



Úspešná konferencia ZRKS:



PROVÍZIE, REKLAMA, EXPORTY

VIAC PREDNÁŠOK, VIAC INFORMÁCIÍ, VYŠŠIA ODBORNOSŤ. V TOMTO DUCHU SA NIESLA SEPTEMBROVÁ KONFERENCIA ZRKS, KTORÁ SA KONALA DVA DNI V MALEBNOM PROSTREDÍ PŘIEVAL V OKRESE SENICA. PRÍJEMNÉ SME SPOJILI S UŽITOČNÝM A PO PREDNÁŠKACH NASLEDOVAL ODDYCH V PODOBE WELLNESS, VEČERE A PREBERANIA REALITNÝCH TÉM PRI VÍNE.

Vedenie ZRKS pripravilo zaujímavé prednášky, čo bolo zrejme dôvodom, prečo sa tohtoročnej konferencie zúčastnilo viac realitných kancelárií. Niektorí majitelia si dokonca priviedli aj svojich maklérov, aby získali cenné informácie. Zároveň sa počet členov ZRKS medziročne zvýšil o takmer polovicu na 73 členov, čo tiež ovplyvnilo účasť. „Kombinácia týchto faktorov spolu s nízkou cenou pritiahla podstatne viac realitných kancelárií ako sme čakali. Konferencie ZRKS sa od ostatných líšia hlavne v motivácii usporiadania. Cieľom totiž nie je zisk, ale stretnúť sa a niečo nové sa dozvedieť, niekoho nového spoznať. Konferencia ZRKS nikdy nebola a ani nebude komerčný produkt, rovnako ako aj združenie samotné a to je najväčším lákadlom pre poptivých kolegov z brandže,“ uviedol predseda ZRKS Marek Šubrt. Dodal, že z rozhovorov po konferencii má dojem, že usporiadanie konferencií má zmysel a že z nečlenských realitných kancelárií

zúčastnených na konferencii sa v blízkej dobe stanú členské.

Majitelia realitných kancelárií chválili výber prednášok, z ktorých si každý odniesol niečo prínosné pre svoj biznis. **„Prednášky boli obsahovo veľmi kvalitné a zaujímavé. Usudzujem tak so spätnou väzbou účastníkov, ktorí sa vyjadrili, že väčšinu informácií pred konferenciou nevedeli a že sú zásadné pre ich podnikanie. Prednáška JUDr. Ficika im umožnila napraviť chyby, ktorých sa dopúšťajú pri podpise zmlúv mimo prevádzkových priestorov, čo môže zachrániť províziu pred špekulatívnym klientom,“** zhodnotil M. Šubrt. Ten prednášal o možnostiach exportov cez API rozhranie. Ide o jednoduchý spôsob ako sa dajú ponuky exportovať na realitné portály a to bez toho, aby za export platili nejakému systému, prípadne boli obmedzovaní v tom, kde môžu inzerovať.

Odborná časť v prvý deň bola zakončená neformálnou večerou, pri ktorej sa



nadväzovali nové kontakty a priateľstvá. Hotel ponúkol aj relax v podobe bazéna, wellness, krásneho okolia a výbornej večere vo vínnej pivničke, kde prebiehala nielen výmena názorov a skúseností z realitného sveta, ale aj zaujímavé historky, ktoré túto prácu neobchádzajú.

Druhý deň sa niesol v duchu marketingu a realitné kancelárie sa dozvedeli od profesionála Jakuba Gombára zo spoločnosti Invelity ako na reklamu na Facebooku a Google. Je to zdroj množstva potenciálnych klientov zo Slovenska, ktorý v dnešnej dobe ignorovať znamená pripraviť sa o veľkú časť

obratu. Posledná prednáška prezidenta ZRKS Mateja Kuchariča veľmi interaktívnou a vtipnou formou priniesla obraz o tom, ako (ne)nabrať exkluzívnu zmluvu a otvorila diskusiu, čo pri naberaní ponúk nepodceňiť. **„Ja osobne som si odniesol z konferencie veľa nových informácií, či už z realitného práva, IT sveta, ale aj praktických informácií, ktoré mi pomôžu lepšie vykonávať realitnú činnosť. Navyše, som získal aj nové obchodné príležitosti, ktoré mi priniesla práve komunikácia s účastníkmi konferencie,“** povedal Matej Kucharič. ■

VÝSLEDKY ANKETY:

Po konferencii ZRKS sme účastníkom zaslali elektronický dotazník, z ktorého vyplynulo, že sa na konferenciu rozhodli prísť kvôli nadväzovaniu kontaktov a zaujímavému programu. Najviac ocenili príspevok o ochrane provízií pri podpise zmluvy a možnosťami reklamy na Google a Facebooku. V tesnom závесе skončili prednášky - naberanie exkluzívnych ponúk a exporty cez API rozhranie. V dotazníku až 90% realitných kancelárií uviedlo, že je spokojných s inzerciou na portáli ZoznamRealit.sk a zároveň poskytli rady a nápady ako spoločný portál realitných kancelárií propagovať v budúcnosti. Ďakujeme! ■

TOPREALITY.SK ZMENILI MAJITEĽA

Prečo je dôležitá podpora portálu ZoznamRealit.Sk, ktorý vlastní členovia ZRKS – realitné kancelárie.

Realitná jeseň nám priniesla informáciu, pri ktorej by sme mali ako majitelia realitných kancelárií spozornieť. Spoločnosť vlastniaca realitné portály nehnuteľnosti.sk a reality.sk získala do svojho portfólia už aj portál topreality.sk.

Keď sa zamyslím nad skutočnosťou, že jedna obchodná spoločnosť vlastní dva najsilnejšie weby s realitnou inzerciou, ihneď mi napadnú ceny realitnej inzercie a export ponúk na týchto portáloch v budúcnosti. A ich možné monopolné postavenie na trhu s inzerciou pre realitné kancelárie.

Otázku, ako chrániť realitné kancelárie pred diktovaním podmienok a cien realitnej inzercie zo strany realitných serverov, riešime už dlhodo. Obhajovať záujmy realitných kancelárií a vytvárať férové podmienky na trhu, boli hlavnými dôvodmi vzniku nášho združenia.

Vlastníctvom realitného portálu ZoznamRealit.Sk s otvoreným API rozhraním pre exporty, máme k dispozícii nástroj ako bojovať proti monopolu a nevýhodným cenovým podmienkam zo strany súkromných realitných portálov.

Ceny za inzerciu na našom portáli sú garantované, primerané a o ich

výške rozhodujú členovia združenia. Chcel by som apelovať na všetky členské aj nečlenské realitné kancelárie, aby nepodceňovali tieto skutočnosti, ktoré sa teraz dejú. Budujme silný portál realitných kancelárií a hľadajme riešenia, aby sme neboli závislí od komerčných portálov s nestabilnou cenovou politikou a obmedzeniami v exportoch. Spoločný portál ZoznamRealit.Sk môžete podporiť tu <https://www.zrks.sk/podporit>

B.S.B.A. Matej Kucharič

Autor je prezidentom ZRKS a majiteľom realitnej kancelárie MAGNUM Real



Inzercia na realitných portáloch: **Mám svoj sen!**

Prevádzkovať realitnú kanceláriu zahŕňa kvantum rôznych každodenných činností. Pre mňa najťažšou a najdôležitejšou vecou je osobný time management (správne rozdelenie času medzi jednotlivé aktivity) a optimalizácia nákladov na inzerciu a marketing. **Najviac ma vyčerpáva, ak niektoré činnosti musíme v rámci kancelárie zbytočne opakovať a strácame pri nich čas.** Naopak vždy poteší pochvala za profesionálne a pekne spracovaný inzerát nehnuteľnosti na predaj alebo prenájom.

V časoch keď som s realitami začínal (2004 – 2007) bola situácia ohľadom inzercie na realitných portáloch relatívne jednoduchá. Dominantným realitným portálom na Sloven-

sku bola stránka Reality Sk vo vlastníctve Národnej asociácie realitných kancelárií Slovenska (NARKS). Našu webovú stránku www.abcontact.sk sme generovali priamo zo softvéru, ktorý bol súčasťou balíka inzercie na tomto portáli. Až neskôr som si (a asi nie sám) uvedomil, že to bol ideálny stav. **Platili sme inzerciu len na jednom (našom) celoslovenskom portáli a každý inzerát sme vkladali do systému len raz. Všetko bolo jednoduché, prehľadné, s každou ponukou sme mali dostatok času sa vyhrať pred jej exportom.**

Postupne na trh vstúpili iní silní hráči a pozícia portálu Reality Sk zoslabla. Uvedomujúc si túto situáciu, sme spolu s ostatnými členmi NARKS schválili transformáciu vlastníctva tohto portálu. Vlastníctvo portálu prešlo z NARKS na jednotlivých členov NARKS, čo bolo základom pre následné obchodovanie medzi spoluvlastníkmi portálu, ktorého výsledkom je, že ani NARKS, ani realitné kancelárie tento portál už nevládajú. Dnes som presvedčený, že sme sa mali zachovať opáčne – portál Reality Sk si mala NARKS ponechať a mali sme pracovať na budovaní jeho značky, ako portálu realitných kancelárií.

Niet pochýb o tom, že súčasná situácia na trhu s realitnými softvérmi a portálmi je extrémne dynamická

a konkurenčná. Čo platilo včera, dnes už nemusí, preto mi nezostáva nič iné, len priebežne sledovať a analyzovať, kde, za koľko a ako inzerovať. Je to pomerne komplikované, nakoľko **väčšina relevantných portálov podmienky inzercie pravidelne mení. Priebežne sa orientovať v základných poplatkoch ako aj príplatkoch za služby navyše, vyžaduje veľa času.** Čo ma však ako klienta (niektorých) realitných portálov uráža je, že ak sa aj v roku 2017 rozhodnem u nich inzerovať a platiť im značnú sumu, tak si kladú ďalšie podmienky a nie sú ochotní zabezpečiť, aby sme našu ponuku na ich portál mohli exportovať zo svojho softvéru, resp. aby si inzeráty sami sťahovali cez API rozhranie. V dôsledku toho musíme v kancelárii inzeráty opakovane vkladať, aktualizovať, sťahovať a kontrolovať, či sa zobrazujú správne. Takže strácame čas aj energiu, ktorú by sme radšej venovali klientom, alebo cibreniu ponúk.

Združenie realitných kancelárií Slovenska (ZRKS) som v roku 2014 spoluzakladal so snom vrátiť sa späť do situácie, keď okrem našej www.abcontact.sk budeme inzerovať iba na portáli realitných kancelárií www.zoznamrealit.sk a nebudem musieť priebežne riešiť, koľko nás stojí inzercia na ďalších portáloch,

ako tam ponuky exportovať a následne kontrolovať, či sa zobrazujú správne, či je potrebné ponuky topovať, atď. Takto ušetrený čas a energiu by sme najradšej venovali tvorbe videoprezentácií a časť ušetrených financií by sme investovali späť do propagácie a rozvoja našich stránok. **K tomu, aby som si svoj sen splnil a odstrihol sa od ostatných realitných portálov, však potrebujem nadobudnúť presvedčenie, že si toto rozhodnutie dokážem obhájiť sám pred sebou, pred maklérimi a najmä pred klientmi. Preto je potrebné, aby malo ZRKS čo najviac členov a aby sme v rámci ZRKS spoločne, popri našich vlastných webových a FB stránkach, propagovali aj portál www.ZoznamRealit.Sk a tým zabezpečili, aby sa každá naša ponuka dostala ku klientovi, bez toho, aby sme k tomu potrebovali ďalšie realitné portály.** Viem, že niektorí členovia ZRKS už tento krok spravili - čiže inzerujú výhradne na vlastnej stránke a na www.ZoznamRealit.Sk a pochvaľujú si, že dopyt po ich ponuke im neklesol. Verím, že aj sa k nim čoskoro pridám a splním si svoj sen. Kto bude ďalší?

Mgr. Andrej Bartovic,
Autor je majiteľom realitnej kancelárie AB Contact

WWW.ZOZNAMREALIT.SK

PRIDAJTE SA K NÁM!

Pravidlá pre kvalitný web realitnej kancelárie

2. ČASŤ

Od existencie internetu, webových stránok a vyhľadávača Google sa snažia majitelia webov dostať svoje stránky na začiatok vyhľadávania. Nikdy nekončiace preteky o ideálne SEO (z ang. SearchEngine-Optimization - optimalizácia pre vyhľadávače) webu priebežne menia pravidlá a podmienky. To, čo platilo pred pár rokmi, už dnes nie je také dôležité a to čo platí dnes, už zajtra nemusí. Nie je v silách majiteľa webovej stránky tieto trendy a informácie sledovať (pokiaľ nejde o IT spoločnosti), preto väčšina firiem prenecháva optimalizáciu na špecialistov, ktorí sa tomu rozumejú.

Zveriť agendu SEO profesionálom je určite lepšie, nakoľko majiteľ realitnej kancelárie nemusí plytvať svojim časom na vzdelávanie sa v odbore, v ktorom nepodniká a môže sa venovať činnosti, ktorá mu prináša zisk a rast. **Pri výbere firmy, ktorá sa o SEO vašej stránky má postarať odporúčame veľkú obozretnosť, nakoľko kvalita SEO nie je úplne jednoducho meraateľná, výsledky sú skôr dlhodobého charakteru a náklady bývajú vysoké.** V prípade podnikateľa v realitnej činnosti má skôr význam stavať na overených produktoch špecialistov na realitné weby a svoju energiu sústrediť viac na obsah webovej stránky a offpage SEO (získavanie odkazov na web). Kvalitný obsah webovej stránky je základom úspešného SEO, nakoľko pre Google je podstatné hlavne to, či je obsah na webe unikátny a zaujímavý pre hľadajúceho (užívateľa Google). Tu narážame na najväčšiu nevýhodu webov s realitnými ponukami. Ponuky sú realitnými kancelárkami exportované na množstvo portálov, texty a fotky sú často skopírované z iného inzerátu, čiže všetko aspekty, ktoré znehodnocujú obsah webu realitnej kancelárie. **Ak príde Google robot pozrieť na váš web a nájde tam rovnaký obsah (texty, fotky), ktorý už predtým videl a zaindexoval na nejakom známom navštevovanom realitnom portáli, nebude vášmu „skopírovanému“ obsahu prikladať takmer žiadnu relevanciu a výsledok vo vyhľadávaní**

z vášho webu posunie nižšie kvôli nekvalitnému a duplicitnému obsahu.

AKO SPRÁVNE TVORIŤ OBSAH

Budme realistickí, pri ponukách sa exportu na iné realitné portály s rovnakými textami a fotkami zrejme realitná kancelária nevyhne. Čo však môže ovplyvniť je ostatný obsah na webovej stránke, ktorý môže vo forme blogov pomôcť potenciálnym klientom zorientovať sa v problematike kúpy a predaja nehnuteľnosti. Takto získaným návštevníkom webu čítajúcim rady ako kupovať a predávať je už najmenej ponúknuť aj konkrétne ponuky z vlastného portfólia. Pracujte na obsahu svojho webu a udržujte ho aktuálny neustálym zverejňovaním zaujímavých článkov a poradenstva. Ideálnym nástrojom je CMS systém (pýtajte si ho k webovej stránke), ktorý vám umožní bez spolplatnenej služby programátora vkladať na web text a obrázky kedykoľvek si zmyslíte.

ODKAZY NA WEB

Obsah webu a jeho štruktúra je len jedna časť SEO – onpage optimalizácie. Druhá, a nie menej dôležitá, je takzvaná offpage SEO, čiže optimalizácia webovej stránky nástrojmi mimo webovej stránky. Pod týmito nástrojmi rozumieme odkazy na vašu stránku a povedomie o vašej firme na internete. Pokiaľ sa vám podarí získať odkazy na váš web z kontextovo relevantných stránok (napr. blogy o bývaní, realitách a pod.), bude

Google považovať váš web za dôveryhodnejší a umiestni výsledky z neho vyššie ako pri ostatných weboch, ktoré odkazy na seba nemajú v takom počte a kvalite. Rovnako to platí aj o povedomí o vašej značke na internete, na iných weboch. Ak budú iné stránky spomínať názov vašej firmy, resp. budú ľudia vašu firmu spomínať na sociálnych sieťach, získate lepšie umiestnenie a dôveryhodnosť. Dôležité je, aby nešlo o platené odkazy a spamové texty, tie sa síce dajú zakúpiť, ale Google veľmi rýchlo zistí, že sú nekvalitné a nepriradí im žiadny význam. Vyhodiť neefektívne peniaze je veľmi jednoduché, preto pozor na firmy, ktorým offpage SEO zveríte do rúk.

EXISTUJE NEJAKÝ NÁVOD?

O tom, čo všetko je potrebné pri webovej stránke od jej spustenia a počas celej prevádzky robiť, aby vás vyhľadávače „mali radi“ a pomáhali vám s rastom firmy sa vedú polemiky od spustenia prvého vyhľadávača. **Žiadny z vyhľadávačov nemá tieto pravidlá a návody zverejnené a spôsob zoraďovania výsledkov je prísne chráneným utajeným algoritmom (dnes už umelou inteligenciou). Všetky zaručené návody a odporúčania, ktoré nájdete na internete, vrátane tohto článku, sú len zhrnutím skúseností z práce s webovými stránkami (pokús/omyl).** V prípade, že sa vám podarí namiešať funkčný koktail opatrení, ktoré posunú váš web vyššie vo výsledkoch vyhľadávania, už budete čeliť neustále novým výzvam a nárokom na zmenu a modernizáciu celého SEO. Je to nikdy nekončiaci sa proces a preteky z vyhľadávačmi. V zásade ale platí, kvalitne naprogramovaný web od špecialistu to má jednoduchšie ako riešenie vytvorené na kolene. Ak sa tvorca webu špecializuje na jednu oblasť a pôsobí v nej niekoľko rokov, zrejme sa budete mať na koho obrátiť

s aktualizáciou aj v budúcnosti.

ODPORÚČANIE NA ZÁVER

Zverte vytvorenie webu špecialistom na realitné weby, čím viac skúseností a rokov na trhu, tým zväčša lepší výsledok – odladený web. Nebojte sa zainvestovať aj pár sto eur do onpage SEO, určite sa vám to vráti v lepšej návštevnosti a kvalite zdrojového kódu stránky. Vytvárajte zaujímavý obsah cez CMS systém, vaše ponuky pre Google zaujímavé nie sú. Dajte si však pozor, komu zveríte offpage SEO, na rozdiel od webovej stránky, ide o dlhodobý proces s rozpočtom asi 100 € mesačne, ktorý môže mať v prípade zlej voľby nulový výsledok. **Investujte do platených reklám Adwords a Facebook, pomôže vám to v prípade dobrého nastavenia kampaní rýchlo a efektívne získať klientov a zároveň naštartujete proces šírenia povedomia o svojej firme.** Opäť ale platí, buďte opatrní pri výbere firmy. Je množstvo firiem, ktoré vám budú spravovať kampane a mňať vaše peniaze, ale len niektoré to robia efektívne a aktualizujú pravidelne nastavenia kampaní. Pokiaľ s vami agentúra nebude pravidelne komunikovať a doladovať kampane, zrejme jej platíte úplne zbytočne a čo najskôr ju vymeňte. Nepodceňujte momentálne dobrú situáciu na trhu (predávam predsa aj bez webu, je silný dopyt), nič netrvá večne, ani obdobie dopytu spôsobené lacnými hypotékami. Pripravte sa na obdobie, keď bude prevažovať ponuka a vy budete tú svoju potrebovať čo najlepšie umiestniť. Boj o klienta bude z veľkej časti ovplyvnený aj tým, ako budete marketingovo pripravený.

Marek Šubrt

Autor je predsedom Združenia realitných kancelárií Slovenska a v realitnom IT biznise sa pohybuje už viac ako desať rokov

Reklamačné poriadky: Kontroly SOI v realitných kanceláriách

V treťom štvrtroku 2017 si vzala Slovenská obchodná inšpekcia (SOI) na mušku práve realitné kancelárie a okrem iného sa zamerala aj na kontrolu dokumentov, ktorými musí podľa zákona realitná kancelária disponovať vo svojej prevádzke. Inšpektori kontrolujú aj vzorové sprostredkovateľské zmluvy. Tie majú naši členovia k dispozícii od vzniku združenia. Ďalšou oblasťou je označenie prevádzky, ktoré plne spadá do kompetencie

realitnej kancelárie. Ďalším z kontrolovaných dokumentov je reklamačný poriadok, ktorý definuje vzťah klienta a poskytovateľa služieb v prípade, že služba nebola poskytnutá podľa predstáv klienta. V tejto súvislosti pripravilo Združenie realitných kancelárií Slovenska (ZRKS) pre svojich členov **vzorový reklamačný poriadok** vrátane reklamačného formuláru, ktoré si môžu členovia ZRKS bezplatne stiahnuť v online systéme združenia.

„Združenie sa o kontrolách dozvedelo od svojich členov vo fóre ZRKS, v ktorom zvyknú členovia diskutovať. Reakcia v podobe pomoci s vypracovaním potrebných dokumentov prišla do 24 hodín, čím sme chceli prispieť k upokojeniu situácie a pomôcť členom s administratívnou agendou. **Reklamačný poriadok je možné jedným klikom stiahnuť v podobe súboru PDF. Ten obsahuje aj**

logo realitnej kancelárie, pečat overeného člena a všetky potrebné údaje,“ uviedol predseda ZRKS Marek Šubrt. Dodal, že ZRKS sa rozhodlo pomôcť aj nečlenským realitným kancelárkami. V tejto súvislosti preto zverejňuje na webovej stránke vzor reklamačného poriadku pre všetky realitné kancelárie a to úplne bezplatne a bez potreby stať sa členom ZRKS.



ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

VÝHODY, ZĽAVY A BENEFITY pre členov ZRKS

PRIDAJTE SA K NÁM!

1. ZLATÁ PEČAŤ OVERENÉHO ČLENA

Všetci členovia sa zaviazali dodržiavať Etický kódex ZRKS, právom teda môžu využívať zlatú pečať Overeného člena ZRKS. Pečať člena je z webu prelinkovaná priamo na stránku ZRKS, kde si klient môže overiť pravosť členstva v ZRKS.



2. VZOROVÉ ZMLUVY

Využívaním vzorových zmlúv ZRKS získate transparentnosť podmienok pre klienta a zároveň ako člen ZRKS komunikujete klientom vôľu uzavrieť férovú a vyváženú zmluvu. Vaše dobré úmysly a poctivý zámer je cestou k úspechu a uzavretému obchodu. Naši členovia majú s využívaním zmlúv ZRKS výborné skúsenosti!



6. ZĽAVA NA HOMESTAGING Spoločnosť

„Pripravsojbyť“ poskytuje členom ZRKS zľavu na prvý homestaging bytu. Namiesto 199 eur, zaplatíte iba 149 eur a k tomu každý desiaty homestaging zdarma. Viac na pripravsojbyť.sk. Homestaging predstavuje výborný nástroj na rýchlejší a efektívnejší predaj nehnuteľnosti.

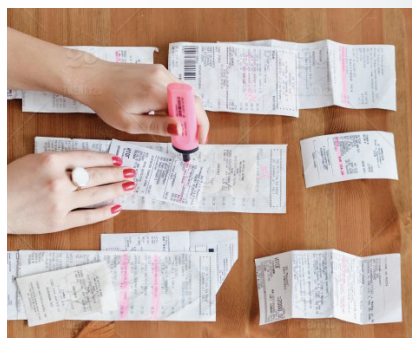


3. STANETE SA SÚČASŤOU KOMUNITY

Dáme vám priestor na prezentáciu, pozveme vás na konferenciu, vypočujete si zaujímavé prednášky a získate nové kontakty. Budme spolu! Majitelia realitných kancelárií si vymieňajú skúsenosti a z každého stretnutia si odnášajú nové podnety pre svoj biznis.

7. LACNEJŠIE ÚČTOVNÍCTVO

Jednoduché a podvojné účtovníctvo, ekonomické poradenstvo, mzdová agentúra, ročné zúčtovanie dane... Spoločnosť a-DAR poskytuje našim realitným kanceláriám 20% zľavu na svoje služby.



4. BEZPLATNÝ REALITNÝ SKENER

Členovia ZRKS môžu bezplatne využívať backOFFICE® realitný skener, vďaka ktorému získajú kontakty na majiteľov nehnuteľností a pripraví profesionálny cenový odhad. Ten slúži ako súčasť reportu pre klienta pri nastavovaní predajnej ceny nehnuteľnosti. Spoločnosť backOFFICE® poskytuje členom ZRKS zdarma aj SSL certifikát pre webovú stránku.



8. VYTVÁRANIE ZMLÚV ONLINE

Zľavu až 80% z poplatku za vytváranie zmlúv online členom ZRKS ponúka advokátska kancelária FICEK & FICEKOVÁ.



9. SPRÁVA REKLÁM NA FACEBOOKU A GOOGLE

Sociálne siete a internetové vyhľadávače sú dôležitým zdrojom klientov pre realitné kancelárie. U nás máte členskú zľavu 20% na služby správy reklám Google a Facebook od firmy www.invelity.com.



5. NIŽŠIE CENY PRE NOVÁČIKOV

Ako člen ZRKS platíte o 100 eur menej za inzerciu a API rozhranie. Zakladáte realitnú kanceláriu? Pre nováčikov poskytujeme navyše 50% zľavu (90 €) z prvého poplatku za inzerciu.



10. FÉROVÁ INZERCIA ZA NORMÁLNE CENY

Členovia ZRKS sú zároveň majiteľmi realitného portálu www.ZoznamRealit.Sk, ktorý má garantované ceny inzercie v Stanovách ZRKS. Narozdiel od komerčných realitných portálov predstavuje pre realitné kancelárie istotu nízkych poplatkov.

PORTÁL REALITNÝCH KANCELÁRIÍ
ZOZNAMREALIT.SK



Nadčasová vila na úpätí Považského Inovca

ZOZNAMREALIT SK

Cena v RK

Vila

Vozokany

Počet poschodí: 2

Stav: novostavba

Status: aktívne

Voda: verejný vodovod

El. napätie: 230/400V

Plyn: áno

Kanalizácia: ČOV

Internet: mikrovlnné spojenie

Kúpeľňa: áno

Vykurovanie: vlastné - elektrické

Balkón: áno - 2

Terasa: áno - 2

Garáž: áno - 2 autá

Parkovanie: vlastné vyhradené

Postavené z: tehla

Zateplený objekt: áno

Bazén: exteriérový

Krb: áno

Energetický certifikát: A



Exclusive Co-broke

Ak už máte plné zuby života v meste a túžite bývať na tichom vidieku, tak ste práve našli to, po čom túžite!

Ponúkame Vám krásnu vidiecku vilu na rozľahlom 55 árovom pozemku, priamo pod horou, v malebnej obci Vozokany (350 obyvateľov, 5 km od Radošiny, 16 km od okresného mesta

Topoľčany), na východnom úpätí Považského Inovca.

Viac informácií

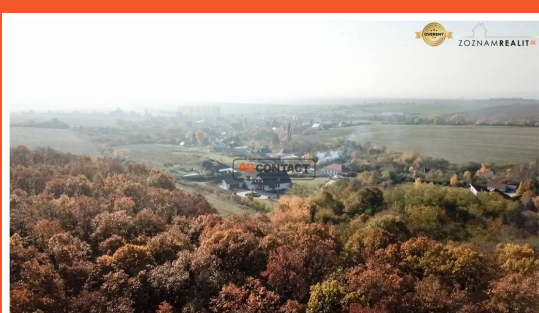


AB Contact, s.r.o.

Kukučínova 8

Piešťany

www.abcontact.sk



0905645074

riaditeľ spoločnosti

Mgr. Andrej Bartovic
bartovic@abcontact.sk

Predaj pozemku 8944m2 (priemyselná zóna), Pezinok - Glejovka

ZOZNAMREALIT SK

269 000,- €

Pozemky - komerčné
Pezinok - Grinava

Vlastníctvo: osobné

Status: aktívne



Exclusive
Co-broke

Ponúkame na predaj pozemok 8944m2 v atraktívnej lokalite na rozmedzí časti Grinava a mesta Pezinok, ulica Glejovka, neďaleko železnica, obchodné centrá, čerpacia stanica, servisy a pod. prevádzky, blízko rybník.

Popis pozemku:

- približné rozmery 180m * 45 - 60m,
 - v neďalekej blízkosti pozemku sú inžinierske siete a spevnená komunikácia (panelová - ulica Glejovka).
- Viac informácií



RESCON Real Services s. r. o.

Za kasárňou 1

Bratislava

www.rescon.sk



0903 200 661

konateľ, realitný maklér

Ing. Vierošlava Štrbáková

strbakova@rescon.sk