

TRI SPEC TIVE

Rozhovor
s Rastislavom
Valovičom
CEO Alto Real Estate

Váš nejlepší
pomocník pri
predaji vašej
nehnuteľnosti

Q1 2026

Za koľko môžete predat' svoj byt či dom na dnešnom trhu v Bratislave? **A ako sa správa** trh a ktorým smerom sa bude uberať?

Prečo čítať Trispective?

Iba za pár minút budete vedieť, **akú hodnotu má vaša nehnuteľnosť**. V jednoduchosti a zrozumiteľne.

Čo získate?

- Reálny cenový odhad pre vašu lokalitu
- Predstavu ako dlho môže trvať váš predaj
- Odpoveď, kedy je správny čas predávať
- Krátke tipy, ako zvýšiť hodnotu vašej nehnuteľnosti

Naša logika v skratke

- **Minulosť** - ako sa hýbe trh
- **Prítomnosť** - aký je dopyt dnes
- **Budúcnosť** - čo čakať v najbližších mesiacoch

Tomas
PORUBSKY

Pošlite nám pár základných parametrov vášho bytu alebo domu a **pripravíme vám bezplatnú analýzu na mieru**.

Alebo nám napíšte či zavolajte:
info@porubsky-rk.sk | +421 910 750 333

KLIKNITE TU
AK CHCETE
BEZPLATNÚ
ANALÝZU



Obsah

Čo je Trispective a prečo je dôležitý?	04
Ako sa vyvíja realitný trh v BA v skratke?	05
Ceny domov (január, február, marec)	06
Ceny bytov (január, február, marec)	08
Pomôcka pri predaji	10
Akú hodnotu má vaša lokalita?	11
Aká je nálada na trhu: Mám predávať?	12
Užitočné tipy z prvej ruky od Tomáša Porubského	13
NOVINKA* Krátky rozhovor s CEO Alto Real Estate	14
Naplánujte si úspešný predaj nehnuteľnosti	17
Kto pre vás pripravil Trispective a ako vám vieme ďalej pomôcť?	18



Čo je Trispective a prečo je pre vás dôležitý? Tri pohľady. *Jedno rozhodnutie.*

Preložíme trh do ceny, času a jasných krokov.
Aby vaša cena **predávala**. Nie odrádzala.

Čo sa **naozaj predalo**. Za koľko.
Za ako dlho. Z toho vytiahneme **koridor vašej ceny**: bezpečný a obhájitelný.

MINULOSŤ

Koľko je ponúk, a aký dopyt očakávať.
Povieme vám aké **tempo predaja** a **taktiku** zvoliť. Tým zbytočne nestratíte prvé týždne.

PRÍTOMNOSŤ

Kam sa bude hýbať trh v najbližších mesiacoch. **Dáme vám timing**: ísť hneď, alebo počkať s predajom. Ako bonus: čo spraviť, aby ste pridali pár percent navyše k cene.

BUDÚCNOSŤ

TRISPECTIVE

Spojíme tieto tri vrstvy do vášho plánu:
správna cena → správny moment →
správna príprava a prezentácia.

Ako to zobrať do praxe:

→ Nájdite svoju lokalitu

→ Pozrite koridor ceny a odhad času predaja

→ Napíšte nám parametre nehnuteľnosti a dostanete presný prepočet a kroky na mieru



Realitný trh v BA v skratke

1

Ceny rásť. Ale už nie všetko rovnako

Trh na začiatku roka pokračoval v raste. NBS uvádza **rast cien bývania o 3,4 % oproti Q4 a 11,3 % medziročne**. Dobrá správa pre majiteľov: ceny nezačali klesať. Zlá správa pre tých, čo cenu prestrelia: **kupujúci už neberie všetko len preto, že je to v Bratislave**.

2

Byty ťahali trh dopredu

Najväčšiu silu mali v Q1 práve byty. Ich ceny podľa NBS rástli o **+3,5 % kvartálne a +11,1 % medziročne**. Najviac zabrali menšie byty, hlavne 1-izbové. Pre predávajúcich to znamená jediné: ak máte dobre nacený byt, trh vám stále vie dať peknú odpoveď.

3

Domy sú viac o selekcii

Domy mali slabší kvartál. Medzikvartálne klesli o **-1 %**, hoci medziročne sú stále vyššie o **+4,3 %**. **Pri domoch dnes nestačí povedať „Bratislava“**. Rozhoduje pozemok, ulica, parkovanie, stav a to, či sa kupujúci po obhliadke cíti: „Tu môžem bývať bez veľkého zásahu.“

4

Do trhu sa vkráda opatrnosť

Január ochladol, február vystrelil ceny bytov hore, marec spôsobil jemný pokles pri cene domov. NBS to pomenúva ako **výrazné mesačné výkyvy a možný signál neistoty**. Inak povedané: **kupujúci na trhu sú, ale viac počítajú. Viac porovnávajú**. A menej odpúšťajú nesprávne stanovenú cenu alebo slabú prezentáciu.

5

Bratislava nie je jeden trh

Staré Mesto, Ružinov, Dúbravka, Petržalka alebo Vrakuňa nehrajú tú istú cenovú ligu. **Marcový barometer ukazuje veľké rozdiely medzi staršími a novšími bytmi aj medzi mestskými časťami**. Preto pri predaji nestačí pozrieť „priemer Bratislavy“. Potrebujete trafiť vlastný cenový koridor. Tam sa rozhoduje, či predávate pokojne alebo len zbierate obhliadky bez ponuky.



Q1 2026

Ceny bratislavských domov (január, február, marec)

Pri domoch bol Q1 iný príbeh než pri bytoch. Kým byty trh ťahali hore, domy podľa NBS **medzikvartálne mierne klesli o 1 %, hoci medziročne sú stále drahšie o 4,3 %**.

To znamená jediné: majiteľ dobrého domu má stále silnú kartu, ale kupujúci už viac vyberá. Pri domoch dnes cenu nerobí len úžitková plocha. Rozhoduje celý balík: **pozemok, ulica, parkovanie, stav, súkromie a to, koľko peňazí musí kupujúci vložiť po kúpe**.

Preto v tabuľke neuvádzame **cenu za m²**, ale **typickú cenu domu v danej lokalite**, teda praktický kompas, ktorý vám rýchlo ukáže, kde sa približne pohybuje „normálny“ dom vo vašej mestskej časti.

Mestská časť	Typická cena domu	Ako si to predstaviť?
STARÉ MESTO	875 000 €	Typicky ide o väčší starší alebo čiastočne zrekonštruovaný mestský dom približne okolo 240–270 m² v silnej adrese typu Palisády / Hradný kopec / okolie Horského parku , kde cenu výrazne drží najmä lokalita a pozemok.
RUŽINOV	490 000 €	Typicky ide o menší až stredne veľký rodinný dom približne okolo 140–200 m² v Trnávke alebo Privoze , často v pôvodnom až priebežne zrekonštruovanom stave, kde cenu najviac robí ulica, pozemok a miera bezstarostnosti po kúpe.
PODUNAJSKÉ BISKUPICE	525 000 €	Typicky ide o rodinný dom približne okolo 160–220 m² v pôvodnom až priebežne zrekonštruovanom stave , kde cenu najviac formuje veľkosť pozemku, ulica a to, či je dom pripravený na bývanie bez väčšieho zásahu.
VRAKUŇA	490 000 €	Typicky ide o menší novší dom alebo starší väčší rodinný dom približne okolo 120–200 m² , kde cenu najviac ovplyvňuje stav, veľkosť pozemku, parkovanie a blízkosť pokojnejšej časti pri Malom Dunaji či lesoparku .
NOVÉ MESTO	840 000 €	Typicky ide o stredne veľký až väčší rodinný dom približne okolo 200–260 m² v lokalitách ako Koliba, Ahoj, Kramáre alebo Ľudová štvrť , kde cenu najviac drží adresa, výhľad, pozemok a stav bez nutnosti veľkého zásahu .
RAČA	562 000 €	Typicky ide o stredne veľký rodinný dom približne okolo 160–220 m² , často v pôvodnom až čiastočne zrekonštruovanom stave , kde cenu najviac drží pozemok, pokojnejšia ulica a potenciál bývania v „zelennejšej“ časti Bratislavy .

Mestská časť

Typická cena domu

Ako si to predstaviť?

KARLOVA VES

749 900 €

Typicky ide o **väčší rodinný dom** približne okolo **220–300 m²** v lokalitách ako **Líščie údolie, Dlhé diely, Staré Grunty** alebo **okolie lesa**, kde cenu najviac drží **pozemok, súkromie, zelené prostredie** a stav bez nutnosti **veľkej rekonštrukcie**.

**DEVÍNSKA
NOVÁ VES**

485 000 €

Typicky ide o **starší alebo priebežne zrekonštruovaný rodinný dom** približne okolo **140–240 m²**, kde cenu najviac drží **pokojná ulica, pozemok, parkovanie** a to, či dom **nepotrebuje veľkú investíciu** hneď po kúpe.

DÚBRAVKA

649 000 €

Typicky ide o **starší alebo priebežne zrekonštruovaný rodinný dom** približne okolo **200–280 m²**, kde cenu najviac drží **pokojná ulica, pozemok, výhľad/zeleň** a to, či dom **nevyžaduje veľký zásah** hneď po kúpe.

PETRŽALKA

755 000 €

Typicky ide o **menší až stredne veľký dom alebo viladom** približne okolo **120–170 m²**, často v lokalite **Slniečnice** alebo v **starej Petržalke**, kde cenu najviac drží **pozemok, parkovanie** a možnosť **bývania bez veľkej rekonštrukcie**.

VAJNORY

549 000 €

Typicky ide o **starší alebo priebežne zrekonštruovaný rodinný dom** približne okolo **180–240 m²**, kde cenu najviac drží **pozemok, pokojná ulica, parkovanie** a **pocit vidieckejšieho bývania** v rámci Bratislavy.



Ceny bratislavských bytov (január, február, marec)

Byty boli v Q1 hlavným motorom realitného trhu. **Podľa NBS narástli ceny bytov za prvé tri mesiace roka o 3,5 % a medziročne sú vyššie o 11,1 %.**

Najsilnejšie sa hýbali menšie byty, hlavne 1-izbové, no pri väčších bytoch už vidieť väčšiu opatrnosť kupujúcich. Inak povedané: trh stále drží, ale neodpúšťa premrštenú cenu.

Pri predaji bytu dnes rozhoduje najmä **lokalita, stav, poschodie, výhľad, náklady a pocit, že kupujúci nekupuje problém, ale hotové riešenie.**

Preto v tabuľkách pracujeme s cenovým koridorom: **spodná hranica, stred a vrchná hranica.** Aby ste rýchlo videli, kde sa váš byt môže pohybovať, a kedy je cena správna a predáva a ľudia majú záujem o kúpu, alebo naopak odrádza, lebo je prestrelená.

STARÉ MESTO

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	5 660	6 090	6 520
2-izbový	4 860	5 560	6 260
3-izbový	4 570	5 300	6 030

RUŽINOV

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	5 320	5 390	5 460
2-izbový	4 460	5 010	5 560
3-izbový	4 010	4 380	4 740

PODUNAJSKÉ BISKUPICE

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	3 940	4 030	4 110
2-izbový	3 700	3 930	4 150
3-izbový	3 330	3 410	3 480

VRAKUŇA

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	3 270	3 490	3 700
2-izbový	3 040	3 680	4 310
3-izbový	3 210	3 580	3 960

NOVÉ MESTO

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	5 250	5 360	5 470
2-izbový	4 120	4 470	4 820
3-izbový	3 880	4 390	4 900

RAČA

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	4 690	4 760	4 830
2-izbový	3 770	4 120	4 470
3-izbový	3 480	4 040	4 610

KARLOVA VES

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	4 780	5 010	5 240
2-izbový	4 040	4 100	4 150
3-izbový	3 590	3 710	3 830

DEVÍNSKA NOVÁ VES

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	4 220	4 380	4 540
2-izbový	3 920	4 160	4 390
3-izbový	3 340	3 600	3 850

DÚBRAVKA

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	4 650	4 950	5 240
2-izbový	4 180	4 370	4 560
3-izbový	3 630	3 950	4 280

PETRŽÁLKA

Byt	Spodná hranica €/m ²	Stred (€/m ²)	Vrchná hranica (€/m ²)
1-izbový	4 850	5 120	5 380
2-izbový	4 290	4 580	4 880
3-izbový	3 640	4 100	4 570



Predávate byt v Bratislave? **Investujte do tejto skvelej pomôcky. Stojí len pár €!**

Toto vám môže výrazne pomôcť. Praktický e-book pre majiteľov bytov v Bratislave, **ktorí chcú predáť za čo najlepšiu cenu - bez lotérie pri určení ceny** a zbytočných nervov s predajom.

Čo v 33 stranovom e-booku získate?

Na jeho stranách vás prevedieme 3 krokmi, ktoré rozhodujú o predaji bytu v Bratislave:

1) Ukážeme vám, ako nastaviť cenu, ktorá byt predá a nie pochová

Nie spôsob „strelíme číslo a uvidíme, čo sa bude diať“, ale cenové pásmo, s ktorým viete robiť tie správne rozhodnutia.

2) Ako z bytu spraviť neodolateľný produkt, nie ďalší tuctový inzerát

Ako spraviť z bytu produkt s príbehom, výberom správneho typu záujemcov, kampaňou a obhliadkou, na ktorú ľudia nezabudnú.

3) Ako si vybrať správne realitku, ktorá pomôže a nie ublíži

Konkrétne signály a otázky, podľa ktorých spoznáte, kto vám vie skutočne pomôcť predáť a dodá pokoj... a kto vás môže stať nervy aj zľavy z ceny.



Chcem vedieť, ako predáť byt v Bratislave bez stresu a za čo najvyššiu cenu

Akú hodnotu má vaša *lokalita*?

Ako je na tom vaša lokalita? Rastie, starne, alebo stráca tempo? **Počet obyvateľov nie je len štatistika.** Je to signál, či sa ľudia do vašej časti Bratislavy **ťahujú, zostávajú v nej a vidia v nej budúcnosť.**

A to je dôležité aj pri cene nehnuteľnosti. Lokalita, o ktorú je dlhodobo záujem, má väčšiu šancu držať si hodnotu.

A často ju časom aj zvyšovať.

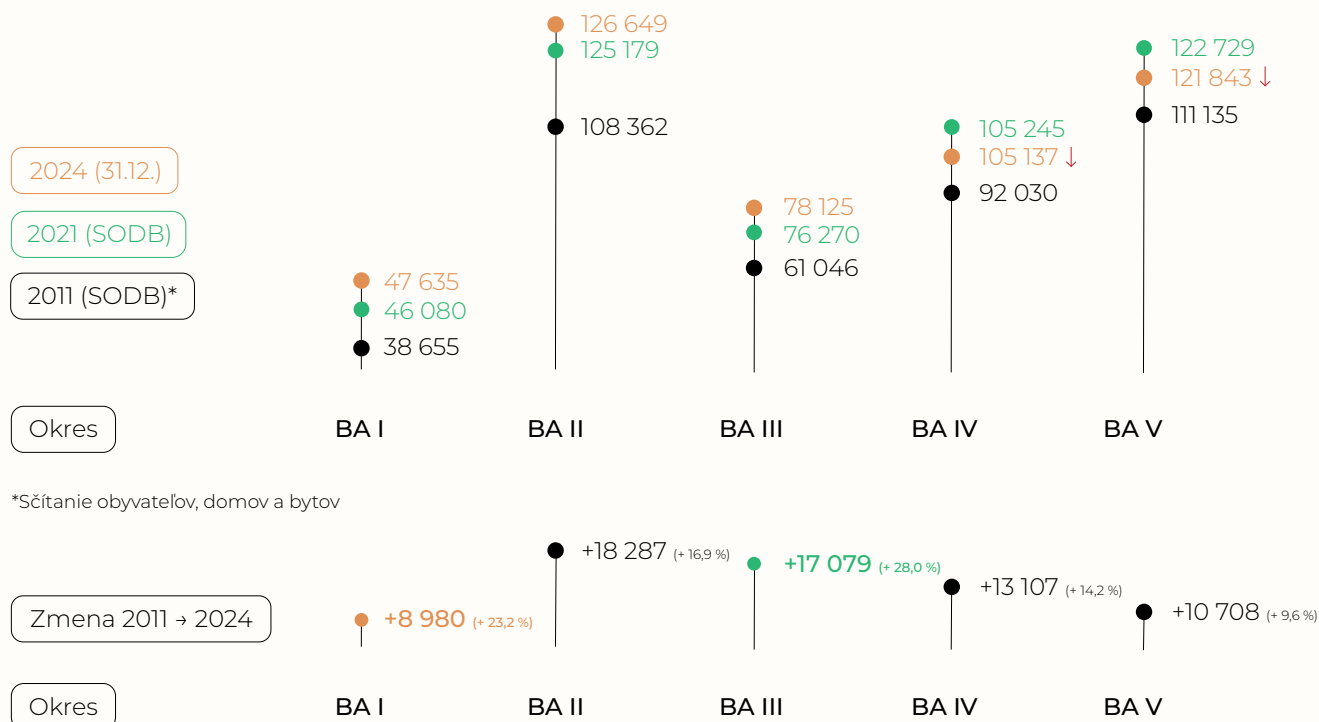


„Ľudia chcú bývať tam, kde to žije. Kde pribúdajú služby, rodiny, energia a dôvod zostať. Rast počtu obyvateľov preto nie je len číslo v grafe. Je to pulz lokality. A práve ten často napovie, či vaša nehnuteľnosť stojí na mieste, ktoré má pred sebou ďalší rast.“



Tomáš Porubský

Zakladateľ a CEO realitnej kancelárie PORUBSKÝ



Aká je nálada na trhu: Mám predávať?

Dopyt po bývaní v Q1 nezmizol. Práve naopak. Nové hypotéky za január, február a marec dosiahli spolu približne 6,56 mld. €, teda o niečo viac než v Q4 2025, kde to bolo 6,46 mld. €. Január začal opatrnejšie na 1,98 mld. €, február mierne stúpol na 2,06 mld. € a marec vyskočil na 2,52 mld. €. To je dobrý signál: kupujúci na trhu sú a financovanie funguje.

Netreba si to však pomýliť s bezhlavým boomom. NBS zároveň upozorňuje, že v prvom kvartáli boli ceny aj hypotéky rozkolísané a do trhu sa dostáva viac neistoty. Inak povedané: **ľudia kupujú, ale viac počítajú.** Porovnávajú, pýtajú sa, preverujú a pri zle nastavenej cene rýchlo odchádzajú ku konkurencii.

Mám teda predávať?

Áno, ak máte správne nastavenú cenu a dobrú prezentáciu. Trh stále vie odmeniť kvalitne pripravenú nehnuteľnosť. Ale ak cenu prestrelíte a poviete si „skúsím, veď Bratislava“, kupujúci vám to dnes veľmi rýchlo spočíta.



Užitočné tipy z prvej ruky od *Tomáša Porubského*



Čo hovoria dáta:

Trh sa nezastavil. Ceny bývania v Q1 podľa NBS narástli o 3,4 % oproti Q4 a medzoročne sú vyššie o 11,3 %. Ťahali to hlavne byty. Domy boli opatrnejšie a medzikvartálne mierne klesli. Pre majiteľov to znamená jednoduchú vec: **predávať sa dá dobre, ale nie hocijako. Kupujúci na trhu sú, no pri zlej cene alebo slabej prezentácii idú rýchlo ďalej.**

Čo hovoria iní odborníci:

NBS upozorňuje, že v Q1 boli mesačné dáta rozkolísané. Január po silnom decembri ochladol, február vytiahol byty a marec priniesol opačný pohyb pri domoch. To nie je panika. Skôr signál, že **trh je menej jednoznačný. Kupujúci stále kupujú, ale viac počítajú. Aj preto dnes vyhráva nehnuteľnosť, ktorá má jasnú cenu, dobrý príbeh a pôsobí dôveryhodne od prvého kliknutia.**

Moja predikcia na *najbližšie obdobie*

BYTY

Pri bytoch očakávam **pokračovanie dopytu**, ale nie bezhlavé naháňanie cien. **Najlepšie budú fungovať menšie a dobre pripravené byty v lokalitách s jasným dôvodom kúpy:** dostupnosť, služby, MHD, stav domu, nízke náklady.

Vrchnú cenu dosiahnu hlavne byty, pri ktorých kupujúci necíti ďalší problém po kúpe, ale hotové riešenie.

DOMY

Domy budú viac o **selekcii**. Cena sa už nebude obhajovať len tým, že „je to dom v Bratislave“. Kupujúci bude pozerieť pozemok, ulicu, parkovanie, technický stav a koľko peňazí ešte bude musieť do domu investovať po kúpe.

Silné domy v dobrom stave si cenu udržia. Pri domoch s väčšími nákladmi na rekonštrukciu bude väčší tlak na vyjednávanie.

DĹŽKA PREDAJA

Správne nacenенý a **dobre pripravený byt** by mal typicky nájsť vážneho záujemcu približne do **4 až 8 týždňov** od spustenia kampane. **Pri domoch je to individuálnejšie, orientačne skôr 8 až 16 týždňov.**

Ak sa však prestrelí cena, zanedbá príprava alebo prezentácia nepovie kupujúcemu jasné „prečo práve toto“, predaj sa môže natiahnuť aj na dvojnásobok. A vtedy už väčšinou ťaháte za kratší koniec.

Krátky rozhovor
s CEO Alto Real
Estate *Rastislavom
Valovičom*

Trh s nehnuteľnosťami **prechádza rôznymi fázami**. Kde sa nachádza dnes, kam sa bude **uberať** v najbližších mesiacoch a máte kupovať teraz alebo **ešte počkať**?

Aj tieto otázky sme položili expertovi a tu sú odpovede!



Ked' sa dnes pozriete na trh novostavieb v Bratislave, v akej fáze podľa vás sme?

Sme v prechodovej fáze, ktorá je paradoxne zdravá. Trh sa po rokoch extrémov vrátil k realite. Kupujúci dnes rozmýšľajú, porovnávajú a pýtajú sa „prečo“ - nie sú ochotní kúpiť naslepo. A to je dobré.

Nemyslím si, že ide len o krátku prestávku. Skôr sa formuje nový normál, rast cien nebude plošný, ale rozdielový. Kvalitné projekty v dobrých lokalitách si cenu obhájajú. Priemerné nie. Éra „ak kúpiš dnes, zajtra je drahšie“ sa skončila. Ale návrat stabilného rastu? Áno, len bude viac o kvalite než o šťastí.

Čo dnes pri kúpe novostavby rozhoduje najviac?

Na prvý pohľad vyhráva mesačná splátka. To je realita. **Ale v skutočnosti rozhoduje kombinácia troch vecí:**

- > Celkový pocit istoty, že nekupujem „mačku vo vreci“
- > Lokalita a okolie, nie len adresa na mape
- > Kvalita projektu, ktorá sa prejaví v čase

Cena je dôležitá, ale nie absolútna. Ľudia sú dnes **ochotní zaplatiť viac, ak rozumejú, za čo.** Energetická úspornosť, dispozícia, svetlo, verejný priestor, to už nie sú bonusy, ale očakávania.

Ako vie bežný kupujúci rozpoznať kvalitný projekt?

Najväčší rozdiel je v tom, či projekt vznikol ako produkt, alebo ako miesto pre život. **Bežný kupujúci si to vie všimnúť podľa troch jednoduchých vecí:**

- > **Ako projekt pracuje s verejným priestorom**, je to zvyšok, alebo hodnota?
- > **Dávajú dispozície zmysel** alebo len „sedia na excel“?
- > **Čo sa stane s projektom o 10-15 rokov**, zostarne dôstojne, alebo rýchlo?

Kvalitný projekt nemusí kričať. Často je pokojný, premyslený a nadčasový. A hlavne: developer sa zaň nehanbí ani po kolaudácii.

Aký vývoj očakávate v najbližších mesiacoch?

Ak sa vo svete neudeje nič katastrofické, očakávam **mierny rast dopytu**, najmä pri overených projektoch, **stabilizáciu cien**, nie dramatické výkyvy a **pomalšie, ale zdravšie tempo predaja**.

Predaj novostavieb v Bratislave sa ustáli na 2800 - 3000 bytov ročne. **Hlavným faktorom bude dôvera. Nielen v úroky či ekonomiku, ale v konkrétny projekt a developera.**

Ľudia už nechcú riskovať. Chcú vedieť, že to, čo vidia dnes, bude fungovať aj zajtra.

Čo radiť ľuďom, ktorí váhajú, či kúpiť hneď alebo čakať?

Nesledujte len titulky a ceny. Sledujte:

- *Ponuku v konkrétnej lokalite, ubúda alebo pribúda?*
- *Kvalitu projektu, nie marketing*
- *Vlastnú životnú situáciu, nie prognózy na YouTube*

Ak projekt dáva zmysel dnes, bude ho dávať aj o 10 rokov. Pokiaľ ho kupujete len preto, že „možno bude drahšie“, radšej počkajte. Dobré rozhodnutia v bývaní nevznikajú zo strachu, ale z porozumenia.

Ktorý projekt Alto Real Estate máte osobne najradšej a prečo?

Pre mňa osobne je to Florian Residence, prvá etapa.

V území sa už nachádza veľa dominánt: NBS, Stavebná fakulta, prevrátená pyramída rozhlasu, kostol Blumentál. Florian teda nie je projekt, ktorý kričí. A to bol od začiatku zámer. Chceli sme, aby bol citlivo zasadený do prostredia existujúcich dominánt, aby ich rešpektoval a dopĺňal, nie prehlušil.

Tu sú ďalšie veci, ktoré sa mi na ňom páčia:

Materiály a kvalita

Použili sme špičkové materiály, vrátane kameňa na fasáde, a celý projekt sme robili s veľkým dôrazom na detail. Nie pre efekt, ale pre dlhú životnosť a pocit, že dom má váhu aj po rokoch.

Energetická aktivnosť

Florian Residence je prvá energeticky aktívna bytová budova v Bratislave. A toto prvenstvo jej už nikto nevezme.

Technológia

Suché zemné vrty z 1 kWh elektrickej energie dokážu vyprodukovať približne 30-40 kWh tepla či chladu.

Chladenie cez aktívne jadro stavby

Ochladzuje sa celý skelet, ktorý potom v lete rovnomerne sála chlad.

Teplo cez podlahové kúrenie

Áno, znamená to dvojité rozvody - chlad v strope, teplo v podlahe. Zdvojené náklady.

Ale práve toto je presne ten moment, kde sa láme rozdiel medzi priemerným a premysleným projektom. My sme sa rozhodli, že komfort a dlhodobá udržateľnosť majú prednosť pred lacnejším riešením. Florian Residence pre mňa nie je o technológiách ani o certifikátoch. Je o postoji. O tom, že keď už niečo robíme, tak s citom, pokojom a zmyslom pre detail. A že aj tichý dom môže mať silný názor.



Naplánujte si úspešný predaj nehnuteľnosti

—> Predávate alebo plánujete predávať byt alebo dom v Bratislave? **Vyžiadajte si krátky bezplatný hovor**

Ďakujeme,

že ste si od nás stiahli pomôcku na určenie ceny nehnuteľnosti v Bratislave. Teraz je čas urobiť ďalší krok a **získať osobné odpovede na mieru**, pre váš konkrétny byt či dom. **Tomáš Porubský**, zakladateľ PORUBSKÝ realitná kancelária, ktorý predal viac ako **250 nehnuteľností za 10 rokov** vám na konzultácii zadarmo pomôže:

- > **Určiť presnú cenu** vašej nehnuteľnosti
- > **Navrhnuť stratégiu** predaja na mieru
- > **Odhaliť konkrétne nástroje** pre úspešný predaj

Urobí to zadarmo, lebo verí, že to je najlepší spôsob, ako vám pomôcť. A isté percento ľudí ho požiada, aby predával za nich. Je to podľa vás fér? Ak áno, **kliknite na tlačítko nižšie alebo si nasnímajte QR kód a vyžiadajte si bezplatný hovor**, aby sme zistili, či a ako vám dokážeme pomôcť.



Chcem bezplatný hovor s Tomášom Porubským



Kto pre vás pripravil tento dokument a ako vám vieme ďalej pomôcť?

Sme PORUBSKY realitná kancelária a našou filozofiou je, že **meníme predaj nehnuteľnosti z remesla na umenie s výsledkami**. 10 rokov na trhu. 250+ predajov. V hodnote cez 46 mil. €.

Prečítajte si, ako obyčajné predaje meníme na príbehy, ktoré predávajú.



Chcem sa dozvedieť
viac o PORUBSKY
realitná kancelária

PORUBSKY
REALITNÁ KANCELÁRIA