

V Danubia parku pri Bratislave by malo vyrásť 33 bytových domov, ktoré poskytnú kvalitné bývanie v kontakte s vodnou hladinou a lužným lesom v okolí Dunaja. V medzinárodnej architektonicko-urbanistickej súťaži zvíťazila česká architektonická kancelária Chybík + Krištof associated architects. Nenavrhlí sústavu anonymných bytov, ale vilové domy tvorené sústavou štyroch navzájom kolmých hmôt, ktoré vymedzujú poloverejné átrium. Pozícia týchto dvoj- až trojpodlažných objektov zároveň umožňuje priamy výhľad na vodnú hladinu z každého bytu. Centrálny priestor domu – vonkajšie átrium je akosi urbánnou záhradou, ktorú zdieľa niekoľko rodín. Vytvára priestor na spoločenský život a má tiež funkciu prírodnej klimatizácie – v lete spríjemňuje mikroklimu bytov. Na átrium nadväzuje molo, ktoré umožňuje priamy kontakt obyvateľov viladomu s vodou. Každý apartmán má vonkajšiu terasu – zasklené steny možno v lete celkom otvoriť, takže z obývačky sa stane veľkorysá sezónna lodžia. (www.danubiapark.sk, zdroj: Chybík + Krištof associated architects)



# Kupujeme nehnuteľnosť

## časť 11 | Špecifické prípady kúpy a spolupráca s maklérom

TEXT: Ing. Martin Čapo  
FOTO: archív firmy

*V poslednej časti nášho seriálu vás stručne oboznámime s niektorými špecifickými prípadmi kúpy nehnuteľnosti, pri ktorých treba uplatňovať iné kritériá výberu, prípadne sa vyvarovať iných ako bežných chýb. Keďže väčšina transakcií sa dnes realizuje v prítomnosti realitného makléra, prezradíme vám, čo od neho možno očakávať a s čím počítať nemôžete.*

## Kúpa nehnuteľnosti na prenájom

*Prvým špecifickým prípadom je kúpa nehnuteľnosti s cieľom prenajímať ju či už dlhodobo (forma uloženia a zhodnotenia peňazí), alebo krátkodobo (prostriedok realitného hedgingu).* Mnohí sa domnievajú, že kúpa nehnuteľnosti na prenájom je nielen bezpečná, ale aj pomerne bezstarostná investícia, takýto obchod však nie je pre každého. Ak chcete nehnuteľnosť prenajímať, musíte byť schopní nájsť spoľahlivých nájomcov, dohodnúť podmienky prenájmu, udržiavať nehnuteľnosť v stave užívania a mať z tejto aktivity aj výnos (teda nebyť v prevádzkovej strate).

Tu je niekoľko kľúčových bodov, ktoré treba mať pri takejto kúpe na pamäti:

### ■ Nehnuteľnosť treba vyberať tak, aby sa dala ľahko prenajímať

Malo by ísť o nehnuteľnosť, ktorú v danej lokalite vyhľadáva najväčšia skupina nájomcov a pomer kúpnej ceny a ostatných nákladov (rekonštrukcia, údržba, služby) oproti výnosu z prenájmu by mal byť čo najpriaznivejší. Nepodliehajte pri výbere svojim súkromným preferenciám, najmä ak nemáte s nájmom osobnú skúsenosť. Ak môžete, využite služby realitného profesionála, ktorý sa špecializuje na prenájom, požiadať ho o radu pri špecifikácii ideálnej nehnuteľnosti v danej lokalite a pri danom rozpočte. Riadte sa kritériom rentability (pomer vložených prostriedkov a výnosu z nájmu), prípadne likvidity (pri kúpe na hedging).

### ■ Výnos z prenájmu odhadujte konzervatívne

Ak plánujete využiť nájomné v plnej výške na financovanie hypotekárneho úveru, každá nepredvídaná udalosť vám môže spôsobiť problémy. Preto je nevyhnutné počítať aj s obdobiami, keď nehnuteľnosť nebude obsadená (1 až 2 mesiace v roku), s nákladmi na udržiavanie a úpravy pri zmene nájomcov (približne vo výške jedného mesačného nájmu), ako aj

s ďalšími nákladmi spojenými s prenájomom (služby právnikovi či realitnej kancelárii).

### ■ Nezabudnite na daňové povinnosti

Ako prenajímateľ sa musíte zaregistrovať na príslušnom daňovom úrade, vo svojom daňovom priznaní uviesť výšku inkasovaného nájmu a z tohto príjmu zaplatiť daň. O dlhodobom prenájme ste povinní informovať aj banku (zvyčajne je to uvedené v podmienkach úveru). Ak nemáte právne vzdelanie alebo skúsenosti s prenájomom, využite služby realitnej kancelárii a právnikovi.

Či už pri hľadaní nájomcu, alebo príprave dobrej nájomnej zmluvy vám ich overené postupy ušetria množstvo starostí – napríklad pri problémových nájomcoch (platbou nájmu vopred alebo bezpečnostným depozitom) alebo takých, ktorí odídu predčasne (dostatočne dlhou výpovednou lehotou zakotvenou v zmluve či primeraným depozitom).

### ■ Počítajte so sezónnosťou na trhu prenájmov

Ak kupujete nehnuteľnosť mimo obdobia vrcholu (zvyčajne september a január), počítajte s dlhším časom potrebným na nájdenie nájomcu. V takom prípade je lepšie ponúknuť v prvom období nižší nájom, než byť úplne bez výnosu. Dôležité je to najmä vtedy, keď vám financie z prenájmu slúžia na splácanie hypotekárneho úveru.

Byť prenajímateľom znamená, mať prácu na „vedľajší úväzok“ (pokiaľ na všetko nevyužívate služby realitnej kancelárii). Kontrola platieb nájomcu, úhrady účtov, bežná aj havarijná údržba a pod. si jednoducho vyžadujú čas, energiu aj zručnosti. Ak ich nemáte, zväzťe iné spôsoby zhodnotenia svojich prostriedkov, alebo využite služby realitného profesionála, ktorý sa špecializuje na nájomný servis.

**Kúpa – rekonštrukcia – predaj**  
*Kúpa nehnuteľnosti v pôvodnom stave s cieľom zrekonštruovať ju a následne so ziskom predat', bola istú dobu fenoménom aj vďaka viacerým úspešným transakciám, ktoré sa zjednodušene prezentovali v tlači aj televízii.* V súčasnosti záujem o túto

oblasť mierne opadol, a to nielen u nás. Dôvodom je zastavenie rastu cien, ktoré boli motiváciou pre investorov a poskytovali im istú bezpečnostnú finančnú rezervu. Ešte stále je však takáto transakcia vhodná pre ľudí s prístupom

### Čo je realitný hedging

Ide o kúpu nehnuteľnosti, v ktorej neplánujete bývať, ale chcete si ňou zaistiť dobrú pozíciu na trhu. Ak napríklad hľadáte väčšiu nehnuteľnosť a zatiaľ ste neobjavili nič podľa vašich predstáv, a máte jednu z posledných možností výhodného úveru alebo voľnú hotovosť, ktorú by mohol znehodnotiť nepriaznivý vývoj na trhu, je vhodný čas kúpiť takýto typ nehnuteľnosti, ktorú neskôr predáte. V prípade rastu cien nehnuteľností, narastie aj cena tej vašej.



V rámci projektu Nový Háj vyrastá v Petržalke prvé plne flexibilné byty na Slovensku. Návrh slovenského architekta Drahana Petroviča, ktorý pôsobil aj v kanadskom Vancouveri, umožní klientom prispôbiť si podľa svojich potrieb nielen dispozíciu bytu, ale aj prvky fasády. „Jediným spôsobom ako zákazníkom ponúknuť presne taký byt, ako chcú, je dať im možnosť navrhnuť si ho,“ povedal architekt Drahan Petrovič, ktorý na projekte spolupracoval so známym architektonickým ateliérom ITB Architekti. „Klienti, ktorí si rezervujú byt ešte pred začiatkom výstavby, si budú môcť nielen posúvať priečky, ale aj rozhodnúť o dispozičnom riešení, počte miestností či kúpeľní, veľkosti a umiestnení okien aj balkóna.“ Po začatí výstavby bude stále možnosť prispôbovať dispozíciu bytov. Všetky byty majú racionálne výmery, premyslené dispozičné riešenia, sú vzdušné, presvetlené a s výhľadom na podunajské lesy a dostihovú dráhu.

Rezidenčný komplex Nový Háj bude pozostávať z dvoch bytových domov, v ktorých bude spolu 72 bytov a 83 parkovacích miest. Výstavba začne v marci 2012. Cena za štvorcový meter je v priemere okolo 1 800 € s DPH. (zdroj: ITB Development a Imagine Development)

k zaujímavým nehnuteľnostiam (podhodnoteným, v dobrých alebo perspektívnych lokalitách) a tiež tých, ktorí majú odborné znalosti v oblasti stavebníctva a prípadne aj voľné kapacity na rekonštrukciu. A aké sú úskalia kúpy nehnuteľnosti na rekonštrukciu a následný predaj?

■ **Výška investície a náročnosť na vlastné zdroje**

Kúpa s cieľom rekonštrukcie a predaja je výhodná vtedy, keď poskytne zaujímavý výnos. V súčasnosti pritom možno dosiahnuť väčší výnos zhodnotením nehnuteľnosti (hlavne jej rekonštrukciou) než plošným rastom cien na trhu. Platí to najmä pre nehnuteľnosti síce s potenciálom, ale v zlom stave, ktoré si vyžadujú zásadnú modernizáciu. Cena takejto nehnuteľnosti býva podstatne nižšia než pri porovnateľnej novej, ale stále nie zanedbateľná, a náklady na rekonštrukciu sa môžu vyšplhať aj na 80 – 100 % kúpnej ceny. Z toho je jasné, že je potrebné mať dostatok (prevažne neúverových) prostriedkov.

# stavba

## financie

■ **Časové hľadisko a nároky na finančný manažment**

Zásadná rekonštrukcia a tiež predaj zhodnotenej nehnuteľnosti si vyžadujú veľa času (niekedy viac než rok). Počas tohto obdobia sa peniaze nezhodnocujú, naopak, rastú výdavky spojené s nehnuteľnosťou. Obstarávacie náklady a náklady na modernizáciu v pomere k potenciálnej predajnej cene predstavujú premenné, ktoré treba realisticky odhadnúť a po celý čas precízne kontrolovať, aby ste sa vyhli nepríjemnému prekvapeniu na konci celej transakcie.

■ **Nepredvídané udalosti na stavbe a trhu**

Napriek dôkladnej obhliadke nehnuteľnosti pred kúpou a starostlivo pripravenému rozpočtu rekonštrukcie vás môžu prekvapiť nečakané technické problémy a s nimi súvisiace mimoriadne náklady. Počas dlhšej realizácie zároveň môže dôjsť na realitnom trhu k zásadnejším zmenám cien, ktoré môžu ovplyvniť výnosnosť akcie. Skúsenosti a počítanie s rezervami sú jediným spôsobom, ako tieto neistoty zvládnuť.

Kúpa, rekonštrukcia či prestavba a následný predaj majú zmysel najmä vo väčších rozmeroch. Takýto projekt by mal byť komplexný, je teda vhodný pre ľudí a skupiny, ktorí by boli rovnako dobre schopní stavať na zelenej lúke.

**Kúpa a predaj súčasne**

*Kúpa zároveň s predajom je najčastejším špecifickým prípadom kúpy nehnuteľnosti – s výnimkou „prvónákupcov“ a investorov. Takmer každý, kto sa sťahuje do väčšieho alebo lepšieho, použije peniaze z predaja terajšieho bývania na financovanie kúpy nového.* Existujú dva prístupy k takejto transakcii – každý z nich je vhodný v inej situácii a prináša odlišné výhody.

■ **Najprv predaj, potom kúpiť**

Toto je cesta, ktorá vám ako predávajúcemu na jednej a kupujúcemu na druhej strane poskytuje najväčší komfort. Hoci ostáva obava, či nájdete vhodnú nehnuteľnosť a budete sa mať kam presťahovať (aj keď ide len o dočasný problém, ktorý sa dá zvládnuť prenájmom), odpadne však najzásadnejšia – či budete mať na kúpu prostriedky. Predaj a následná kúpa je vhodná vtedy, keď trh veľmi nepraje predávajúcim (ponuka prevažuje nad dopytom), keď

vám ide o nehnuteľnosť, ktorej kúpa si bude vyžadovať rýchlu reakciu, prípadne ak má vaša terajšia nehnuteľnosť unikátne vlastnosti a máte šancu predaj ju za výhodnejšiu cenu. Túto postupnosť treba uplatniť aj v prípade, keď potrebujete kúpu novej nehnuteľnosti financovať z predaja tej súčasnej takmer v plnej výške – ak teda nepredáte za stanovenú cenu, nebudete môcť kúpiť.

Ak najprv predávate a neskôr kupujete, môžete si určiť čas, ktorý venujete príprave svojej nehnuteľnosti na predaj, termín predaja a jeho trvanie, ako aj



V októbri sa začala výstavba bytov v rezidenčnom projekte Nová terasa v Košiciach, ktorý stredo európska investičná skupina Penta Investments plánuje dokončiť v prvom polroku 2013. Architektonické riešenie pochádza zo slovenského ateliéru Vallo Sadovsky Architects. Podľa developera je projekt ideálnym mestským bývaním, s atraktívnou modernou architektúrou, ktorá v Košiciach chýba, ako aj lokalitou blízko historického centra mesta. Sľubujú tiež nadpriemernú kvalitu postavených domov. V ponuke je široký výber dispozičných riešení aj rôznych typov bytov, napríklad s atypickou výškou pod strechou či mezonetové byty. Byty sú orientované smerom na centrum Košíc alebo svahy Volovských vrchov, každý má atypické vysoké okná a terasu, balkón, lodžiu, predzáhradku alebo pátio (vnútroblokovoé átrium). Jedno- až štvorizbové byty majú rozlohu od 31 do 110 m<sup>2</sup>, cena je od 55 000 € s DPH. Vzájomne poprepájané domy vytvárajú vo vnútrobloku privátne oddychové zóny so zeleňou, lavičkami a detskými ihriskami, v časti prízemných priestorov sa nachádzajú obchody. V súčasnosti si už možno byt rezervovať. Keďže výstavba je v počiatočnom štádiu, dá sa dispozičné riešenie upraviť podľa vlastných predstáv. (www.novaterasa.sk., zdroj: Penta Investments)



Spoločnosť Ekonomické stavby predstavila túto jeseň tri nové domy – Františka 5, Katku 24 a Lenku 14, ktoré v duchu súčasných trendov charakterizujú presvetlené a otvorené priestory.

Typový dom Lenka 14 by mal osloviť najmä milovníkov osvedčenej klasiky.

Dvojposchodový dom má tradičnú sedlovú strechu a pristavanú garáž, jeho poznávacím znamením sú kolmé pruhy s motívom dreva lemujúce okná. Vďaka dispozícii 4 + 1 a úžitkovej ploche 171,6 m<sup>2</sup> ponúka dostatok priestoru aj pre rodinu s deťmi. Možno ho kúpiť za 151 000 €; mesačná splátka v programe Mladá rodina je 585 €.

([www.ekonomicke-stavby.sk](http://www.ekonomicke-stavby.sk), zdroj: Ekonomické stavby)

cenovú stratégiu a prípadne to, ako budú prebiehať obhliadky so záujemcami. Nie ste v časovom strese a teda ani v znevýhodnenej rokovacej pozícii, čo vám môže v konečnom dôsledku priniesť vyššiu predajnú cenu.

#### ■ Najprv kúpiť, potom predaj

Tento postup vám síce poskytne komfort pri kúpe, musíte však byť agresívnejší pri predaji vašej pôvodnej nehnuteľnosti, alebo mať záložný plán financovania novej, ak by sa vám predaj nepodaril v potrebnom termíne.

Kúpa a následný predaj je vhodný postup vtedy, keď je na trhu malá ponuka a kupujúci ťažko hľadajú vhodnú nehnuteľnosť (dopyt prevažuje nad ponukou), prípadne ak vaša nehnuteľnosť nemá unikátne vlastnosti, ktoré by umožnili predaj za vyššiu ako bežnú trhovú cenu. Výnimočne môže ísť aj o situáciu, keď ste neplánovane narazili na vysnívanú nehnuteľnosť, ktorú si jednoducho nemôžete nechať ujsť.

V tomto prípade musíte všetky svoje výhody uplatniť pri kúpe, nie predaji – tam je totiž vaša vyjednávací pozícia silnejšia. Pri rokovaní s predávajúcim je dôležité nielen dojednanie výhodnejšej ceny, ktorá bude kompenzovať pravdepodobne nižšiu predajnú cenu vašej nehnuteľnosti, ale aj vhodných platobných podmienok, ktoré vám poskytnú dostatok času na predaj vášho súčasného bývania. Pri predaji sa budete musieť držať stratégie predaja v termíne, teda za cenu na dolnej hranici porovnateľných ponúk na trhu a možno aj s uplatnením zliav či inými ústupkami z vašej strany.

Pokiaľ nejde o náhodne nájdenú vysnívanú nehnuteľnosť, obidva prípady umožňujú isté plánovanie a prípravu, výsledok teda nemusí byť až taký výhodný či nevýhodný pre jednu zo strán. Ak uvažujete nad predajom a kúpou, pracujte súbežne na oboch – pripravte svoju nehnuteľnosť na predaj, preverte si možnú maximálnu a minimálnu predajnú cenu (s minimálnou by ste mali počítať vo finančnom plánovaní) a premyslite si „marketing“ vašej nehnuteľnosti zároveň s tým, ako sa budete so zoznamom kritérií oboznamovať na trhu (ideálne na obhliadkach). Keď nadobudnete pocit, že ste pripravení na predaj a zorientovaní v ponukách, je ten správny moment na rozhodnutie, či skôr kupovať, alebo predávať.

**Spolupráca s realitným maklérom**  
*V prvom rade si musíte uvedomiť, že maklér nepracuje pre obidve zmluvné strany. Realitný maklér musí byť vždy k niekomu lojálny a mať voči nemu povinnosti i zodpovednosť – zvyčajne je to ten, kto platí jeho províziu, teda nie kupujúci, ale majiteľ nehnuteľnosti.*

### Agent predávajúceho

*Realitný maklér alebo kancelária, ktorá predáva nehnuteľnosť na základe sprostredkovateľskej zmluvy s majiteľom, je jeho agentom.* I keď poskytujú službu aj vám ako kupujúcemu, mali by zastupovať predovšetkým záujmy majiteľa. Agent predávajúceho je povinný poskytnúť vám úplné a pravdivé informácie o nehnuteľnosti tak, ako ich získal od majiteľa a tiež zabezpečiť v medziach zákona prevod vlastníctva nehnuteľnosti z majiteľa na vás ako kupujúceho. Nie je však povinnosťou makléra podať vám informácie, ktoré by odhalili situáciu či pozíciu majiteľa pri predaji, a ktoré by mohli mať kľúčový význam pri rokovaní. Nie je tiež jeho úlohou obhajovať vaše právne záujmy a nároky nad rámec toho, čo je nutné pre bezpečný prevod vlastníctva nehnuteľnosti. Ak to maklér robí, je to zvyčajne len v záujme uzatvorenia obchodu.

### Agent kupujúceho

*Takzvaný agent predávajúceho je u nás najčastejšia forma zastúpenia zmluvnej strany, agent kupujúceho je skôr výnimkou.* Takýto maklér zastupuje vaše záujmy a za svoje služby by mal byť honorovaný províziou (fixnou sumou alebo percentom z kúpnej ceny nehnuteľnosti). Jeho služby môžu zahŕňať úplný prieskum trhu a vytípanie vhodných nehnuteľností, ich „predobhliadky“ a užší výber, až po zastúpenie pri rokovaní s majiteľom, obhajovanie vašich záujmov a ochranu pred rizikami pri príprave kúpnej zmluvy. Kupujúci však využívajú služby agenta skôr výnimočne, najmä pri väčších a drahších nehnuteľnostiach alebo špecifických požiadavkách. Ak kupujúci potrebuje pomoc niekoho skúseného, napríklad len pri formulovaní kúpnej zmluvy a prevode vlastníctva nehnuteľnosti, môže využiť služby makléra aj parciálne.

*Môže sa stať, že vám oslovený maklér ponúkne aj nehnuteľnosti z ponuky iných realitných kancelárií. Na tom nie*

### Opýtajte sa, koho maklér zastupuje

Kupujúci často netuší či realitný maklér, s ktorým začal spolupracovať, zastupuje majiteľa na základe zmluvy, alebo nie. Vždy je však dôležité vedieť, aký je vzťah makléra alebo realitnej kancelárie k majiteľovi. Spýtajte sa, či má maklér s majiteľom podpísanú sprostredkovateľskú zmluvu (stáva sa, že realitné kancelárie predávajú nehnuteľnosť bez vedomia majiteľa), a či je táto zmluva exkluzívna. Pri exkluzívnej zmluve máte istotu, že každý iný záujemca musí jednať s rovnakým maklérom. Ak dostanete vyhýbavú odpoveď, viete, na čom ste.

*je nič zlé, práve naopak.* Takýto maklér pre vás v podstate robí službu agenta kupujúceho. Mali by ste však vedieť, ako je honorovaný. Ak je jeho odmenou podiel na provízií makléra, ktorý zastupuje majiteľa, je to pre vás služba zadarmo (keďže nie je váš zmluvný partner, nemá voči vám povinnosti). Často sa však stáva, že odmena makléra sa nenápadne preniesie na vás ako kupujúceho v podobe zvýšenej kúpnej ceny. Vy sa to môžete dozvedieť až pri podpise zmluvy, alebo to nezistíte vôbec. Ak sa o tom kupujúci dozvie, zvyčajne sa cíti podvedený a celá transakcia sa ďalej nesie v zlom duchu (napriek pôvodne dobre vnímanej službe aktívneho makléra, ktorý vám nehnuteľnosť našiel) a na konci ostáva negatívny názor na maklérov vo všeobecnosti. V tomto prípade by som sa však chcel realitných maklérov zastať. Takáto situácia by nevznikla, ak by majiteľ nehnuteľnosti honoroval svojho makléra (agenta predávajúceho) províziou v takej výške, ktorá umožní deľbu odmeny pri spolupráci s iným maklérom (agentom kupujúceho). Je to vhodnejšie než paušál, ktorý zďaleka nezodpovedá rozsahu služby. Ak si chcete byť istí a máte pocit, že realitný maklér, ktorý sa aktívne ujal vašej požiadavky a intenzívne na nej pracuje, je toho hoden, ponúknite mu odmenu (hoci nižšiu a paušálnu). Okrem toho, že s ním budete mať právny vzťah, na základe ktorého bude zastupovať

### Získajte si makléra

*Realitní makléri sú tiež len ľudia a nie sú motivovaní iba výškou svojej provízie, ale aj tým, ako sa im s vami spolupracuje.* Platí to nielen v prípade, keď máte svojho agenta ako kupujúci, ale často aj vtedy, keď komunikujete s agentom predávajúceho. Získajte si preto makléra na svoju stranu. Tu je niekoľko rád, ako to urobiť:

- Nebudte arogantní, neprejavujte dešpekt voči jeho profesii a netvárite sa, že jeho práci rozumiete lepšie.
- Buďte úprimní vo svojich finančných možnostiach a flexibilní v kritériách – buďte prístupní argumentom makléra.
- Odpovedajte na jeho e-maily a telefonáty, nevyhýbajte sa obhliadkam a vždy poskytujte úprimnú reakciu na nehnuteľnosť. (Toto je asi najdôležitejšia rada.)
- Choďte s maklérom aj na obhliadky nehnuteľností, ktoré nie sú presne podľa vášho zadania – nie preto, aby ste mu spravili radosť, ale aby ste si rozšírili predstavu o nehnuteľnostiach, prípadne upravili svoje kritériá.
- Konzultujte s ním aj nehnuteľnosti, ktoré ste našli sami – ak máte dohodnutú odmenu, povie vám na ne úprimný názor a pomôže vám rozhodnúť sa.



Rezidenčná štvrť Pod vrškami v bratislavskej Záhorskej Bystrici predstavuje projekt prímestského rodinného bývania s rozlohou 310 000 m<sup>2</sup>, charakteristický zeleňou, cestnou infraštruktúrou, cyklistickými chodníkmi, vtiatnutím parkovania do podzemia a zelenými strechami. Projekt ponúka 100 pozemkov na výstavbu individuálnych rodinných domov, 24 samostatne stojacich rodinných domov, 1 500 apartmánov, 10 000 m<sup>2</sup> obchodných priestorov, školu, škôlku a verejný park.

Momentálne finišujú stavebné práce na prvých 66 bytoch, ktoré by sa mali dokončiť túto zimu. Jedno- až päťizbové byty majú balkóny, terasy a na prízemí predzáhradky, v suteréne je 90 garážových státí a 46 pivničných kobiek. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park.

Momentálne finišujú stavebné práce na prvých 66 bytoch, ktoré by sa mali dokončiť túto zimu. Jedno- až päťizbové byty majú balkóny, terasy a na prízemí predzáhradky, v suteréne je 90 garážových státí a 46 pivničných kobiek. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park. Výstavba prvej etapy, ktorá zahŕňa 400 bytov v nízkopodlažnom rezidenčnom komplexe, bude pokračovať tromi objektmi s kancelárskymi priestormi a obchodnými prevádzkami, obyvateľom bude slúžiť aj veľký park.

vaše záujmy, zabezpečíte sa tiež tým, že sa neobmedzí iba na nehnuteľnosti, pri ktorých sa vie dohodnúť na provízií s majiteľom či agentom majiteľa a určite sa vyhnete nepríjemnému prekvapeniu v podobe zvýšenej ceny. Ak si nie ste istí vzťahom realitného makléra a majiteľa nehnuteľnosti, nebojte sa ich opýtať. <<