

# Novým prezidentom ZRKS je Matej Kucharič

**Propagáciu združenia, vyjadrenia pre médiá a aktívne vytváranie komunity ZRKS sú hlavné úlohy nového prezidenta Zväzovania realitných kancelárií Slovenska. Do funkcie bol zvolený Matej Kucharič. Na jeho mene sa zhodli zakladajúci členovia na marcovom zasadnutí v Bratislave.**

Zakladajúci členovia ZRKS si na marcovej schôdzi zvolili nových členov správnej rady v zredukovanom počte troch osôb. Predsedom Správnej rady zostáva Marek Šubrt, ďalej boli vymenovaní Matej Kucharič (MAGNUM Real) a Jozef Nosál (ETERNITY Real Estate). „Zmenu stanov a zníženie počtu členov Správnej rady ZRKS sme navrhli z dôvodu flexibilnejšieho a rýchlejšieho rozhodovania rady,“ zdôvodnil Marek Šubrt. Pozmenené Stanovy ZRKS si môžete pozrieť na stránke [www.zrks.sk](http://www.zrks.sk), prípadne v online systéme združenia. Dozorná rada zostáva v pôvodnej zostave.

Mateja Kuchariča zároveň zakladajúci členovia zvolili za prezidenta ZRKS. Ide o novú funkciu, ktorá bude zahŕňať organizovanie stretnutí členov ZRKS, vytváranie komunity, propagáciu združenia v médiách a vytváranie obsahu na webstránky a na sociálne siete. „Veľmi sa teším, že nový prezident našu komunitu posunie ďalej a oživí aj komunikáciu medzi členmi, prípadne voči verejnosti. Má k tomu bez pochýb osobnostné

**a kvalifikačné predpoklady,“** uviedol Marek Šubrt.

Na Facebooku aktuálne prebieha digitálna kampaň nášho realitného portálu ZoznamRealit.Sk, ktorej cieľom je poskytovanie kvalitných informácií a článkov a tým šírenie dobrého mena maklérov a realitných tém medzi ľuďmi. Členovia ZRKS môžu túto kampaň podporiť zdieľaním, lajkovaním a komentovaním obsahu na <https://www.facebook.com/ZoznamRealit.Sk/>.

Aktuálne pracujeme aj na vytvorení novej webovej stránky združenia, ktorá by mala byť spustená v priebehu niekoľkých týždňov a poskytne kvalitnejší priestor na prezentáciu združenia a jeho členov.

O všetkých ďalších novinkách budeme našich členov informovať mailom alebo na našich informačných kanáloch. ■

## Kto je Matej Kucharič?

Realitnú činnosť začal vykonávať v roku 2006 v realitnej kancelárii IP Real, ktorá pôsobí dodnes v Bratislave a je aj členom ZRKS. V roku 2007 založil Matej Kucharič spolu s manželkou MAGNUM Real. „Od začiatku môjho pôsobenia v realitách som mal záujem a hľadal som spôsoby ako robiť maklérsku prácu kvalitne, moderne a inovatívne. V súčasnosti vediem tím desiatich maklérov,“ uviedol nový prezident ZRKS s tým, že popri vedení realitnej kancelárie je stále aktívnym maklérom, lebo chce byť spojený s realitným trhom.

## Príhovor

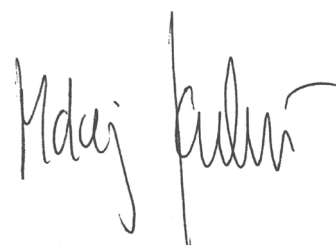
Myslím si o sebe, že som zodpovedný človek, tým, že si ma zakladajúci členovia zvolili za prezidenta nášho združenia, čo beriem ako poctu a zároveň aj ako výzvu. Rád by som túto vlastnosť využil pri budovaní a rozvíjaní nášho združenia.

Počas obdobia mojej funkcie mám v pláne organizovať viac osobných stretnutí s členmi združenia, kde si budeme vymieňať vzájomne skúsenosti z realitnej praxe, a spoločne tak posúvať vyššie potrebnú kvalitu v realitách. Stretnutia budú na vybranú tému a budú organizované na lokálnej úrovni (napr. realitné raňajky) aj na celoslovenskej úrovni (konferencia).

Ďalším cieľom bude prinášať členom, ale aj klientom realitných kancelárií obsahovo zaujímavé články, videoblogy, ktoré sa budú propagovať prostredníctvom pravidelného Newslettera ZRKS, sociálnych sietí a médií.

Dôležitý účel nášho združenia je, si navzájom pomôcť, a skvalitňovať realitné prostredie. V tomto trende by som chcel pokračovať, a budem rád, a vďačný, ak pridajú ruku k dielu aj ostatní členovia.

Na záver by som rád povedal, že úspech je dobrovoľný. To, či budeme v rozvíjaní Zväzovania realitných kancelárií Slovenska úspešní, máme vo vlastných rukách.




NOVÝ NÁSTROJ PRE MAKLÉROV:

# Realitný skener



Novinkou pre členov Združenia realitných kancelárií Slovenska je možnosť bezplatne využívať backOFFICE® realitný skener ako súčasť online systému ZRKS. Ide o profesionálny nástroj, ktorý uľahčuje prácu maklérom a realitným kanceláriám. Realitný skener monitoruje a eviduje všetky najnovšie ponuky najväčších realitných portálov na Slovensku. Vytvára pre maklérov štatistiky cien a sprístupňuje kontakty najpresnejšej databázy súkromnej inzercie na Slovensku.

Vďaka backOFFICE® realitný skener môžete prechádzať najväčšou databázou ponúk na Slovensku, z ktorej si viete niekoľkými klikmi vytvoriť odhad ceny konkrétneho druhu nehnuteľnosti a lokality. Umožní vám to poskytnúť vlastníčkovi nehnuteľnosti fundovanejšiu a reálnejšiu odhad hodnoty jeho nehnuteľnosti.

Realitný skener pracuje len s ponukami za posledné tri mesiace. Cenové analýzy preto vychádzajú z aktuálnych ponúk a nie z „ležiakov“, čo výrazne spresňuje odhad ceny pre vášho klienta. Realitný skener monitoruje ceny pre všetky druhy nehnuteľností a okresy Slovenska, čím sprístupňujeme cenovú mapu

pre zvolenú lokalitu. **Všetci makléri majú prístup ku všetkým ponukám a lokalitám bez obmedzení.** Cena každého inzerátu v databáze realitného skeneru je sledovaná a jej vývoj premietame do profesionálneho grafu vývoja ceny, ktorý odhadne, či bude cena stúpať alebo klesať. Maklérom to pomôže pri stanovení predajnej ceny nehnuteľnosti a prezentácii cenového odhadu vlastníčkovi. **Jednoduchou zmenou filtra realitných ponúk na konkrétnu lokalitu, druh a parameter (napr. 2 izbový byt v Ružinove v novostavbe) získate veľmi presný a hlavne aktuálny cenový odhad.**

Realitný skener v súkromnej inzercii monitoruje a porovnáva kontakty, aby sa zredukovalo množstvo falošných inzerátov na minimum. Vďaka sofistikovanému algoritmu dokáže identifikovať a preradiť inzeráty zo súkromnej inzercie do realitnej inzercie. **„Eliminujeme riziko, že zavoláte na súkromný inzerát a odpovie vám realitná kancelária. Zároveň získate prístup ku kontaktom súkromnej inzercie, z ktorej môžete čerpať nové ponuky do svojho portfólia,“** opísal proces prevádzkovateľ softvéru backOFFICE® Marek Šubrt. ■

## VÝSLEDKY VYHĽADÁVANIA - PRIEMERNÉ CENY PONÚK

Priemerná cena:	133.616,- €		
Priemerná podlahová plocha:	57m <sup>2</sup>	Priemerná cena v € za m <sup>2</sup> podlahovej plochy:	2332,- €
Priemerná celková plocha:	58m <sup>2</sup>	Priemerná cena v € za m <sup>2</sup> celkovej plochy:	2309,- €

## ČO DOKÁŽE REALITNÝ SKENER:

- ▶ Eviduje ponuky z realitných portálov za posledné 3 mesiace
- ▶ Vytvára štatistiky cien nehnuteľností podľa druhu a lokality
- ▶ Skenuje súkromnú inzerciu a pomáha pri naberaní ponúk
- ▶ Sleduje vývoj cien, vytvára cenové analýzy
- ▶ Disponuje grafmi vývoja ceny konkrétnej ponuky
- ▶ Filtruje ponuky podľa rôznych parametrov

# VIAC AKO 170 REALITNÝCH KANCELÁRIÍ BUDUJE SVOJ PORTÁL



ZOZNAM REALIT SK



ZRKS  
ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA



# Kde v inzercii robia realitné kancelárie chybu?

Jednou z hlavných úloh bežnej realitnej kancelárie je propagácia svojich ponúk na inzertných portáloch. Na Slovensku sú desiatky portálov, relevantných, na ktorých má zmysel inzerovať, je asi 10. Tie najväčšie požadujú za inzerciu niekoľko stoviek až tisícov eur ročne, čo znamená pre realitnú kanceláriu podstatný výdavok. O to viac by malo klientom týchto portálov záležať na tom, aby za svoje peniaze dostávali kvalitné služby. Nie vždy sa tak totiž deje.

Realitné portály medzi sebou súťažia o každého klienta, o každé euro a na kvalitu služieb niekedy zámerne pozabudnú. Snažia sa svojich inzerentov obmedziť vo výbere, ako svoju inzerciu na portál vyexportovať, prípadne či s ňou po zverejnení môže inzerent ešte ďalej narábať, čiže vložené ponuky opäť niekam vyexportovať. Tu sa dostávame k najväčšiemu problému neetického správania sa väčších portálov. Nechajú svojich klientov – realitné kancelárie –

zaplatiť tučnú faktúru a vložiť si svoje ponuky do nejakého svojho systému, ktorý ponuky exportuje. Ak je systém uzavretý, ponuky po vložení už zo systému nevyberiete a o tom, kam budú exportované už nerozhodujete vy ako klient, ale firma, ktorá systém (portál) spravuje. Klient sa stáva vazalom uzavretého systému, nemôže sa slobodne rozhodnúť kde inzerovať a musí akceptovať podmienky, ktoré mu poskytovateľ nastaví.

Je to to isté, ako by vám dovolili nastúpiť za vysoký poplatok do auta s batožinou, za ktorú vám šofér následne započíta ďalší poplatok za prepravu, ale keď chcete vystúpiť, vziať si ju so sebou už nemôžete. Krútime hlavou, ako na takéto podmienky môže niekto pristúpiť? Tak si položte otázku, či systém, ktorý pre export ponúk vo svojej realitnej kancelárii používate, vám umožní exportovať svoje ponuky tam, kam chcete vy, alebo len tam, kam sa rozhodol majiteľ exportného systému a či vám pri zmene systému umožníia si svoje ponuky vyexportovať vo forme údajov. Medzi komerčne úspešnými portálmi pôsobí aj portál, ktorého vlastníkom sú realitné kancelárie, ZoznamRealit.Sk. Ako jediný portál na Slovensku má garantovanú cenu inzercie v stanovách neziskovej organizácie

ZRKS a možnosť voľne narábať s ponukami svojich inzerentov cez API rozhranie. Na portál môžete svoje ponuky poslať z akéhokoľvek systému a ponuky vložené na portál si môžete kedykoľvek opäť stiahnuť, či preexportovať.

V ZRKS chceme ísť príkladom a veríme, že k politike otvoreného exportu ponúk sa pridajú aj ostatné portály, aby pri objednaní inzercie bola rozhodujúca kvalita ich služieb a nie to, či niekam svoje ponuky môžete, alebo nemôžete exportovať. Vy ako platiaci klient máte plné právo požadovať od svojho poskytovateľa služieb kvalitný servis a hlavne otvorené API rozhranie, aby ste si so svojimi ponukami mohli robiť kedykoľvek to, čo považujete za správne. ■

## TEST: STE OBEŤOU INZERTNEJ PASCE?

1. Dovoľuje vám portál, na ktorom inzerujete, importovať ponuky z akéhokoľvek systému?  Áno  Nie
2. Umožňuje váš systém export ponúk?  Áno  Nie
3. Máte možnosť si ponuky kedykoľvek zo systému vyexportovať v dátovom formáte?  Áno  Nie
4. Viete si do systému kedykoľvek ponuky v dátovom formáte nahráť?  Áno  Nie
5. Môžete si na realitný systém napojiť webovú stránku od ľubovoľného dodávateľa?  Áno  Nie
6. Dokážete sa na systém napojiť z iného systému?  Áno  Nie
7. Viete svoje ponuky sprístupniť v dátovom formáte ľubovoľnému portálu?  Áno  Nie

## VYHODNOTENIE TESTU:

- V prípade, že ste na všetky otázky odpovedali áno, váš systém zrejme disponuje otvoreným API rozhraním. Gratulujeme, vaše údaje sú v bezpečí a do inzertnej pasce ste nespadli.  
- Ak ste na niektorú otázku odpovedali nie, požiadajte poskytovateľa vášho systému o doprogramovanie API rozhrania, aby ste mali svoje ponuky pod kontrolou. Ak vám poskytovateľ nevyjde v ústrety, zmeňte systém čo najskôr, aby boli straty čo najmenšie.  
- Ak ste na všetky otázky odpovedali nie, zmena systému je priam nevyhnutná, nakoľko ste sa stali obeťou inzertnej pasce.

Predstavujeme člena ZRKS:

## HUreality predávajú Slovákom maďarské nehnuteľnosti

Majiteľka realitnej kancelárie HUreality Silvia Esztergályos sa dostala k tomuto biznisu na základe vlastnej skúsenosti. „Pred šiestimi rokmi som riešila vlastné bývanie, a okrem Bratislavy a okolia sme sa boli pozrieť na nehnuteľnosti aj v prihraničných oblastiach Maďarska. Čím ďalej od hraníc sme sa dostali, tým krajšie a lacnejšie nehnuteľnosti sme objavili,“ spomína na nápad venovať sa predaju nehnuteľností v maďarskej prihraničnej oblasti. Príbuzným a známym pomáhali nielen s hľadaním nového maďarského bývania, ale aj s vybavovaním papierov, čo ich doviedlo k vlastnej firme. „Výhodou je samozrejme vynikajúca znalosť maďarského

jazyka, u mňa materinského jazyka, ale aj výborná znalosť miestnych pomerov, štýlu a spôsobu života aj mentality ľudí, ktorí sú v tejto oblasti mimoriadne láskaví a ochotní a určite im neprekáža ani zdanlivá jazyková bariéra,“ hovorí maklérika. Jej klienti túžia po rodinnom dome za rozumné a dostupné ceny a útočisko v prihraničnej oblasti hľadajú aj Bratislavčania, ktorých láka vidiek, ale nechcú sa príliš vzdialiť od mesta. Manželia z realitnej kancelárie HUreality sa nedávno objavili aj v známej televíznej relácii o bývaní. „Pocitujeme nárast dopytu po nehnuteľnostiach v Rajke a okolí, najmä po novostavbách, ktoré

boli prezentované aj v televízii. Telefóny nám zvoní celý deň, denne máme obhliadky, vrátane víkendov. Vždy sme vedeli, že maďarské pohraničie má veľký potenciál z pohľadu financií, dopravy, zázemia i prírody, teraz aj vzhľadom na rast cien nehnuteľností v Bratislave záujem enormne rastie,“ prezrádza Silvia Esztergályos. Medializáciu odporúča aj iným realitným kanceláriám. „Takáto mediálna prezentácia, s obhliadkami konkrétnych nehnuteľností je dobrá skúsenosť, skvelá príležitosť prezentovať seba, ako aj realitnú kanceláriu, ukázať časť portfólia nehnuteľností a spôsob komunikácie,“ dodáva maklérika. ■

**HUreality EXCLUSIVE**



AJ VY STE ČLENOM ZRKS A CHCELI BY STE SA TOUTO FORMOU PREDSTAVIŤ KOLEGOM? NAPIŠTE NÁM NA INFO@ZRKS.SK.



# ZRKS

ZDRUŽENIE REALITNÝCH  
KANCELÁRIÍ SLOVENSKA

## Realitná kancelária a makléri:

# Ako riešiť pracovné formy spolupráce?

Jednou z najdôležitejších oblastí s významným dosahom pre fungovanie každej realitnej kancelárie je práve určenie právnej formy spolupráce medzi realitnou kanceláriou a jej maklérom. V praxi sa používajú rôzne formy – pracovný pomer či spolupráca na základe zmlúv uzatvorených podľa Obchodného zákonníka. Každá forma má svoje výhody ako aj nevýhody, preto bude vždy závisieť od danej realitnej kancelárie a maklérov, ktorá forma bude z hľadiska jej cieľov a predstáv pre ňu najvýhodnejšia.

## 1. Pracovný pomer a dohoda o vykonaní práce

Hoci aj v súčasnosti niektoré realitné kancelárie využívajú pri svojej činnosti tento typ spolupráce s maklérom, dochádza stále k jeho menej častému využívaniu v praxi.

Pracovnoprávne predpisy kladú vysoký dôraz na ochranu zamestnancov – preto Zákonník práce značne limituje zmluvné strany – v danom prípade makléra ako zamestnanca aj realitnú kanceláriu ako zamestnávateľa pri nastavení takých podmienok spolupráce a odmeňovania, ktorá bude vyhovujúca pre obidve strany. Zákonník práce totiž nastavuje limity mnohým pracovnoprávnym inštitútom ako je napr. pracovný čas, dovolenka, minimálna mzda, práca nadčas, vo sviatok, výpoveď atď., ktoré zamestnávateľ musí dodržať. Z uvedených dôvodov neodporúčame využívať tento typ spolupráce medzi realitnou kanceláriou a maklérom, a to najmä pre tie realitné kancelárie, ktoré si chcú podmienky spolupráce nastaviť flexibilne a nechcú byť obmedzované príslušnými pracovnoprávnymi predpismi.

**Makléri taktiež často vykonávajú svoju činnosť počas víkendov – vrátane nediel, pričom ak vykoná makléra prácu v nedeľu, pre zamestnávateľa to predstavuje priamo zo zákona zvýšenie nákladov spočívajúcich v poskytnutí náhradného voľna či príplatku k mzde a pod.**

Problémom je rovnako aj otázka skončenia pracovného pomeru. Zamestnanec totiž môže spravidla kedykoľvek a z akéhokoľvek dôvodu ukončiť pracovný pomer, no zamestnávateľ – realitná kancelária takúto možnosť nemá a vypovedať pracov-

ný pomer môže len za veľmi prísne stanovených podmienok.

Čo sa týka odmeňovania, zamestnávateľ je povinný vyplácať zamestnancovi každý mesiac mzdu minimálne vo výške minimálnej mzdy. Realitná kancelária by sa síce mohla s maklérom dohodnúť na tom, že výška mzdy sa bude počítať ako percentuálny podiel z ním získanej provízie, avšak aj v takomto prípade by bol zamestnávateľ povinný v mesiaci, v ktorom by mzda makléra vypočítaná takýmto spôsobom nedosiahla aspoň hodnotu minimálnej mzdy, vyplatiť maklérovi minimálnu mzdu.

**Naopak, pracovný pomer je pomerne výhodnou formou spolupráce pre makléra. Zákonník práce upravuje množstvo benefitov, ktoré je zamestnávateľ povinný poskytovať zamestnancovi – dovolenka, náhrada mzdy, príplatky za prácu vo sviatok a pod.** Pri iných formách spolupráce nemá makléra takéto nároky zo zákona.

Zamestnávanie maklérov na dobu neurčitú je v praxi čoraz výnimočnejšie, čo súvisí najmä s neustálym sprísňovaním podmienok, za ktorých môže zamestnávateľ vypovedať pracovný pomer. Narúša sa tak značne flexibilita vzťahu realitný makléra – realitná kancelária, ktorá je v tejto oblasti obzvlášť dôležitá.

## 2. Zmluvy uzatvorené podľa Obchodného zákonníka

V praxi najčastejšou formou spolupráce medzi realitnými kanceláriami a makléromi a z hľadiska potrieb realitných kancelárií aj za najvýhodnejšiu formu možno jednoznačne označiť spoluprácu založenú na zmluvách uzatvorených podľa Obchodného zá-

konníka – či už osobitne neupravené zmluvy alebo zmluvy o obchodnej spolupráci. Dôležitou skutočnosťou ale je, že v tomto prípade musia mať makléri potrebné živnostenské oprávnenie na výkon podnikateľskej činnosti (či už ako fyzické osoby alebo prostredníctvom svojich spoločností s ručením obmedzeným a pod), ktorá ako také disponuje aj potrebným oprávnením na výkon sprostredkovateľskej realitnej činnosti.

**Naopak, veľkou výhodou tejto formy spolupráce je veľmi veľká zmluvná voľnosť oboch zmluvných strán pri stanovení podmienok spolupráce – a to najmä odmeňovania a spôsobov ukončenia zmluvy.**

V prípade týchto foriem spolupráce sa zmluvné strany spravidla dohodnú na odmene vo výške určitého percentuálneho podielu z provízie, ktorú za daný mesiac makléra získa. Realitná kancelária v takomto prípade nie je povinná vyplácať žiadnu odmenu v prípade, ak by makléra nesprostredkoval žiadny obchod. Rovnako realitná kancelária v týchto prípadoch neuhrádza žiadne odvody ani poisťné za makléra. V tomto je však táto forma spolupráce zase mierne nevýhodná pre makléra, ktorý si musí v takýchto prípadoch zabezpečovať tieto aspekty podnikateľskej činnosti sám. Súčasťou zmluvy je spravidla aj splnomocnenie, na základe ktorého uzatvára makléra zmluvy nie vo svojom mene ale ako zástupca realitnej kancelárie, s ktorou má podpísanú zmluvu.

Výhoda tejto formy spolupráce ďalej spočíva v tom, že zmluvné strany nie sú nijako viazané pri stanovovaní výšky odmeny – je to výlučne na zmluvných stranách. Rovnako si realitná kancelária s maklérom môže voľne dohodnúť rôzne benefity alebo vyšší podiel z provízie v prípade, ak makléra uzatvorí obchod v určitom objeme. Jednou z najväčších výhod tejto formy spolupráce je ale najmä to, že zmluvné strany si môžu voľne dohodnúť spôsoby ukončenia zmluvy. Teda



**FICEK & FICEKOVÁ**  
advokátska kancelária

na rozdiel od pracovného pomeru, realitná kancelária môže byť na základe dohody v zmluve oprávnená vypovedať zmluvu napr. aj bez uvedenia dôvodu. Rovnako sa zmluvné strany môžu dohodnúť, že výpovedným dôvodom môže byť napr. aj to, ak makléra nezíska v určitom období zákazky v určitom objeme. V prípade pracovnej zmluvy by takáto dohoda neobstála.

Dôležité však je pre obe zmluvné strany, aby si v prípade tejto formy spolupráce jednoznačne stanovili v zmluve podmienky zastupovania a vzájomnej spolupráce – napr. či a aké poskytne realitná kancelária prostriedky maklérovi (napr. svoje kancelárie), čo si budú zmluvné strany zabezpečovať spoločne a čo samostatne (napr. či zmluvnú dokumentáciu bude vypracovávať realitná kancelária alebo makléra). Obzvlášť dôležitým je dojednanie o informovaní sa o uzatvorených obchodoch za účelom stanovenia provízie. Rovnako ak napr. rezervácie zálohy budú z rezervačných zmlúv uhrádzané na účet makléra a nie realitnej kancelárie, ktorú zastupuje, bude potrebné dojednať aj podmienky tohto finančného vysporiadania. V takýchto zmluvách si môžu strany lepšie dohodnúť aj zákaz konkurencie, a to napríklad aj v určitom období po skončení zmluvy.

## 3. Záver

Na základe uvedenej analýzy možno konštatovať, že pre realitnú kanceláriu a vo väčšine prípadov aj pre makléra je výhodnejšou formou spolupráce tá, keď je makléra živnostníkom alebo má svoju vlastnú obchodnú spoločnosť a s realitnou kanceláriou (príp. sieťou realitných kancelárií) uzatvorí zmluvu o spolupráci, príp. obchodnom zastúpení ako podnikateľa túto zmluvu podradia režimu Obchodného zákonníka. JUDr. Milan Ficek





# Bývajte pri Bojnickom Zámku v exkluzívnom 4i byte - Pribinova Bojnice

## ZOZNAMREALIT SK

### 299 900,- €

4-izbový byt

Bojnice

Poschodie: 1

Počet poschodí: 1

Počet izieb: 4

Vlastníctvo: osobné

Stav: novostavba

Status: aktívne

Lódžia: áno

Terasa: áno

Pivnica: áno

Garáž: áno - 2 autá

Výťah: nie

Postavené z: tehla

Zariadenie: zariadený

Zateplený objekt: áno

Klimatizácia: áno

Energetický certifikát: B



**Exclusive**  
**Co-broke**

Na predaj vynikajúco riešený,  
štýlový 4izbový byt v  
novostavbe na prestížnej  
adrese, Pribinova ulica, v  
projekte KONDOMÍNIUM v  
Bojniciach

Byt bol zariadený vo vysokom  
nadštandarde na mieru -  
nadčasový interiér celého bytu  
TOP lokalita v Bojniciach, 5 min  
chôdzou od Bojnického zámku

Cena bytu s príslušenstvom a  
zariadením: 299.900 Eur

Cena dvojgaráže ( 2x 18,3 m2):  
36. Viac informácií

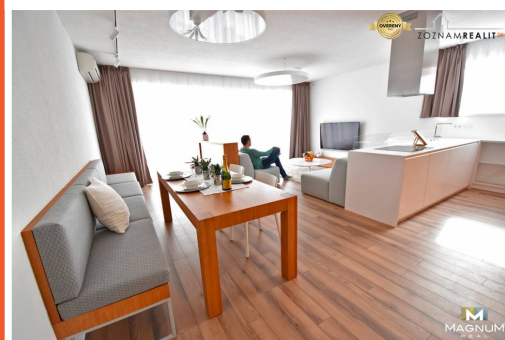
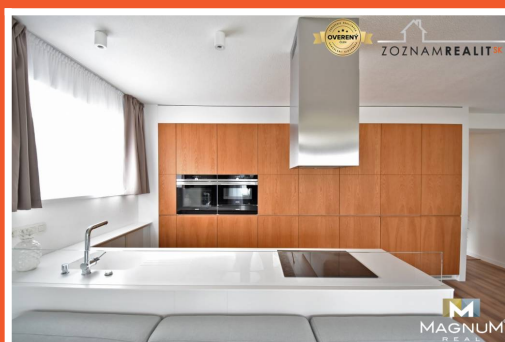


**MAGNUM Real**

Svätoplukova 28 - GAUDÍ

Bratislava

www.magnumreal.sk



**0910 36 00 35**

B.S.B.A. Matej Kucharič  
matej@magnumreal.sk