. łatwo = 5 pkt
b. Dość łatwo = 3 pkt
c. Dość trudno = 1 pkt
d. Trudno = 0 pkt

Przedział cenowy: **b.d.**
Inwestycja: **Długa Residence**
Deweloper: **Długa Residence**
Prezentacja: **4-5**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	1	0	- 4	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	

inwestycje w ocenie

Przedział cenowy: **6800 - 9300 zł/m²**
Inwestycja: **Piasta Towers**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 36**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,2	4,6	5	5	4,2	4,2	5	36,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	1	3	4

53,4

Przedział cenowy: **11 000 -25 000 zł/m²**
Inwestycja: **Wiślane Tarasy 2.0**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 37**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	5	4,6	4,6	5	4,6	4,2	5	36,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	0	5	5

54,8

Przedział cenowy: **5215 - 5749 zł/m²**
Inwestycja: **NoveSkotniki**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 38**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,7	4,7	4,7	4,7	4,6	4,2	5	36,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	0	5	5

54,8

Przedział cenowy: **6700 - 7500 zł/m²**
Inwestycja: **Panorama Kliny**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 39**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,7	4,7	4,7	4,7	4,6	4,2	5	36,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	3	1	4

53,8

Przedział cenowy: **9500 - 15 000 zł/m²**
Inwestycja: **Grzegórzki Park A7 i A8**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 40**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	5	5	4,6	4,2	5	4,2	5	37,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	0	5	5

55,2

Przedział cenowy: **11 500 -15 000 zł/m²**
Inwestycja: **Fabryczna City**
Deweloper: **Inter-Bud Developer**
Prezentacja: **str. 41**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	4	13

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,7	4,7	4,7	4,7	4,6	4,2	5	36,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	b.d.	0	1	1

50,8

Przedział cenowy: **od 8600 zł/m²**
Inwestycja: **Ułanów**
Deweloper: **Dom-Bud M. Szaflarski**
Prezentacja: **str. 42**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4,6	4,7	4,3	4,4	4,5	4,1	4,5	34,9

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	3	1	7

63,6

Przedział cenowy: **od 8100 zł/m²**
Inwestycja: **Głowackiego**
Deweloper: **Dom-Bud M. Szaflarski**
Prezentacja: **str. 43**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	3,6	5	3,8	4	4,2	5	4	33,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	5	1	9

64,8

Przedział cenowy: **od 7400 zł/m²**
Inwestycja: **Zaczarowany Młyn**
Deweloper: **Dom-Bud M. Szaflarski**
Prezentacja: **str. 44**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	5	4,6	4,2	5	4,2	3,6	4	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	1	1	2

58,4

Przedział cenowy: **od 7200 zł/m²**
Inwestycja: **29 Listopada/ Meiera**
Deweloper: **Dom-Bud M. Szaflarski**
Prezentacja: **str. 45**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	5	4,2	4,2	4,6	5	3,8	4	35

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	3	5	11

68

Przedział cenowy: **od 7700 zł/m²**
Inwestycja: **Reduta**
Deweloper: **Dom-Bud M. Szaflarski**
Prezentacja: **str. 46**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	5	5	5	5	4,6	4,2	5	38

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	3	3	9

69

Przedział cenowy: **7700 - 10 100 zł/m²**
Inwestycja: **Citi Yes**
Deweloper: **Imperial Citi Yes**
Prezentacja: **str. 47**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	3	b.d.	b.d.	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4	4,2	2,6	5	4	3,6	4	31,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	3	6

42,2

Przedział cenowy: **6899 - 6999 zł/m²**
Inwestycja: **Green Park Villa**
Deweloper: **Imperia Green Park**
Prezentacja: **str. 48**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	3	b.d.	b.d.	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4	4,2	2,6	5	4	3,6	4	31,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	5	3	5	13

49,2

Przedział cenowy: **8650 - 9150 zł/m²**
Inwestycja: **Stawowa Residence Etap IV**
Deweloper: **Imperial Stawowa Residence**
Prezentacja: **str. 49**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	3	b.d.	b.d.	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4	4,2	2,6	5	4	3	6	31,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	5	3	3	11

47,2

Przedział cenowy: **6500 zł/m²**
Inwestycja: **ul. Biskupa A. Małysiaka etap 1**
Deweloper: **Proins**
Prezentacja: **str. 50**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	14	23

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,5	2,4	3,6	3,5	5	5	3	5	31

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	1	4

58

Przedział cenowy: **6500 - 6900 zł/m²**
Inwestycja: **ul. Biskupa A. Małysiaka etap 2/3**
Deweloper: **Proins**
Prezentacja: **str. 51**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	14	23

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,5	2,4	3,6	3,5	5	5	3	5	31

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	1	4

58

Przedział cenowy: **8250 - 9590**
Inwestycja: **Oaza Bronowice Stańczyka 5**
Deweloper: **Oaza Bronowice etap III**
Prezentacja: **str. 52**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	1	0	2	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,6	4,6	4,2	5	4,2	3,6	4,6	35

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	3	6

46

Przedział cenowy: **4900 - 5157 zł/m²**
Inwestycja: **Osiedle Klonowe**
Deweloper: **Savan Investment**
Prezentacja: **str. 53**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	2	3	1	7

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	3	3,6	3	3	4,6	4,6	4	29,6

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	3	1	7

43,6

Przedział cenowy: **4990 zł/m²**
Inwestycja: **Arkadia Grębałowska**
Deweloper: **Grębałowska MGI Arkadia**
Prezentacja: **str. 54**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	1	4

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	5	5	5	15

19

Przedział cenowy: **od 8400 zł/m²**
Inwestycja: **Osiedle Pasteura etap II**
Deweloper: **Tętnowski Development**
Prezentacja: **str. 55**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	2	3	1,1	9,1

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	5	3,6	3,6	4,2	4	4,6	4,8	33,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	1	3	7

49,3

Przedział cenowy: **10 500 - 14 000 zł/m²**
Inwestycja: **Apartamenty Klimaty**
Deweloper: **Apartamenty Klimaty**
Prezentacja: **str. 56**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	0	b.d.	b.d	2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	4,5	5	5	5	4,2	2,5	6	37,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	5	0	5	10

49,2

Przedział cenowy: **5392 - 7105 zł/m²**
Inwestycja: **Ojcowska Park**
Deweloper: **Nokturn Deweloper**
Prezentacja: **str. 57**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	3	0	- 4	0

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,2	4,2	4,6	4,2	5,0	3,2	4,2	3,6	32,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	5	3	3	11

43,2

Przedział cenowy: **6600 - 8000**
Inwestycja: **Park Leśny Bronowice**
Deweloper: **Quelle Locum**
Prezentacja: **str. 58**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	1	3	0	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,8	5	2,8	2,2	5	4,6	4,6	5,2	32,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	3	3	9

46,2

* ocena niepełna, brak oceny kryterium III

Przedział cenowy: **8900 - 9950**
Inwestycja: **Przewóz 18**
Deweloper: **DDS Developmen**
Prezentacja: **str. 59**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	0	b.d.	b.d.	2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	4,2	5	5	4,2	5	3,8	5,6	37,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	3	1	3	7

46,8

Przedział cenowy: **od 7100**
Inwestycja: **Wzgórze Witkowickie**
Deweloper: **AWIM**
Prezentacja: **II okadka**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 7	- 1

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,6	4,2	3,2	4	3,6	5	3,4	4,8	31,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	0	0	3	1	4

34,8

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Żmujdzka 23**
Deweloper: **Acatom**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	1	3	40	46

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,8	4,2	3,9	2,8	3,6	4,5	3	4,4	29,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

75,2 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Kobierzyńska 164**
Deweloper: **Acatom**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	1	3	40	46

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,8	4,2	3,9	2,8	3,6	4,5	3	4,4	29,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

75,2 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Glogera**
Deweloper: **Budopol**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	0	9

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4,2	4	4	3,6	5	3,8	5,2	33,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

42,2 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **HUB Hofmanowej**
Deweloper: **Budopol**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	0	9

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4,2	4	4	3,6	5	3,8	5,2	33,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

42,2 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Mate3ny**
Deweloper: **Grupa Buma**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,2	4	4	3,6	4,5	4,6	5,2	34,3

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

56,3 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **29. Aleja**
Deweloper: **Grupa Buma**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,2	4	4	3,6	4,5	4,6	5,2	34,3

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

56,3 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Przestrzenie Banacha**
Deweloper: **Grupa Buma**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	13	22

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,2	4	4	3,6	4,5	4,6	5,2	34,3

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

56,3 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lokum Vista**
Deweloper: **Lokum Deweloper**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	2	3	8	15

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,6	3,4	3	4,2	4	3,8	5,2	32,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

47,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lokum Salsa**
Deweloper: **Lokum Deweloper**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	2	3	8	15

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,6	3,4	3	4,2	4	3,8	5,2	32,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

47,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Turniejowa**
Deweloper: **Krakoin**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 1	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	3,2	3,6	4,2	5	4	4,6	4	32,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

37,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Balice Park**
Deweloper: **Optimum Inwestycje**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	1	3	1	7

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,7	4,3	3,7	3,7	3,7	5	3,7	4	31,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

38,8 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Osiedle Pod Pomnikiem**
Deweloper: **Quercus**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	1	0	-38	-34

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,6	4	4,2	4,2	4	4	3,6	4	30,6

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

-3,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Parki Krakowa**
Deweloper: **Murapol**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	11	20

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4,6	4,6	4	4	3,6	5	5,2	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

54,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Nowy Złocień**
Deweloper: **Murapol**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	11	20

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4,6	4,6	4	4	3,6	5	5,2	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

54,4 *

* ocena niepełna, brak oceny kryterium III

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Królewskie Tarasy**
Deweloper: **Murapol**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	11	20

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4,6	4,6	4	4	3,6	5	5,2	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

54,4*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Osiedle Piltza**
Deweloper: **KG Group**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	2	0	- 27	- 23

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4,6	4,6	4	4	3,2	4,6	5,2	34

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

11*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Apartamenty Bandtkiego**
Deweloper: **KG Group**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	2	0	- 27	- 23

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,8	4,6	4,6	4	4	3,2	4,6	5,2	34

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

11*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Start City**
Deweloper: **Grupa Deweloperska Start**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	14	23

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	4	4,2	4,2	4,2	5	4,6	5,2	34,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

57,8*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Głowackiego 12**
Deweloper: **Galinvest**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	1	b.d.	b.d.	3

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	5	4,2	4	4,2	4	4	5,2	34

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

37*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **DąbskaStreet III etap**
Deweloper: **Dasta Invest**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	1	10

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,2	4,2	4,6	4,3	4,8	4,1	4,6	5,4	36,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

46,2*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lotniczówka**
Deweloper: **Cordia**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	3	0	1	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	4,6	4,6	4,6	4,6	2,8	3,6	2,8	5,6	33,2

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

38,2*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Osiedle Podgaje**
Deweloper: **Instal Kraków**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	2	3	9	17

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,2	4,6	4,6	5	5	4	4,2	5,2	35,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

52,8*

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Rakowicka 14**
Deweloper: **Nikliński&Nowicki**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	2	3	b.d.	b.d.	5

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	5	5	5	5	5	5	6	41

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

46 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Mieszkaj w Mieście**
Deweloper: **Henniger Investment**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	2	3	4	10

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,2	3,2	2,8	4,2	3,2	4,6	4,6	4,8	30,6

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

40,6 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Kliny Zacisze II i III**
Deweloper: **ATAL**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	10	19

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,4	3,8	3	2,6	4	5	4,2	4,8	30,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

49,8 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Domosfera**
Deweloper: **Bryksy**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	15	24

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	5	4,2	3,6	4,2	4,6	3	5,2	34,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

58,8 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Steam Park**
Deweloper: **Bryksy**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	15	24

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	5	4,2	3,6	4,2	4,6	3	5,2	34,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

58,8 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Saska Blue**
Deweloper: **Byksy**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	3	15	24

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	5	5	4,2	3,6	4,2	4,6	3	5,2	34,8

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

58,8 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Słoneczne Miasteczko**
Deweloper: **Develia**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	3	0	-37	- 33

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,4	3,8	3,8	3,2	5	5	5	5,2	33,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

0,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Osiedle przy Mogilskiej**
Deweloper: **Develia**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	1	3	0	- 37	- 33

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	2,4	3,8	3,8	3,2	5	5	5	5,2	33,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

0,4 *

* ocena niepełna, brak oceny kryterium III

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lublańska Park**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lawendowa**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Piasta Park**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Lema 2**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Krygowskiego III**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Przedział cenowy: **brak danych**
Inwestycja: **Apartamenty Nowa Bonarka**
Deweloper: **Wawel Service**
Prezentacja: **brak**

I Ocena dewelopera

kryterium	a	b	c	d	suma
ocena	3	3	0	- 8	- 2

II Ocena zrealizowanych inwestycji

kryterium	a	b	c	d	e	f	g	h	suma
ocena	3,1	4,5	4,3	3,7	4,7	5	4,2	4,9	34,4

III Ocena realizowanej inwestycji

kryterium	
ocena	brak danych

32,4 *

Następny
ranking inwestycji deweloperskich
zaktualizowany o ocenę kolejnych inwestycji znajdziesz w numerze **4/2020.**

Od **6 marca** 2020 r. będzie dostępny w kioskach i salonach prasowych Ruch, Garmond Press, Kolporter oraz w salonach EMPIK.
Po najnowszy numer zapraszamy także do siedziby redakcji:
ul. Dolnych Młynów 10/2a/m (I piętro, nad TAO Restaurant).

rynek komercyjny

str. 72 publicystyka

warto wiedzieć
Inteligentne meble optymalizują biura
Katarzyna Jóźwik | 72

str. 74 oferty komercyjne

Kolektomat - Kinnarps_Collectomate

Inteligentne meble optymalizują biura

Fotel biurowy podpowiadający użytkownikowi, w jakiej pozycji powinien siedzieć oraz regulujący temperaturę w biurze, rezerwowane zdalnie biurko, szafka zarządzająca firmową korespondencją. Brzmi jak biurowe science fiction? Inteligentne meble biurowe to rzeczywiste rozwiązania technologiczne, które pozwalają zoptymalizować nie tylko biurową przestrzeń, ale przede wszystkim pracę zespołu.

Internet rzeczy

Podstawą tworzenia i działania inteligentnych mebli jest koncepcja Internetu Rzeczy (IoT), która lokuje nowoczesne technologie przesyłania danych w przedmiotach niezwiązanych z branżą informatyczną. Tego rodzaju projekty coraz częściej wykorzystywane są w przestrzeniach biurowych, gdzie istotne jest optymalne zagospodarowanie dostępnego metrażu, a także zsynchronizowanie zadań wymagających współpracy (np. prac w zespołach rozproszonych).

Inteligentne wyposażenie biura umożliwia dostosowanie stanowiska pracy do indywidualnych potrzeb użytkownika. Dotyczy to nie tylko prostej i bezpiecznej komunikacji ze współpracownikami, ale również ergonomii. Poza tym inteligentne rozwiązania meblarskie są odpowiedzią na potrzeby współczesnego rynku pracy, na którym trwa rewolucja dotychczasowych modeli współpracy.

Inteligentne meble wpisują się we wszystkie najnowsze trendy dotyczące wykorzystania biura, np. activity based working, desk sharing, czy clean desk standard. Przede wszystkim odpowiadają na potrzeby nowej generacji użytkowników biur związane z obsługą przesyłek służbowych i prywatnych oraz coraz powszechniejszym korzystaniem z e-commerce – wyjaśnia Marek Rutkowski, specjalista ds. mebli inteligentnych w Kinnarps.

„Zdrowy" fotel biurowy

Inteligentne meble biurowe najczęściej są kojarzone z biurkami umożliwiającymi pracę zarówno w pozycji siedzącej, jak

i stojącej (tzw. Sit'n Stand). Jednak meble smart to nie tylko dostosowanie wysokości blatu do cech psychofizjologicznych użytkownika. Inteligentne fotele wyposażone w specjalne czujniki instruują pracownika, w jaki sposób powinien poprawić pozycję siedzącą. Analizując parametry powietrza w pomieszczeniu, są również w stanie regulować bezprzewodowo ustawienia biurowej klimatyzacji i systemu nawilżaczy. Bardziej zaawansowane modele wyposażone są w dodatkowe funkcje gromadzenia i przesyłania danych, a dzięki wbudowanym mikrokomputerom, mogą komunikować się z komputerami lub smartfonami i udostępniać dane. Nowoczesne rozwiązania sprawiają, że fotel biurowy staje się prawdziwym centrum zarządzania, które dodatkowo dba o komfort pracy swojego użytkownika.

Biurko zarezerwowane

Rewolucja w modelach pracy wymaga wdrożenia innowacyjnych systemów do zarządzania przestrzenią biurową. Coraz częściej zamiast pracownika spędzającego cały dzień w biurze, mamy do czynienia ze współpracami zdalnymi, gdzie pracownik odwiedza siedzibę firmy okazjonalnie.

W takim przypadku z pomocą przychodzą meble smart. Modułowe systemy pozwalają na szybkie przekształcenie małego biura w wielostanowiskową powierzchnię. Jednak o wiele ciekawszym rozwiązaniem są meble wyposażone w systemy rezerwacji. Wmontowane w biurka ekrany multimedialne posiadają aplikację umożliwiającą zdalne rezerwowanie miejsca do pracy. Pracownik, który planuje w konkretnym terminie pojawić się w firmie, może za pośrednictwem smartfona czy komputera zarezerwować biurko. Oczywiście to nie jedyna funkcja tego rodzaju systemów. Istnieją modele dostosowujące wysokość biurka, moc oświetlenia oraz pracę innych multimedialnych urządzeń do potrzeb konkretnego użytkownika. Dane osobiste są gromadzone w dedykowanej aplikacji lub na indywidualnej karcie magnetycznej pracownika.

i-Locker aplikacja_Kinnarps_Collectomate

Zamiast recepcji inteligentna szafka?

Smart office to nie tylko zoptymalizowane biurka i fotele, ale również modułowe systemy mebli ułatwiające przechowywanie i administrowanie dokumentacji. Przykładem są kolektomaty – szafki automatyzujące logistykę przesyłek powstałe we współpracy Kinnarps i Collectomate. Mebel wyposażony w skrytki pocztowe oraz system zarządzania korespondencją gwarantuje zautomatyzowane zarządzanie pocztą przychodzącą i wychodzącą w organizacji, a tym samym doskonale zastąpi tradycyjną recepcję.

Możliwość zdalnego zarządzania skrytkami polegające zarówno na dostosowaniu ich liczby i wielkości do potrzeb firmy, jak i administrowanie dostępem do przechowywanych dokumentów, przekłada się na zwiększenie płynności obiegu korespondencji oraz zwiększenie jej bezpieczeństwa. *Nasze kolektomaty pozwalają na odebranie przesyłki bez czekania, umawiania się z kurierem czy przerwania spotkań. Przesyłkę można odebrać, kiedy chcemy, korzystając ze swojego smartphone'a, Możliwość załatwiania wszystkiego za pomocą telefonu jest elementem współczesnego stylu życia nowych generacji pracowników biurowych* – tłumaczy Marek Rutkowski.

Pracownicza skrytka ze zdalnym dostępem

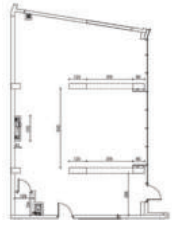
Na zbliżonych zasadach działają również oferowane przez Kinnarps i-Lockery, które służą do przechowywania rzeczy prywatnych i tych związanych z pracą. Dostęp do ich zawartości jest - za pośrednictwem aplikacji - przypisany do konkretnego użytkownika i możliwy z każdego miejsca na ziemi. Do otwarcia skrytki nie są potrzebne karty ani klucze, a wyłącznie smartfon. I-Lockery sprawdzą się jako prywatne szafki pracownicze i jako skrytki pośredniczące w obiegu dokumentów między członkami zespołu. *Ten system może okazać się przydatny w sytuacji, gdy podczas delegacji przypominamy sobie, że zapomnieliśmy przekazać dokument. Dzięki i-Lockowi wystarczy telefon z dostępem do Internetu, aby udostępnić zawartość naszej skrytki w biurze* – przyznaje Marek Rutkowski.

tekst / **Katarzyna Jóźwik**

M House

WYNAJEM

ul. Meiera 16 c



metraż	119 m²
cena	56 zł netto + opłaty eksploatacyjne
koszty eksploatacyjne	8,50 zł/m² + monitoring, śmieci, media wg. wskazania liczników
min. okres najmu	3 lata
miejsca park. (cena)	do uzgodnienia
największy atut	doskonała lokalizacja, rozwijająca się dzielnica
inne dostępne lokale	33 m²

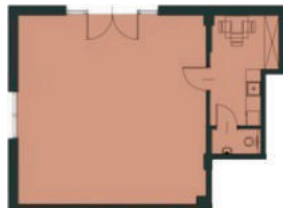
INTER-BUD DEVELOPER

INTER-BUD Developer Sp. z o.o. Sp.k.
ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. 12 25 25 397 | 608 555 012
lokaleuslugowe@inter-bud.pl
www.lokaleuslugowe.inter-bud.pl

Piasta Towers

WYNAJEM

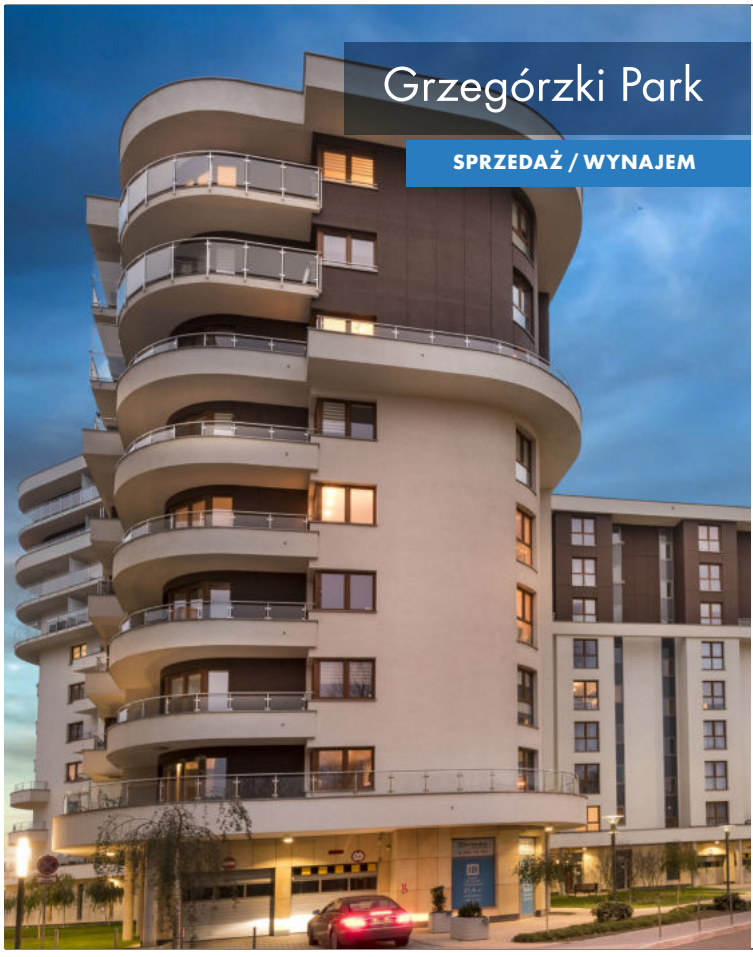
os. Bohaterów Września 84B



metraż	70 m²
cena	58 zł netto + opłaty eksploatacyjne
koszty eksploatacyjne	8,50 zł/m² + monitoring, śmieci, media wg. wskazania liczników
min. okres najmu	3 lata
miejsca park. (cena)	do uzgodnienia
największy atut	na terenie wieloetapowej inwestycji z dużym potencjałem
inne dostępne lokale	50 m²

INTER-BUD DEVELOPER

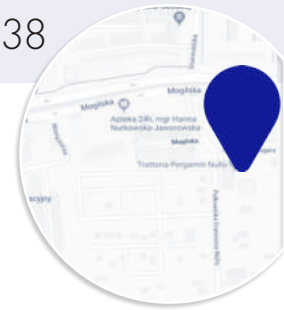
INTER-BUD Developer Sp. z o.o. Sp.k.
ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. 12 25 25 397 | 608 555 012
lokaleuslugowe@inter-bud.pl
www.lokaleuslugowe.inter-bud.pl



Grzegórzki Park

SPRZEDAŻ / WYNAJEM

ul. Płk. Francesco Nullo 38



metraż	136 m²
cena	60 zł netto + opłaty eksploatacyjne
koszty eksploatacyjne	6,90 zł/m² + monitoring, śmieci, media wg. wskazania liczników
min. okres najmu	3 lata
miejsca park. (cena)	do uzgodnienia
największy atut	bliskość uczelni wyższych, sądu, prokuratury
inne dostępne lokale	95 m², 81 m²

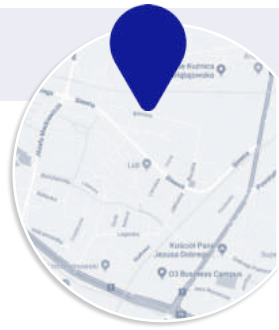
INTER-BUD DEVELOPER

INTER-BUD Developer Sp. z o.o. Sp.k.
ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. 12 25 25 397 | 608 555 012
lokaleuslugowe@inter-bud.pl
www.lokaleuslugowe.inter-bud.pl

Powierzchnie biurowe

WYNAJEM

ul. Bociana 22 i 22A



metraż	40 m²
cena	40 zł netto
koszty eksploatacyjne	19,70 zł/m² (w tym media)
min. okres najmu	do uzgodnienia
miejsca park. (cena)	100 zł netto/ miejsce
największy atut	dogodna lokalizacja, całodobowa ochrona budynku, nieoganiczona ilość m. parking.
inne dostępne lokale	16 m², 30 m², 40 m², 73 m², 169 m²

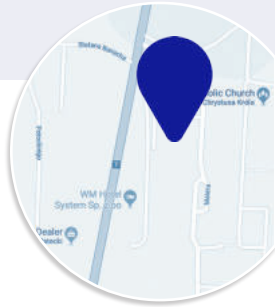
INTER-BUD DEVELOPER

INTER-BUD Developer Sp. z o.o. Sp.k.
ul. Czerwone Maki 65, 30-392 Kraków
tel. +48 608 555 012 | +48 728 429 638
lokaleuslugowe@inter-bud.pl
www.lokaleuslugowe.inter-bud.pl

Budynki 29 listopada 191 i 193

SPRZEDAŻ / WYNAJEM

ul. 29 listopada



metraż	17,69 m²
cena	7186 zł/m² / 1 27 114 zł brutto
koszty eksploatacyjne	informacja w biurze
miejsca park. (cena)	ogólnodostępne
preferowane branże	usługowe takie jak: apteki, gabinety, salony fryzjerskie, kosmetyczne etc.
inne dostępne lokale	bud. 191: od 17 do 147 m² bud. 193: od 139 do 157 m²

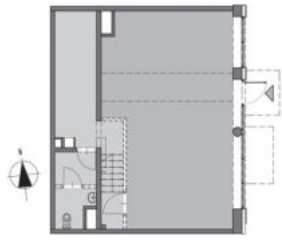
DOM-BUD

Dom-Bud M. Szaflarski Spółka Jawna
Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. 12 421 99 38 | 12 422 80 59
poczta@dom-bud.pl
http://dom-bud.pl/

Zaczarowany Młyn

SPRZEDAŻ

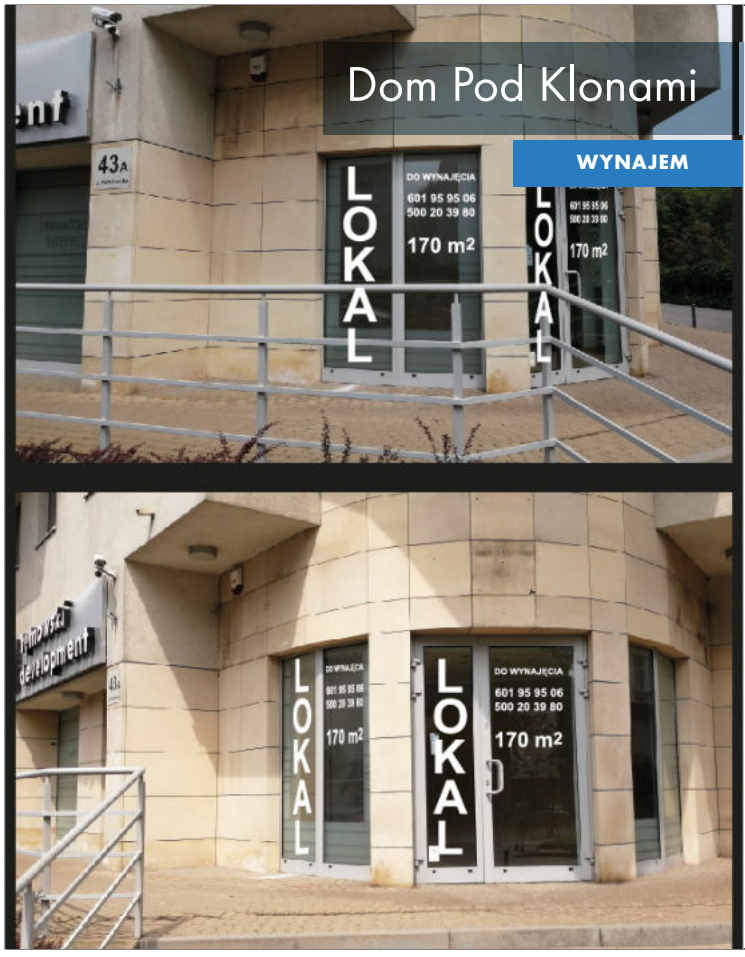
ul. Jana Kaczary 5



metraż	72,84 m²
cena	575 436 zł brutto
koszty eksploatacyjne	informacja w biurze
miejsca park. (cena)	ogólnodostępne
preferowane branże	usługowe takie jak: apteki, gabinety, salony fryzjerskie, kosmetyczne etc.
największy atut	lokal gotowy do odbioru
inne dostępne lokale	-

DOM-BUD

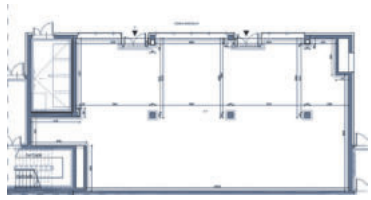
Dom-Bud M. Szaflarski Spółka Jawna
Salwatorska 14, 30-109 Kraków
tel. 12 421 99 38 | 12 422 80 59
poczta@dom-bud.pl
http://dom-bud.pl/



Dom Pod Klonami

WYNAJEM

ul. Wrocławska 43 A



metraż	parter - 170 m^2
cena	65 zł netto/m^2
koszty eksploatacyjne	1515 zł netto/miesiąc
miejsca park. (cena)	tak
preferowane branże	bankowość, edukacja, usługi medyczne, kosmetyczne, handel, itp.
największy atut	lokalizacja, nowoczesne budownictwo, otoczenie

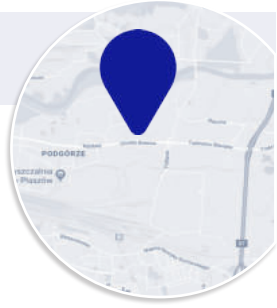
tętnowski development

Tętnowski Development Sp. z o.o.
ul. Wrocławska 80, 30-017 Kraków
tel. 12 630 99 11 | 12 630 99 33
biuro@tetnowski.pl
http://tetnowski.pl/

BIUROWIEC

WYNAJEM

ul. Christo Botewa 14



metraż	I piętro do 813 m^2
cena	od 11 Euro za 1 m^2
koszty eksploatacyjne	12 zł za 1 m^2
min. okres najmu	preferowany 5 lat
miejsca park. (cena)	80 - 250 zł
największy atut	Duża ilość miejsc parkingowych, bliskość do obwodnicy Krakowa
inne dostępne lokale	od 30 m^2 (moduł) do 851 m^2 (piętro): piętro II do 851 m^2 piętro III do 851 m^2 piętro IV 146 m^2 i 189 m^2

CHB14

Iwona Jamróz
ul. Christo Botewa 14, 30-798 Kraków
tel. 665 160 136
administracja@chb14.com
www.chb14.com

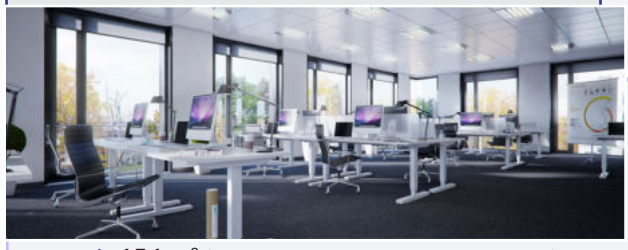
OFFICES4YOU

+48 666 055 054
biuro@offices4you.pl
www.offices4you.krn.pl

Kraków, Podgórze

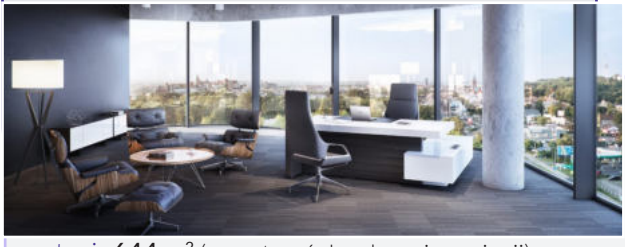
metraż: **4662 m²** (przestrzeń do własnej aranżacji)
cena: 265 000 zł + opłaty (metraże od 500-4662 m²)

Kraków, Prądnik Czerwony



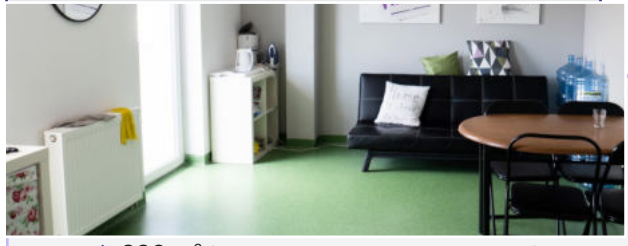
metraż: **656 m²** (możliwość wynajęcia połowy piętra)
cena: 40 672 zł + opłaty

Kraków, Podgórze



metraż: **644 m²** (przestrzeń do własnej aranżacji)
cena: 37 996 zł + opłaty (dostępne różne metraże)

Kraków, Krowodrza



metraż: **320 m²** (przestrzeń do własnej aranżacji)
cena: 12 800 zł + opłaty (dostępne różne metraże)

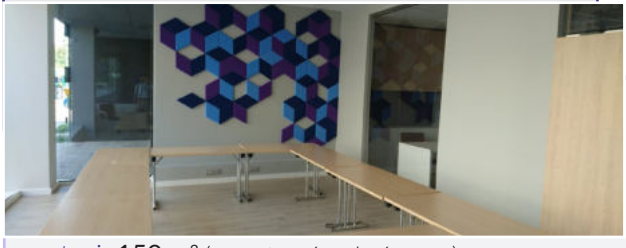
Kraków, Czyżyny

metraż: **244 m²** (przestrzeń do własnej aranżacji)
cena: 14 400 zł + opłaty (metraże od 120-6000 m²)

Kraków, Podgórze

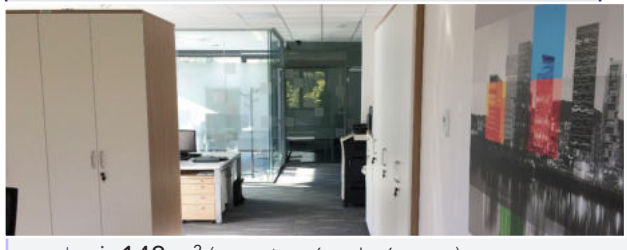
metraż: **178 m²** (przestrzeń do własnej aranżacji)
cena: 8 900 zł + opłaty (dostępne również 105 m²)

Kraków, Podgórze



metraż: **150 m²** (przestrzeń wykończona)
cena: 10 200 zł + opłaty

Kraków, Podgórze



metraż: **148 m²** (przestrzeń wykończona)
cena: 10 064 zł + opłaty

GOTOWE PROJEKTY DOMÓW

Dodatki:

- wiele dodatkowych pakietów projektowych
- darmowa wysyłka
- profesjonalne doradztwo

kreoDOM.pl

www.kreodom.pl biuro@kreodom.pl

rynek wtórny

str. 82 publicystyka

Rozmowy
Nie jestem witaminą C
Magdalena Hojniak | 82

str. 86 prezentacja ofert

str. 95 ogłoszenia drobne i prywatne

str. 96 przydatne adresy

„Nie jestem witaminą C”

Jak pośrednik może wykorzystać w swojej pracy social media? Czy przez Facebook da się sprzedać mieszkanie? Co jest najważniejsze, gdy chcemy wyróżnić się w sieci i jak sobie radzić z niepochlebnymi komentarzami? Wyjaśnia Michał Stanek, pośrednik nieruchomości.

Michał Stanek
Pośrednikiem jest od 5 lat i w tym czasie nie miał nieruchomości, której by nie sprzedał. Tworzy przestrzeń do pracy dla pośredników, zajmuje się szkoleniami z mediów społecznościowych i reklamami na Facebooku.

Jak na Facebooku sprzedawać nieruchomości?

Tak naprawdę istnieje kilka różnych sposobów. Jednym z nich jest ruch organiczny, czyli możemy wykorzystywać facebookowe grupy typu: sprzedam, kupię, wynajmę nieruchomość. Mamy też Market Place – specjalne miejsce przygotowane do sprzedaży różnych produktów, choć – nie jest ono do końca przygotowane do sprzedaży nieruchomości przez pośredników, bardziej dla osób prywatnych. Market Place czy facebookowe grupy sprawdzą się przy poszukiwaniu najemcy, niekoniecznie przy sprzedaży nieruchomości. O ile przy sprzedaży nieruchomości jest nam kompletnie bez różnicy, kto kupi tę nieruchomość, o tyle szukając najemcy, chcemy go zweryfikować, czy jest wiarygodny. Tego wymagają od nas klienci. Jeśli z portali nieruchomościowych dostajemy sam numer telefonu i adres e-mail, to na Facebooku, jeśli ktoś się z nami skontaktuje, możemy prześledzić całe jego media społecznościowe i zebrać na jego temat przydatne informacje. Np. jeśli ktoś studiuje w „Wyższej Szkole Robienia Hałasu”, a pracuje w firmie „Szlachta nie pracuje”, to prawdopodobnie nie jest to najlepszy kandydat na najemcę. To jedna z możliwości wykorzystania tego darmowego medium.

Drugą opcją jest zrobienie płatnej reklamy i znalezienie odbiorcy naszych nieruchomości. Minusem tego jest fakt, że trzeba zapłacić – Facebook chętnie podzieli się z nami swoimi użytkownikami, ale nie zrobi tego za darmo, a drugi minus – trzeba umieć stworzyć taką reklamę.

Co pośrednikowi daje Facebook?

Po pierwsze znajdziemy tam dużą grupę odbiorców w różnym przedziale wiekowym i to są nasi odbiorcy – zwłaszcza ci w wieku 25-40 lat, bo to jest dla nas perfekcyjny target, najbardziej zainteresowany nieruchomościami. Jeśli chodzi o portale nieruchomościowe, to wszyscy trochę łowimy w jednym stawie – zarówno pośrednicy, jak i klienci. I choć konkurujemy tam

z innymi nieruchomościami, jest to swego rodzaju *must have*. A Facebook? Media społecznościowe są alternatywą, to zupełnie inna branża, nie nastawiona głównie na pośredników, nie jesteśmy ich kołem biznesowym, on na nas nie zarabia – on tworzy dla nas dużą infrastrukturę do robienia biznesu. Na dzień dzisiejszy nie słyszałem o przypadku, w którym pośrednik powiedziałby, że rezygnuje ze wszystkich portali i przerzuca cały budżet na Facebooka. Na Facebooka raczej przeznaczamy pieniądze, które wykorzystalibyśmy na marketing gdzieś indziej. I jest to fajna alternatywa.

Co jest kluczowe przy posługiwaniu się social mediami w celach sprzedażowych?

Teraz Facebook daje możliwość poszukiwania rekomendacji – np. wrzucamy zdjęcie restauracji z innego miasta i ludzie mogą rekomendować, że tam byli i polecają lub nie. Facebook jest stworzony po to, by relacja z ludźmi istniała i funkcjonowała. My jako pośrednicy powinniśmy bardziej zachęcać zadowolonych klientów, by to oni sami wyrażali swoją opinię o nas, np. za pomocą formularza w Google. Warto jest powiedzieć swojemu klientowi, zasugerować mu możliwość zaopiniowania, on wcale nie musi sam na to wpaść, a dla nas to ważne.

Pozytywne opinie to skarb, ale zdarzają się też negatywne. Jak zachować się w takiej sytuacji?

W mediach społecznościowych to jest duży problem, z którym my nie umiemy sobie do końca radzić. I później mamy sytuację pokroju „Villi Carpatia", gdzie właściciel spotykając się z niepochlebną informacją na temat jego ośrodka, wdawał się w dyskusję, ze swoimi gośćmi i obrażał ich. Jeden z komentarzy dotyczył grzyba w pomieszczeniu, na co właściciel odpisał, że podczas pobytu tego pana, był on jedynym grzybem w ośrodku. Jest cała masa takich rzeczy. Problem polega na tym, że tu nikt nie udowodni swojej racji, bo obydwie strony komentują. Później „hejter" budzi się rano, zapomina o całym zdarzeniu, a negatywne komentarze zostają na naszym Facebooku. Jeśli faktycznie w czymś zawiniliśmy, to powinniśmy po prostu przeprosić i zaprosić do rozwiązania tego problemu, ale przenieść się w inne miejsce np. do Messengera, aby ciężar tej dyskusji nie odbywał się publicznie, tylko prywatnie. Natomiast, jeśli jest to zwykły „hejt", najprościej jest go po prostu ukryć, bo Facebook daje nam taką możliwość. Nie usuwamy komentarza, bo wtedy osoba, która go dodała, to zobaczy i tylko rozogni to emocje. Jeśli komentarz ukrywamy, jego autor go widzi. Wchodząc w dyskusję z „hejterem" prawdopodobnie i tak nic nie udowodnimy, a będzie ona psuła wizerunek naszego fanpage'a, więc tej strategii lepiej nie obierać. Bez względu na to, kto ma rację.

Czyli Facebook wspomaga pracę pośrednika, czy nie?

Myślę, że tak. Facebook nie zastąpi nigdy portali nieruchomościowych, jest tu troszeczkę inna intencja. Social media są stworzone do rozrywki, do „szwendania się". To nie jest tak, że ktoś tam wchodzi, bo boli go ząb i będzie scrollował tak długo, aż mu przejdzie i znajdzie jakiegoś dentystę. On sobie wchodzi na „fejsa", bo chce zobaczyć kota grającego na pianinie, chce miło spędzić czas. I to nie jest też tak, że my powiemy: „drogi użytkowniku koniec z tą rozrywką, najpierw ja ci tu pokaże coś ważnego, a potem możesz wrócić do tego, co robiłeś wcześniej". W mediach społecznościowych ludzie inaczej konsumują treści. Na portale nieruchomościowe wchodzą z konkretną intencją – chcę kupić mieszkanie, dom, wrzucam sobie kryteria i znajduje, takie nieruchomości. To nie jest tak, że szukałem „kołpaków" do Seicento i tutaj nagle dom „o, to może sobie kupię". Facebook nie zastąpi mediów dedykowanych nieruchomościom. Jak już wspomniałem, może być jedynie alternatywą.

„Długość trwania sesji na jednym poście wynosi średnio od 2,3 sekundy (jeśli chodzi o komputer) do 1,6 sekundy na urządzeniach mobilnych"

Czy zatem da się złowić klienta na Facebooku, a jeśli tak, to o czym musimy pamiętać?

Jednym z głównych problemów związanych z reklamami na „fejsie" jest nieumiejętność zaciekawienia odbiorcy. Aby przyciągnąć uwagę musimy dać powód, żeby uzytkownik porzucił to, co robił do tej pory i zainteresował się naszą ofertą. Na Facebooku mamy trochę więcej możliwości „ustrzelenia" kogoś na podstawie informacji o stylu życia, jego preferencjach czy dzięki profilowaniu behawioralnym. Na starcie możemy ocenić, że np. osoby z przedziału wiekowego 25-30 lat raczej nie będą najlepszymi odbiorcami, jeśli chodzi o dom pod miastem. Prawdopodobnie będzie ich interesowała kawalerka lub mieszkanie dwupokojowe. I o ile portale nieruchomościowe nie dają nam takiej możliwości, to na Facebooku może-

my sobie jeszcze określić zainteresowania tej osoby. Miałem kiedyś do sprzedania inwestycję z osiedla domków jednorodzinnych pod Warszawą z terenami zielonymi w okolicy. Dlatego reklamy, które robiliśmy, targetowaliśmy nie tylko do ludzi, którzy interesują się kategoriami związanymi z nieruchomościami i mieszkaniami, ale też do osób interesujących się aktywnością fizyczną na świeżym powietrzu, bo dla nich to będzie ta dodatkowa wartość. Takie działania wymagają kreatywności i zastanowienia się, kim jest nasz odbiorca, jaki jest jego styl życia i jak możemy go zainteresować.

Czy oferty zamieszczane na Facebooku i na zwykłych portalach ogłoszeniowych powinny się czymś różnić?

Tak. O ile grupa odbiorców i w jednym i w drugim przypadku powinna być taka sama, to w komunikacji potrzebujemy innych form. Tak jak mówiłem wcześniej, ludzie wchodzą na portale nieruchomościowe z konkretną intencją i są w stanie przymknąć oko na suche opisy, na zdjęcia słabszej jakość. W przypadku Facebooka to nie zadziała – to wymagające medium. Mamy całą masę wyidealizowanych treści i zdjęcie słabej jakości tam zginie. Nasz odbiorca zacznie scrollować szybciej, zamiast zatrzymać na nim swoją uwagę. Z drugiej strony musimy w krótkim komunikacie zawrzeć główny sens informacji, bo miejsca na tekst jest zdecydowanie mniej niż na portalach nieruchomościowych. Ciekawostka – długość trwania sesji na jednym poście wynosi średnio od 2,3 sekundy (jeśli chodzi o komputer) do 1,6 sekundy na urządzeniach mobilnych.

Jaki jest najczęstszy błąd w sposobie zamieszczania ogłoszeń na Facebooku?

Brak pomysłu. To jest na zasadzie: „cegłę kup Pan, cegłę!" Ludzie traktują media społecznościowe jak taki słup ogłoszeniowy. Ktoś powiedział im kiedyś, że trzeba tam założyć fanpage, więc założyli, codziennie wrzuca się tam linki do ogłoszenia, które nie powodują żadnej aktywności użytkowników, bo nie ma na to pomysłu. A Facebook ucina zasięgi mediom, które tworzą nieciekawy content. W mediach społecznościowych trzeba angażować ludzi. To nie jest tuba, przez którą powiemy „drodzy użytkownicy, teraz posłuchajcie, co mam wam do powiedzenia i spijajcie z moich ust to, co najważniejsze". To tak nie działa. Niektórzy pośrednicy, jak mają już ten fanpage, to i tak nie wiedzą, po co to robią, dlaczego, nie są w stanie zweryfikować, czy jest to skuteczne. Przekierowują do swoich stron internetowych, nieaktualizowanych od 1997 r., które ładują się 10 sekund, a prowadzące je firmy mentalnie żyją dalej w Austro-Węgrzech.

Czy pośrednik może wykreować swoją markę w mediach społecznościowych?

Myślę nawet, że powinien, bo jest to coraz bardziej znaczące. Ciekawe jest to, że potrzebujemy od 4 do 6 razy spotkać się z komunikatem reklamowym zanim w ogóle podejmiemy decyzję o zakupie. W przypadku naszych produktów, które są wysokiej jakości, ponieważ usługa pośrednika jest usługą drogą i specjalistyczną, podejrzewam, że potrzeba jeszcze więcej tego czasu i kontaktów. Ludzie wpisują sobie nasze imię i nazwisko w Google i poszukują informacji. I teraz pytanie – co znajdą? Czy znajdą fanpage widmo, czy konto na Facebooku ze zdjęciami z wakacji z brzu-

chem piwnym na wierzchu? Trzeba umieć budować swój wizerunek tak, żeby nie był nudny, miałki. Trzeba mieć na niego jakiś pomysł.

W takim razie jak Ty to robisz?

Jako pośrednik robię to bardzo nietypowo. Z punktu widzenia strategii marketingowej odwołuję się do archetypu błazna – dużo w mediach społecznościowych ironizuję, posługuję się żartem i zabawą. Staram się zebrać taką grupę ludzi, którzy wiedzą, że mam do pewnych spraw dystans. Jest teraz cała masa profesjonalnych pośredników i to jest w porządku, ale pod warunkiem, że nie wszyscy robią tak samo. A tak się dzieje, bo wmówiono im, że muszą być profesjonalni. Każdy z nich pokazuje, jakie ma certyfikaty, jak wiele szkoleń odbył i jak wiele nieruchomości sprzedał. To było fajne, jak nikt tego nie robił. Dlatego mój sposób komunikacji jest trochę bardziej niestandardowy. Staram się ciekawić i szokować moich odbiorców. Klienci to doceniają, widzą moje inne podejście i im się to podoba. Nie staram się dojść do klientów w sposób pouczający z kagankiem oświaty w dłoni. Klienci wolą pracować z kimś, kto nie buduje murów.

Nie jest to w pewien sposób niebezpieczna strategia? Istnieje przecież ryzyko, ze ktoś niepoważnie potraktuje taką osobę.

Tak właśnie jest. Są ludzie, którym się to podoba i tacy, którzy to przekreślą. Ja

„Dobra marka powinna rezonować ze swoją grupą odbiorców."

w 100 proc. mam tego świadomość, i mało tego, uważam, że tak właśnie powinno być. Dobra marka powinna rezonować ze swoją grupą odbiorców. Ludzie, którzy się z tym identyfikują, którym się to podoba, przyjdą do mnie. Nie jestem witaminą C – nie pomoże, nie zaszkodzi. Jeśli klient przychodzi i coś mu się nie podoba, uwalniam go dla rynku pośrednictwa, by ktoś inny podpisał z nim umowę. Znam pośrednika, który ma bardzo oficjalną wersję w kontakcie z klientem. Ale jego klienci też tacy są, dzięki czemu obydwie strony czują się w tej relacji komfortowo. Muszę przyznać, że mój sposób komunikacji faktycznie jest ryzykowny, bo jest szokujący, ale akceptuję to, że część ludzi nie będzie chciała ze mną współpracować tylko dlatego, że lubię się trochę powygłupiać.

Czy jest czas, po którym stwierdza się, że nieruchomość już się nie sprzeda?

Nie miałem takiej nieruchomości, więc nie wiem. W takim przypadku problem będzie wynikał ze strategii sprzedażowej. Trudno mówić tu o konkretnych datach, ale myślę, że jeśli jest to popularna nieruchomość np. mieszkanie dwupokojowe w Krakowie, to jeśli nie sprzedało się w ciągu dwóch miesięcy, to ja nawet nie muszę widzieć tej nieruchomości – prawdopodobnie cena jest nieatrakcyjna lub zepsuto coś w sposobie komunikacji. Więc my jako pośrednicy, przyjmując taką nieruchomość, musimy zastanowić się, co tu było zrobione nie tak i co należy poprawić. Jeśli nie mamy na to pomysłu, to lepiej tego nie przyjmować. Jeśli my, pośrednicy mamy taką nieruchomość, trzeba się zastanowić, co robimy źle – może należy spotkać się z właścicielem, może obniżyć cenę, może zmienić sposób komunikacji i poszukać odbiorcy właśnie na Facebooku? Może zmienić wystrój mieszkania, a może to właściciel powinien się wyprowadzić, bo jest największym problemem? Pamiętam taką sytuację, gdzie sprzedawaliśmy małe dwupokojowe mieszkanie. Jego właścicielami była rodzina z dwójką małych dzieci i kotem. I to oni byli głównym powodem, dlaczego mieszkanie się nie sprzedawało. Była dobra cena, popularny metraż, atrakcyjna lokalizacja, ale właściciele np. pół godziny przed prezentacją zaczynali gotować bigos. Warto więc namówić właścicieli, że jednak lepiej sprzedaje się mieszkanie, w którym w czasie prezentacji nikt nie mieszka, bo jest bardziej sterylne, niekrzykliwe i łatwiej zachować w nim porządek. Za każdym razem pomysł na sprzedaż jest jedną z najważniejszych kwestii.

Rozmawiała:
Magdalena Hojniak
redakcja@krnmedia.pl

BRACIA SADURSCY NIERUCHOMOŚCI

ODDZIAŁY

I oddział	ul. Kapelanka 1A/1
II oddział	ul. Królewska 67
III oddział	ul. Lubomirskiego 39/1
IV oddział	ul. Królewska 67

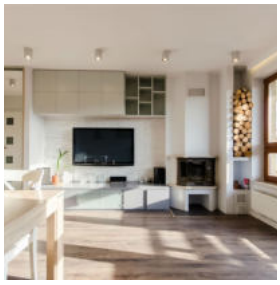
GRZEGÓRZKI
Mieszkania 1,2,3,4-pokojowe, pow. 33 – 97 m², wysoki standard wykonania
ceny: **od 457.785 zł**

kontakt: **Marek Popiela**
tel. 688-880-195

OFERTY WSZYSTKICH LICZĄCYCH SIĘ DEVELOPERÓW W KRAKOWIE W JEDNYM MIEJSCU

WĘGRZCE WIELKIE
Domy w zabudowie bliźniaczej, pow. 106 m², stan deweloperski
ceny: **od 420 000 zł**

kontakt: **Małgorzata Brożek**
tel. 688-880-149

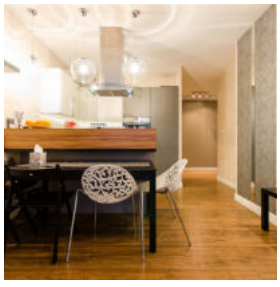


RUCZAJ, KONOPCZYŃSKIEGO
Komfortowe i nowoczesne mieszkanie 3 pokojowe, z dużym balkonem, 2006 r,
cena: **720.000 zł**

kontakt: **Aleksandra Pudełko**
tel. 507-668-087

MICHAŁOWICE, KOZIERÓW
Domy wolnostojące, pow. 148 m², działki ok. 500 m², osiedle zamknięte
cena: **625.000 zł**

kontakt: **Romuald Niemiec**
tel. 576-853-289



GRZEGÓRZKI, MASARSKA
Mieszkanie 2 -pokojowe, 52 m², nowoczesne, 2016 r.
cena: **840.000 zł**

kontakt: **Katarzyna Kurleto**
tel. 572-985-869

DĘBNIKI, MIŁKOWSKIEGO
Wyjątkowy 2-pokojowy apartament (123 m²), widokowy, przestronny, 2003 r.
cena: **1 170 000 zł**

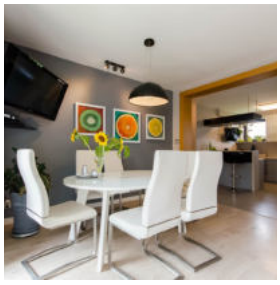
kontakt: **Michał Dzięcioł**
tel. 518-810-080

STARE MIASTO, PLAC NA GROBLACH
Atrakcyjne 4 – pokojowe (p.u. 91 m²), dwupoziomowe mieszkanie z widokiem na Wawel
cena: **1 800 000 zł**

kontakt: **Dariusz Kornaś**
tel. 502-104-545

KROWODRZA, ŁOKIETKA
Mieszkanie 2-pokojowe, 52 m², przestronne i komfortowe
cena: **546 000 zł**

kontakt: **Grzegorz Zębala**
tel. 796-541-485



KRAKÓW, SWOSZOWICE
Ładny dom wolnostojący o pow. 275 m², działka 16 ar,
cena: **1 600 000 zł**

kontakt: **Jakub Obcowski**
tel. 510 -087 -993

www.bracia-sadurscy.pl

BRACIA SADURSCY NIERUCHOMOŚCI

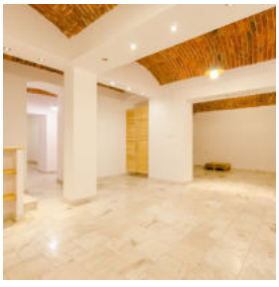
CENTRUM INWESTYCJI DEWELOPERSKICH

BRONOWICE
Mieszkania 3-pokojowe,
pow. 48 – 63 m^2,
nowoczesna inwestycja
ceny: **od 415.466 zł**

kontakt: **Dariusz Zieliński**
tel. 688-880-209

PODGÓRZE,
ZABŁOCIE
Mieszkania 2,3,4-pokojowe,
pow. 35 – 99 m^2, atrakcyjna lokalizacja
ceny: **od 529.000 zł**

kontakt: **Joanna Makówka**
tel. 688-880-156



STARE MIASTO,
UL. MICHAŁOWSKIEGO
Stylowy i przestronny lokal
biurowo-usługowy, 82 m^2
cena: **660.000 zł**

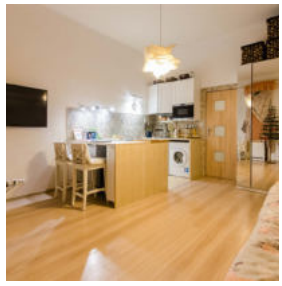
kontakt: **Bożena Romuzga**
tel. 518-706-538

STARE MIASTO,
ŚW. TERESY
Klimatyczny apartament w okolicy
Plant, 4-pok, 113 m^2, I p.
cena: **1.745.979 zł**

kontakt: **Monika Sosnowska-Rainer**
tel. 505-236-943

SALWATOR,
UL. KS. JÓZEFA
Mieszkanie z widokiem na Wisłę,
3-pok., 80 m^2
cena: **695.000 zł**

kontakt: **Michał Nowacki**
tel. 511-272-088

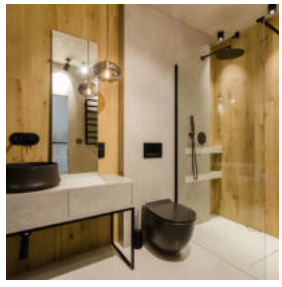


STARE MIASTO,
UL. SZLAK
Klimatyczne studio, 27 m^2,
pod inwestycje
cena: **399.000 zł**

kontakt: **Sabina Pająk**
tel. 514-738-628

PODGÓRZE,
UL. PRZEWÓZ
Mieszkanie 3-pokojowe,
przestronne, 68 m^2
cena: **688.000 zł**

kontakt: **Dima Hrycyszyn**
tel. 796-483-018

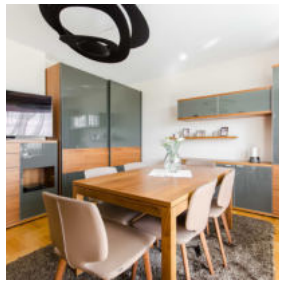


BRONOWICE,
UL. STAWOWA
Apartament 3- pokojowy,
nowoczesny, 62 m^2
cena: **812.500 zł**

kontakt: **Katarzyna Słaby**
tel. 500-715-217

PODGÓRZE,
UL. KALWARYJSKA
Mieszkanie 2- pokojowe,
klimatyczne, 42 m^2
cena: **498.000 zł**

kontakt: **Dima Hrycyszyn**
tel. 796-483-018



MOGILANY
Dom wolnostojący, 7- pokojowy,
działka 14 ar, do zamieszkania,
pow. całk. 290 m^2
cena: **1.989.000 zł**

kontakt: **Edyta Fajlhauer**
tel. 518-706-583

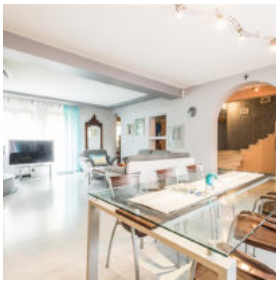
BRACIA SADURSCY NIERUCHOMOŚCI

ODDZIAŁY

I oddział	ul. Kapelanka 1A/1
II oddział	ul. Królewska 67
III oddział	ul. Lubomirskiego 39/1
IV oddział	ul. Królewska 67

DĘBNIKI,
RUCZAJ
Drugi etap inwestycji, mieszkania 3-pokojowe, pow. 58 – 71 m²
ceny: **od 489.000 zł**

kontakt: **Iwona Nagacz**
tel. 688-880-184



ŻABINIEC,
UL. JARACZA
Dom w zabudowie szeregowej, p.u. 252 m², działka 450 m², duży ogród
cena: **1.650.000 zł**

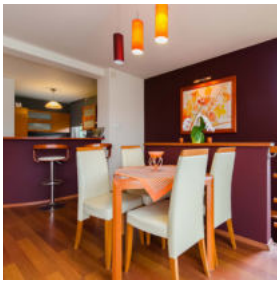
kontakt: **Katarzyna Kozłowska – Guśtak**
tel. 518-706-518

GM. WIELICZKA,
ŚLEDZIEJOWICE
Dom wolnostojący, elegancki, pow. całk. 198 m²
cena: **1.200.000 zł**

kontakt: **Zbigniew Pisarski**
tel. 511-272-188

RUCZAJ,
UL. BUNSCHA
Mieszkanie 3-pokojowe, 63 m², wysoki standard
cena: **675.000 zł**

kontakt: **Katarzyna Słaby**
tel. 500-715-217



WIELICZKA
Dom wolnostojący, 6- pokojowy, pow. całk. 160 m², 2009 r.
cena: **795.000 zł**

kontakt: **Stanisław Irzyk**
tel. 509-907-533

GM. MOGILANY,
LIBERTÓW
Mieszkanie 4- pokojowe, 78 m², przytulne
cena: **495.000 zł**

kontakt: **Karolina Raźna**
tel. 503-031-022

BIEŃCZYCE,
OS. KALINOWE
Mieszkanie 2- pokojowe, 37 m², po remoncie
cena: **325.000 zł**

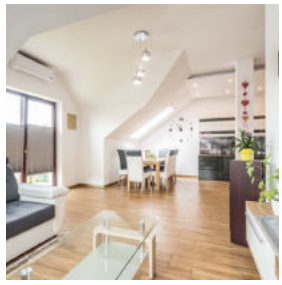
kontakt: **Beata Gracz-Sambor**
tel. 500-557-819

KAZIMIERZ,
UL. KUPA
Po remoncie, mieszkanie 2-pokojowe, 67,67 m²
cena: **850.000 zł**

kontakt: **Sebastian Steranka**
tel. 501-227-010

DĘBNIKI,
UL. KONFEDERACKA
Mieszkanie 2-pok, 34 m², I p., do wejścia
cena: **607.000 zł**

kontakt: **Piotr Dziadzio**
tel. 515-234-864



SWOSZOWICE,
UL. TOPOGRAFÓW
Mieszkanie 4-pok, 107 m², dwupoziomowe
cena: **648.000 zł**

kontakt: **Piotr Dziadzio**
tel. 515-234-864

BRACIA SADURSCY NIERUCHOMOŚCI

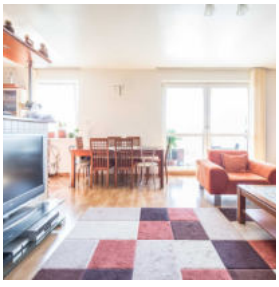
CENTRUM
INWESTYCJI
DEWELOPERSKICH

PRZEBIECZANY
Domy w zabudowie bliźniaczej,
pow. 129 m², działki ok. 660 m²
ceny: **od 560.000 zł**

kontakt: **Piotr Kudła**
tel. 688-880-133

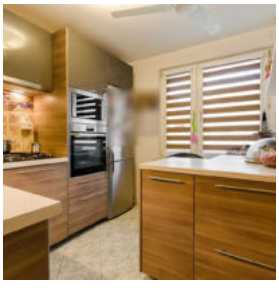
PRĄDNIK BIAŁY
Domy w zab. bliźniaczej ,
pow. 152 m², idealne dla rodzin
cena: **552.000 zł**

kontakt: **Jarosław Utnik**
tel. 688-880-152



KROWODRZA,
BRATYSŁAWSKA
Mieszkanie 4-pok, 94 m²,
duży balkon
cena: **820.000 zł**

kontakt: **Katarzyna Osiecka**
tel. 503-780-786

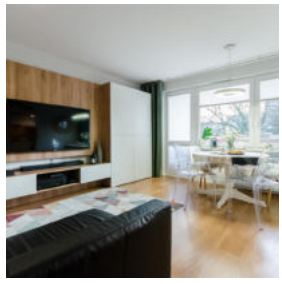


KURDWANÓW,
UL. BOJKI
Mieszkanie 4-pok, 73 m²,
przestronne
cena: **520.000 zł**

kontakt: **Katarzyna Osiecka**
tel. 503-780-786

SZCZYRK,
UL. RÓŻANA
Dom wolnostojący, dz. 53 ar.,
200 m², gustowny
cena: **2.250.000 zł**

kontakt: **Małgorzata Baran- Michałowska**
tel. 782-390-455



PRĄDNIK CZERWONY,
UL. POWSTAŃCÓW
Mieszkanie 3-pokojowe, 52,20 m²,
wysoki standard
cena: **480.000 zł**

kontakt: **Elżbieta Rudek**
tel. 505-110-150

MOGILANY,
UL. ŻARY
Dom wolnostojący, dz. 12 ar.,
247 m², gustowny
cena: **1.580.000 zł**

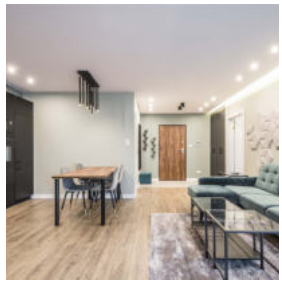
kontakt: **Elżbieta Rudek**
tel. 505-110-150

DĘBNIKI,
UL. FAŁĘCKA
Dom w zab. szeregowej,
dz. 4 ar., 182 m², elegancki
cena: **1.330.000 zł**

kontakt: **Julia Tarkowska**
tel. 505-083-150

BRONOWICE MAŁE,
UL. BRONOWICKA
Mieszkanie 1-pokojowe, 37,91 m²,
do wejścia
cena: **430.000 zł**

kontakt: **Julia Tarkowska**
tel. 505-083-150



GRZEGÓRZECKA,
UL. GRZEGÓRZECKA
Mieszkanie 2-pokojowe,
53,57 m², luksusowe
cena: **970.000 zł**

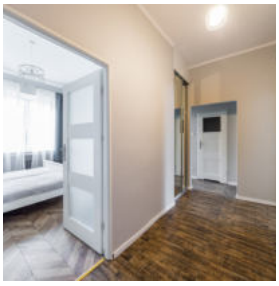
kontakt: **Małgorzata Baran-Michałowska**
tel. 782-390-455

www.bracia-sadurscy.pl

TECNOCASA®
FRANCHISING NETWORK

Tecnocasa.
I jesteś w domu.

Największa sieć biur nieruchomości w Krakowie.



2 - pokojowe - 57 m²
Grzegórzki , ul. Rzeźnicza

Nieruchomość składa się z dwóch osobnych pokoi, oddzielnej kuchni, przestronnego przedpokoju oraz łazienki z WC. Mieszkanie po remoncie. Zapraszamy do umówienia się na wizytę!

cena: **540 000 zł**
tel. **512 110 804**

4-pokojowe – 72,65 m²
Łobzów, ul. Mazowiecka

4 oddzielne pokoje, kuchnia z oknem, łazienka, WC, garderoba. Mieszkanie w stanie bardzo dobrym. Do lokalu przynależy piwnica o pow. 8 m² oraz balkon. Pierwsze piętro w budynku z parkingiem dla mieszkańców.

cena: **780 000 zł**
tel. **512 110 802**

4-pokojowe – 80,5 m²
Ruczaj, ul. Kobierzyńska

Nieruchomość składa się z 4 niezależnych pokoi oddzielnej kuchni, łazienki, WC oraz przedpokoju. Dodatkowo do nieruchomości przynależy piwnica o powierzchni 5 m² oraz balkon.

cena: **629 000 zł**
tel. **883 999 762**

2-pokojowe – 65,92 m²
Azory, ul. Podkowińskiego

Atrakcyjne mieszkania, w którego skład wchodzą dwa osobne pokoje, osobna jasna kuchnia, duża łazienka z wanna i prysznicem, garderoba oraz przedpokój. Położone jest na drugim piętrze w bloku z 2004 roku. W pobliżu znajduje się wiele punktów usługowo-handlowych.

cena: **680 000 zł**
tel. **12 265 12 73**

Dom - 103 m²
Siepraw, ul. Zacisze

Dom z bali o powierzchni 103 m². Wybudowany w 2002 roku składa się z salonu, kuchni oraz zaadaptowanego poddasza gdzie znajdują się trzy sypialnie. Nieruchomość usytuowana jest na działce o powierzchni 58 arów.

cena: **598 000 zł**
tel. **692 505 666**

Dom – 65 m²
Łobzów, ul. Wrocławska

Część domu składająca się z pokoju, kuchni, łazienki i strychu o łącznej powierzchni 65 m². Do dyspozycji również prywatny ogród. Zapraszamy do umówienia się na wizytę.

cena: **550 000 zł**
tel. **512 110 802**

2-pokojowe - 58,06 / 92,81 m²
Stare Podgórze, Smolki

Dwa oddzielne pokoje, jasna kuchnia z balkonem, przedpokój oraz łazienka z WC. Drugi poziom stanowi poddasze w stanie surowym, z doprowadzonymi instalacjami wodno-kanalizacyjną, elektryczną oraz gazową.

cena: **699 000 zł**
tel. **513 084 377**

1-pokojowe - 25,0 m²
Krowodrza, ul. Prądnicka

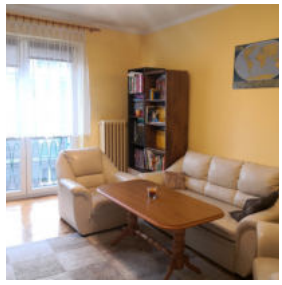
Nieruchomość składa się z: przedpokoju, pokoju, osobnej, jasnej kuchni, łazienki z WC, balkonu francuskiego, piwnicy. W sąsiedztwie doskonale rozwinięta infrastruktura handlowo-usługowa oraz pętla Krowodrza Górka.

cena: **264 000 zł**
tel. **793 717 771**

1-pokojowe – 35 m²
Prądnik Czerwony ul. Nuszkiewicza

Atrakcyjna kawalerka idealna pod inwestycję, jak i dla młodej pary. Duży jeden pokój ,jasna osobna kuchni z jasną łazienką i dużym balkonem przechodzącym przez całe mieszkanie. Mieszkanie znajduje się na 1 piętrze w bloku z 2004 roku

cena: **320 000 zł netto**
tel. **576 332 777**

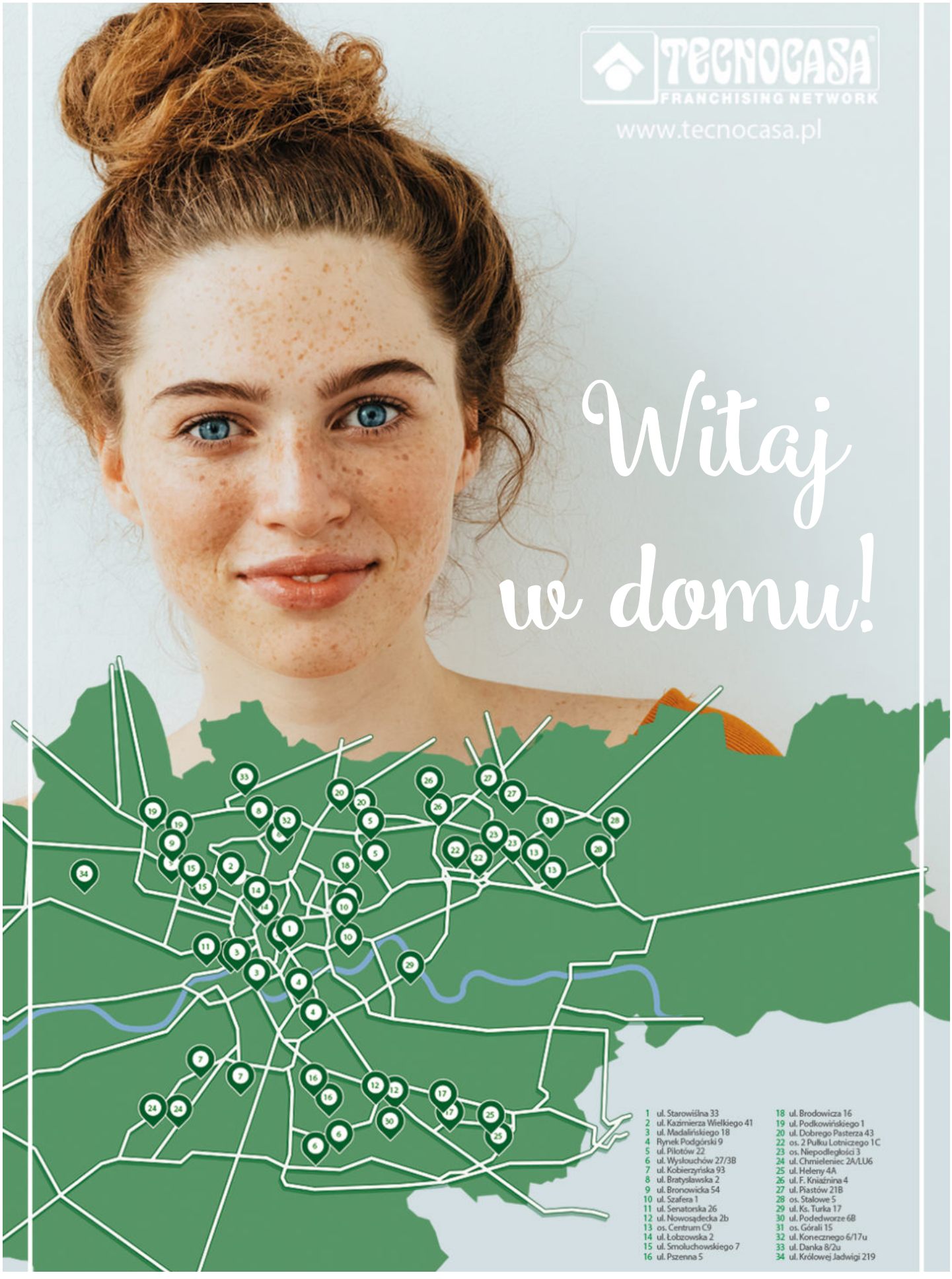


2-pokojowe – 56 m²
Nowa Huta, os. Ogrodowe

Mieszkanie zlokalizowane na 2 piętrze w 3 piętrowym bloku z lat 50. XX wieku, posiada przynależną piwnicę i balkon francuski. Stan nieruchomości jest dobry, w 2012 roku przeszła generalny remont. Spokojna i zielona okolica.

cena: **408 000 zł**
tel. **693 569 107**

www.tecnocasa.pl


TECNOCASA
FRANCHISING NETWORK
www.tecnocasa.pl
Witaj w domu!
1 ul. Starowiślna 33
2 ul. Kazimierza Wielkiego 41
3 ul. Madalińskiego 18
4 Rynek Podgórski 9
5 ul. Pilotów 22
6 ul. Wysłouchów 27/3B
7 ul. Kobierzyńska 93
8 ul. Bratysławska 2
9 ul. Bronowicka 54
10 ul. Szafera 1
11 ul. Senatorska 26
12 ul. Nowosądecka 2b
13 os. Centrum C9
14 ul. Łobzowska 2
15 ul. Smoluchowskiego 7
16 ul. Pszenna 5
18 ul. Brodowicza 16
19 ul. Podkowińskiego 1
20 ul. Dobrego Pasterza 43
22 os. 2 Pułku Lotniczego 1C
23 os. Niepodległości 3
24 ul. Chmieleniec 2A/LU6
25 ul. Heleny 4A
26 ul. F. Kniaźnina 4
27 ul. Piastów 21B
28 os. Stalowe 5
29 ul. Ks. Turka 17
30 ul. Podedworze 6B
31 os. Górali 15
32 ul. Konecznego 6/17u
33 ul. Danka 8/2u
34 ul. Królowej Jadwigi 219

PLAN A nieruchomości

Adres biura:
Kraków, ul. Balicka 56
+48 503 005 679
e-mail: krakow@plan-a.pl

DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ
Chorągwica, gm. Wieliczka

7500 m², budowlana, budownictwo jednorodzinne. Działka widokowa.

cena: **748 000 zł**
tel.: **531 255 155**

DOM NA SPRZEDAŻ
Olszowice

173/120 m², 5 pokoi, działka 5,1 a. Stan deweloperski, termin oddania – IV kwartał 2019

cena: **465 000 zł**
tel. **503 005 679**

LOKAL NA SPRZEDAŻ
Grzegórzki, ul. Grzegórzecka

512 m², komercyjny, przeznaczenie sportowo-rekreacyjne, wysoki standard.

cena: **3 997 000 zł NOWA CENA!**
tel. **531 255 155**

DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ
Zabierzów

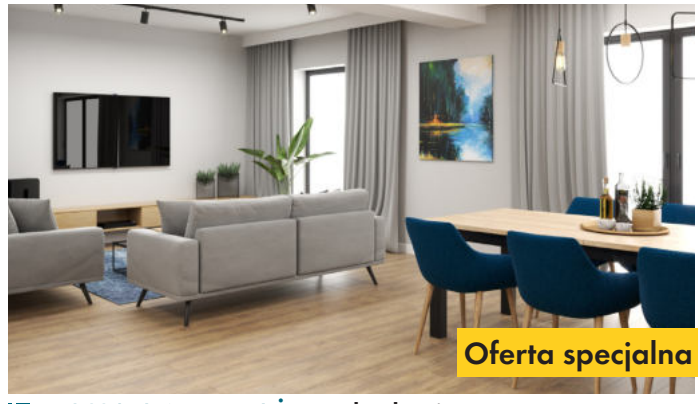
1200 m², budowlana, MPZP Działka widokowa. Pełne uzbrojenie.

cena: **420 000 zł**
tel. **531 255 155**

LOKAL NA WYNAJEM
Wieliczka

180 m², przygotowany pod restaurację, parking przed lokalem.

cena: **9900 zł**
tel. **531 255 155**



DOM NA SPRZEDAŻ **Przybysławice**

166 m², 5 pokoi, działka 4,9 a, stan deweloperski, bliźniak, I kwartał 2020 r.

cena: **od 550 000 zł** (promocja na segment nr 1 do końca lutego)
tel. **531 255 155**

MIESZKANIE NA SPRZEDAŻ
Stare Miasto, Rakowicka

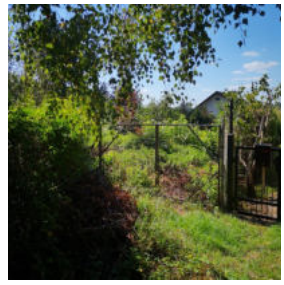
2 pokoje, oddzielna kuchnia, 64 m², parter, ogródek 20 m². Możliwość wydzielenia 3 pokoi.

cena: **897 000 zł**
tel. **503 005 679**

MIESZKANIE NA SPRZEDAŻ
Stare Miasto, ul. Starowiślna

62 m², 2 pokoje, oddzielna kuchnia, łazienka,balkon. Oryginalny parkiet i drewniane drzwi wewnętrzne.

cena: **720 000 zł**
tel. **503 005 679**



DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ
Bibice

Działka budowlana, 8 arów, MPZP, 20x40 m. Działka widokowa.

cena: **280 000 zł**
tel. **531 255 155**

Cena
445 000 zł

Płaza, ul. Lipowiecka, powiat chrzanowski

DOM na słonecznym wzgórzu dla fanów ekologii

Budynek w zabudowie wolno stojącej, parterowy z poddaszem użytkowym, częściowo podpiwniczony, został wzniesiony w 2005 roku w technologii tradycyjnej, murowanej. Dach dwuspadowy w konstrukcji drewnianej. Ściany wewnętrzne wykończone tynkiem cementowo-wapiennym. Podłogi pokryte panelami i glazurą. Istnieje możliwość zaadaptowania do zamieszkania przez dwie rodziny. Dom prezentuje się bardzo atrakcyjnie, jest zadbany, pokryty dachówką ceramiczną i ogrodzony piękną bramą kutą. Nieruchomość składa się z 2 przedpokoi, 2 łazienek, kuchni, salonu oraz 4 pokoi.

Oferta dla zdecydowanych osób, które chcą:

- ✔ uciec z miasta!
- ✔ mieszkać w miejscu z czystym powietrzem
- ✔ zamienić mieszkanie na dom

pow. działki: ***1 450 m²*** pow. domu: ***140 m²***
liczba pokoi: ***5*** rok budowy: ***2005***

Telefon 784-001-837

DOŁĄCZ DO GRONA PROFESJONALISTÓW ZAPISUJĄC SIĘ NA NASZE KURSY !

Zarządca Nieruchomości

Pośrednik w Obrocie Nieruchomościami

MAŁOPOLSKIE STOWARZYSZENIE POŚREDNIKÓW W OBROCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

Skontaktuj się z nami już dziś

tel. 12 431 05 40
biuro@mspon.pl
www.mspon.pl
www.facebook.com/mspon.krakow/
Kraków, ul. Lea 114, pok. 230

MSPON

MIESZKANIE NA SPRZEDAŻ
Kraków, Grzegórzki, ul. W. Pola

Mieszkanie znajduje się na 1 pietrze, kameralnej kamienicy wybudowanej w 2016. Jest jasne, ciche i dodatkowo wyposażone w duży zadaszony taras. Składa się z w pełni wyposażonej kuchni IKEA. Pieszo w max 15 min. Można dojść do wszystki ważniejszych miejsc w krakowie. Rynek Główny, Dworzec Główny, Galeria Krakowska, 10 min Galeria Kazimierz, Dzielnica Kazimierz, Bulwary Wiślane. Ogrzewanie oraz ciepła woda, własne, gazowe - piec dwu funkcyjny.

399 000 ZŁ **TEL. 579233488**

MIESZKANIE NA SPRZEDAŻ
Kraków, Stare Miasto, ul. Rakowicka

Apartament o powierzchni 96m2 znajduje się na parterze nowoczesnego budynku. Składa się z przestronnego salonu oraz otwartej na salon kuchni, dwóch sypialni, gabinetu, 2 łazienek (prysznic i wanna) i balkonu. Mieszkanie jest urządzone w klasycznym stylu, jasne i przestronne, w pełni umeblowane. Istnieje możliwość zakupienia miejsca postojowego w garażu podziemnym i komórki lokatorskiej.

1 198 000 ZŁ **TEL.516028307**

DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ
Czajowice - 14 km od Krakowa - przy trasie na Olkusz

Działka rolna o pow. 0,442 ha, położona około 300 m od zabudowań.
Widok na las i wieś Czajowice.
Piękna i malownicza okolica.

90 000 ZŁ **TEL. 600 245 333**

DZIAŁKA NA SPRZEDAŻ
Czajowice - 14 km od Krakowa - przy trasie na Olkusz

Działka rolna o pow. 0,5380 ha, położona około 150 m od zabudowań.
Niedaleko las i skręt na serpentyny do Ojcowa.
Piękna i malownicza okolica.

110 000 zł do uzgodnienia **TEL. 600 245 333**

urzędy

- **Urząd Miasta Krakowa**
  31-004 Kraków, pl. Wszystkich Świętych 3/4
  tel. 12-616-12-00
  www.krakow.pl | www.bip.krakow.pl
- **Wydział Architektury i Urbanistyki**
  30-533 Kraków, Rynek Podgórski 1
  tel. 12-616-80-37
- **Główny Architekt Miasta**
  31-072 Kraków, Wielopole 17 a
  tel. 12-616-8216
- **Wydział Geodezji**
  31-526 Kraków, ul. Grunwaldzka 8
  tel. 12-616-96-23 | www.geodezja.krakow.pl
- **Wydział Kształtowania Środowiska**
  31-949 Kraków, os. Zgody 2
  tel. 12-616-88-93
- **Wydział Mieszkalnictwa**
  31-072 Kraków, ul. Wielopole 17 a
  tel. 12-616-82-42 | fax 12-616-82-43
- **Wydział Podatków i Opłat**
  31-539 Kraków, al. Powstania Warszawskiego 10
  tel. 12-616-92-13
- **Wydział Kultury i Dziedzictwa Narodowego**
  31-004 Kraków, Plac Wszystkich Świętych 11
  tel. 12-616-19-22
- **Oddział Ochrony Zabytków**
  Miejski Konserwator Zabytków
  31-002 Kraków, ul. Kanonicza 24
  tel. 12-431-25-45
- **Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego**
  30-017 Kraków, ul. Racławicka 56
  tel. 12- 630-33-04 | www.malopolska.pl
- **Wydział Inwestycji**
  31-072 Kraków, ul. Wielopole 17a
  tel. 12-616-84-14
- **Starostwo Powiatowe w Krakowie**
  30-037 Kraków, al. Słowackiego 20
  tel. 12-634-42-66
  www.powiat.krakow.pl
- **Wydział Architektury, Budownictwa, Inwestycji i Remontów „AB"**
  tel. 12-632-95-95
- **Wydział Geodezji, Kartografii, Katastru**
  30-508 Kraków, ul. Przy Moście 1
  tel. 12-656-72-58
- **Powiatowy Inspektor Nadzoru Budowlanego**
  30-037 Kraków, al. Słowackiego 20
  tel. 12-633-03-47
- **Powiatowy Inspektorat Nadzoru Budowlanego w Krakowie — Powiat Grodzki**
  30-552 Kraków, ul. Wielicka 28A
  tel. 12-616-56-40
- **Powiatowe Biuro Dokumentacji Geodezyjnej i Kartograficznej**
  30-037 Kraków, ul. Przy Moście 1
  tel. 12-656-57-43
- **Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie**
  31-586 Kraków, ul. Centralna 53
  tel. 12-616-70-00
- **Zarząd Dróg Wojewódzkich w Krakowie**
  30-085 Kraków, ul. Głowackiego 56
  tel. 12-637-28-79

instytucje

- **Stowarzyszenie Budowniczych Domów i Mieszkań**
  ul. Kamienna 19, 30-001 Kraków
  tel. 12 630 17 57 | www.sbdim.pl
- **Polski Związek Firm Deweloperskich**
  ul. Puławska 2, pl. Unii, 02-566 Warszawa
  tel. 22 745 01 00 | www.pzfd.pl
- **Małopolskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami**
  ul. Lea 114, pok. 230, 30-133 Kraków
  tel. 12 431 05 40 | www.mspon.krakow.pl
- **Polska Federacja Rynku Nieruchomości**
  ul. Grzybowska 45, VIII p., 00-844 Warszawa
  tel. 22 654 58 69, 22 654 58 71 | www.pfrn.pl
- **Małopolskie Stowarzyszenie Rzeczoznawców Majątkowych**
  ul. Królewska 1, 30-045 Kraków
  tel. 12 632 36 44 | www.msrm.org.pl
- **Instytut Analiz Monitor Rynku Nieruchomości**
  ul. Wybickiego 7c, 31-261 Kraków
  tel. 12 378 31 30 | www.mrn.pl

SZEROKA PERSPEKTYWA MIESZKAŃ

www.dom-bud.pl

ul. Głowackiego

DOM-BUD®
M. Szaflarski Spółka Jawna

ul. Reduta

al. 29 Listopada /Meiera

ul. Ułanów

"Zaczarowany Młyn" ul. J. Kaczary

"OSCAR BUDOWNICTWA" – trzykrotna nagroda główna w ogólnopolskim konkursie Budowa Roku!

PONAD 12.700 ZADOWOLONYCH MIESZKAŃCÓW

28 LAT RZETELNIE REALIZOWANYCH INWESTYCJI MIESZKANIOWY

Sprawdź pełną ofertę na www.dom-bud.pl
Zadzwoń po więcej informacji 12 421 99 38, 12 422 80 59
ul. Salwatorska 14, 30-109 Kraków

Radość z jazdy

THE X6

Dealer BMW Dobrzański
al. Jana Pawła II 45
Kraków
tel.: +48 12 349 33 33
www.bmw-dobrzanski.pl

BMW X6 M50i: Zużycie paliwa w l/100 km (cykl mieszany): 12,0–13,0. Emisja CO_2 w g/km (cykl mieszany): 272–294.