



Stavebno-investičné a realitné ambície 2010-2011

Stavebné fórum

7.12.2010

Ing. Karolína Petrvalská , RE/MAX Classic



Vývoj cien jeseň 2009 – jeseň 2010

	Jeseň 2009	Jar 2010	Jeseň 2010
Predaj 3 i bytu	69 000	73 000	80 000
Cena za m ²	950 - 970	950 - 1000	1000 - 1200
Prenájom	350 - 450	350 - 450	350 - 450

NÁRAST miestami až o 15%



Faktory ovplyvňujúce ceny nehnuteľností

Banky – poskytovanie hypotékov a podmienky

Zamestnanosť – istota pracovného pomeru

Celková ponuka nehnuteľností / vrátane novostavieb



Potreby trhu – úspešný predaj –
bežná nehnuteľnosť

CENA – reálna - trhom akceptovateľná

CENA - prefinancovateľná

MARKETING



Potreby trhu – úspešný predaj – projekt - develop

✓ **Lokalita**

- ✓ určenie **cieľovej skupiny** – prvokupcovia, alebo ľudia, ktorí vlastní už jednu nehnuteľnosť, ale chcú sa presťahovať do lepšieho
- ✓ správny pomer a rozloha bytov = **dokonalý prieskum trhu** ešte pred začatím práce projektanta
- ✓ **CENA**, ktorá odráža cieľovú skupinu a teda aj spôsob financovania
- ✓ **MARKETING**, s tým súvisí aj uvážení výber predajných kanálov
- ✓ **Dodržiavanie termínov výstavby**
- ✓ Zmluvy – korektné voči kupujúcim
- ✓ Referencie

RE/MAX
Classic



Vaše otázky