

KWARTALNIK
Biznes Przy Kawie



Marzena
Krawczyk

**NIERUCHOMOŚCI
ODŻYWAJĄ**

Optymizm w branży po długim okresie stagnacji.
Według klientów – „taniej już nie będzie”.

VILLA M MARZENA KRAWCZYK

Nasze Biuro stawia na jakość oraz relację z klientem.

Współpraca z innymi biurami jest dla nas podstawą w procesie sprzedaży lub zakupu różnego rodzaju nieruchomości.



Z branżą nieruchomości jestem związana od 2018 roku. W 2019 roku uzyskałam licencję wykonywanego zawodu. W swojej pracy stawiam na profesjonalizm oraz nieustanne poszerzanie swojej wiedzy.

W 2022 roku założyłam swoje biuro nieruchomości, w którym buduję zespół licencjonowanych pośredników na terenie Śląska i Wrocławia.

Jako butikowe biuro nieruchomości skupiamy się przede wszystkim na jakości usług oraz relacjach z klientami. Dzielimy także współpracę z innymi biurami nieruchomości, pracując przy tym na umowach ekskluzywnych, gdzie klient ma swojego agenta na wyłączność.

Każdy klient obsługiwany jest indywidualnie, bo każdy ma inne potrzeby. Zawsze staję na wysokości zadania, również w trudnych przypadkach. Klient zostaje wyedukowany w temacie etapów współpracy, strategii marketingowej oraz planu współpracy.

Szczerść, etyka i zaufanie towarzyszą mi na każdym etapie pracy z klientem.

Prywatnie – mama 4 dzieciaków, partnerka świetnego fotografa. Pasjonatka pięknych wesel. Absolwentka Kryminologii, szczerą fanką literatury Hołysta. Zakochana w pieszych wędrówkach szlakami gór Polski.

**STAŁE POSZERZANIE WIEDZY ORAZ
NIEUSTANNE PODNOSZENIE POPRZECZKI
– TO NASZA CODZIENNOŚĆ!**

MARZENA KRAWCZYK

WŁAŚCICIEL BIURA NIERUCHOMOŚCI
VILLA M

s. 4-5

MACIEJ KLÓSKA

PREZES ZARZĄDU DPIN S.A.

s. 6-7

GEDEUS

ZARZĄDZANIE NAJMEM

s. 8-9

ŁUKASZ KIEŁEK

EKSPERT DS. LEASINGU

s. 10-11

ILONA MASTALERZ

PRO-PER-TY POLSKA
NIERUCHOMOŚCI I SZKOLENIA

s. 12-15

CEZARY ZAWADZKI

DORADCA UBEZPIECZENIOWY

s. 16-17

ANGELIKA POPOWICZ

EKSPERT DS. KREDYTÓW

s. 18-19

TOMASZ BYCZEK

PROSTA KSIĘGOWOŚĆ

s. 20-23

GRZEGORZ GWIZDAŁA

AVIFLAT NIERUCHOMOŚCI

s. 24-25

JACEK KOBYLIŃSKI

TRENER MENTALNY

s. 26-27



WRÓCIŁ OPTYMIZM NA SALONY RYNKU NIERUCHOMOŚCI



W I kwartale 2023 roku znacznie ożywił się rynek nieruchomości, po tym, jak niepewna sytuacja związana z wybuchem wojny za naszą granicą oraz decyzje banków o zakończeniu łatwego dostępu do kredytów znacznie obniżyły zainteresowanie potencjalnych kupujących.

Efektom przebudzenia jest przede wszystkim zapowiedź programu rządowego „Bezpieczny kredyt 2%” na zakup pierwszego mieszkania. Chcący kupić swoją pierwszą nieruchomość już rozpoczęli poszukiwania, jednak osoby, które oczekiwały na obniżki cen nieruchomości, mające gotówkę lub zdolność kredytową, nie chcą odwlekać decyzji z obawy przed podwyżką cen uruchomioną właśnie przez ten program.

Zachodzące optymistyczne zmiany doprowadziły do niewielkiej podwyżki cen ofertowych – I kwartał br. to lekkie wzrosty średnich cen mieszkań, o około 2–3%. Program zakładający możliwości posiadania swojego pierwszego M1, to nie jedyna zachęta, aby zainteresować się teraz nabyciem nieruchomości. Złagodzenie przez Komisję Nadzoru Finansowego wymogów o udzieleniu kredytów i utrzymanie stóp procentowych na niezmiennym poziomie – to dodatkowe bodźce do podjęcia decyzji.

Obserwując to, co dzieje się w mojej branży, zauważyłam również pewne zachowanie, które wskazuje na to, że chcący nabyć nieruchomość przyzwyczaili się do sytuacji na rynku. Nieruchomości – a szczególnie grunty – pozostają nadal jedną z najbardziej bezpiecznych inwestycji na zamrożenie gotówki. Coraz więcej jest realnie zainteresowanych klientów, a tym samym – coraz mniejsze negocjacje cenowe „w dół” poruszane są w rozmowach.



Świadomość tego, że „bańka” w nieruchomościach nie uległa jednak pęknięciu w tym najbardziej newralgicznym momencie, wskazuje na świadomość klientów, że „taniej już nie będzie”.

Wzrost cen odnotowano w największych miastach, szczególnie na kawalerkach, w granicach 2–6%. Do łask wróciły mieszkania o mniejszym metrażu, a najmy utrzymują swoją wysoką pozycję.

Jeżeli jednak oczekiwania możliwości nabycia swojego wymarzonego M1, dzięki wprowadzeniu programu rządowego „Bezpieczny Kredyt 2%”, okażą się zbyt optymistyczne, to rynek sektora nieruchomości czeka kolejne ostudzenie.



VILLAM.PL
FACEBOOK: VILLA M KRAWCZYK NIERUCHOMOŚCI



Dolnośląski Park
Innowacji i Nauki S.A.

MACIEJ KLÓSKA

Prezes Zarządu DPIN S.A.

JEDNYM
Z KLUCZOWYCH
OBSZARÓW NASZEJ
DZIAŁALNOŚCI



JEST WSPIERANIE
INNOWACJI
ORAZ
POKAZYWANIE
DOSTĘPNOŚCI
NOWYCH
TECHNOLOGII,
SZCZEGÓLNIE
DRUKU 3D

DPIN.PL

[FACEBOOK: DOLNOŚLĄSKI PARK INNOWACJI I NAUKI](https://www.facebook.com/dolnoslaskiparkinnowacjiinauki)

Dolnośląski Park Innowacji i Nauki S.A. to miejsce, gdzie zrealizować swoje projekty mogą wszyscy, którzy chcą podejmować innowacyjne wyzwania zawodowe.

Patrzymy optymistycznie w przyszłość, a towarzyszy nam hasło – „Z innowacją i nauką”!

DPIN pełni istotną rolę w promowaniu innowacyjnych rozwiązań oraz wspieraniu przedsiębiorców z zakresu inteligentnych specjalizacji i obszaru przemysłu 4.0. W ramach współpracy z Fundacją Platforma Przemysłu Przyszłości tworzy punkty testowania technologii, organizuje szkolenia oraz udostępnia narzędzia druku 3D przedsiębiorcom.

CZAS NA ERĘ DRUKU 3D – Z DPIN S.A. TO BANALNIE PROSTE I SKUTECZNE!



Inkubator Druku 3D zlokalizowany w Dolnośląskim Centrum Druku 3D skierowany jest w szczególności do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, które dopiero zaczynają działalność i nie mają jeszcze swoich obiektów produkcyjnych, warsztatowych czy magazynowych.

Inkubator 3D dysponuje obszerną halą warsztatowo-produkcyjną, która obejmuje powierzchnię aż 5 tys. m² i jest idealna do prowadzenia zaawansowanych procesów produkcyjnych związanych z technologią druku 3D. Hala zapewnia optymalne warunki dla realizacji różnorodnych projektów. To miejsce, gdzie innowatorzy, naukowcy i przedsiębiorcy mogą eksperymentować, tworzyć prototypy oraz wdrażać nowatorskie rozwiązania związane z drukiem 3D.

Oprócz hali warsztatowo-produkcyjnej DC3D posiada nowoczesną przestrzeń biurową o powierzchni 1,3 tys. m². Dzięki połączeniu hali oraz powierzchni biurowej Dolnośląskie Centrum Druku 3D tworzy sprzyjające środowisko dla rozwoju i współpracy w dziedzinie druku 3D i nie tylko.

Jest to miejsce, w którym z pasją i zaangażowaniem realizowane są projekty o znaczącym potencjale innowacyjnym, przyczyniające się do rozwoju przemysłu i społeczności naukowej.

Poza budynkiem DC3D, na terenie Dolnośląskiego Parku Innowacji i Nauki S.A. znajdują się dwa biurowce Business House i Idea House posiadające powierzchnie komercyjne do wynajęcia, w których siedziby mają znane na europejskim rynku firmy z obszaru automatyki przemysłowej i robotyki, np. – Fanuc Polska Sp. z o.o. , Proccobot Sp. z o.o czy Optident Group Sp. z o.o.

„Potwierdzeniem naszych ambicji i możliwości na rynku powierzchni biurowych jest współpraca z firmą Mauffrey Polska Sp. z o.o., globalną francuską firmą transportową, która dołączy do najemców Dolnośląskiego Parku Innowacji i Nauki S.A. od września tego roku” – podkreśla Maciej Klóska, Prezes Zarządu DPIN S.A.



MARIUSZ
Współwłaściciel



PIOTR
Współwłaściciel

Gedeus

**ZARZĄDZANIE NAJMEM
DŁUGOTERMINOWYM
MIESZKAŃ
W KRAKOWIE
ORAZ
DORADZTWO
INWESTYCYJNE
W OBSZARZE
NIERUCHOMOŚCI**



- ŚWIADCZENIE USŁUG NA WYSOKIM POZIOMIE
- DBAŁOŚĆ O JAKOŚĆ OBSŁUGI KLIENTA Z UWZGLĘDNIENIEM JEGO POTRZEB
- RELACYJNY CHARAKTER WSPÓŁPRACY

GEDEUS.COM
[FACEBOOK: GEDEUS](https://www.facebook.com/gedeus)

Działamy od 2018 roku. Dbamy o to, aby właściciele mieszkań w Krakowie, którzy powierzają nam je w zarządzanie, spali spokojnie. Ich nieruchomości mają być bezpieczne oraz regularnie na siebie zarabiać. Wszelkie sprawy związane z kontaktami z najemcami, usterkami, rozliczeniami, przeglądami czy windykacjami to nasze zadania.

Dążymy do uzyskania ponadprzeciętnych zysków z najmu dla właściciela mieszkania. Zapewniamy stały dochód z najmu, określając, jaką kwotę miesięcznie można uzyskać.

Przyjmując mieszkanie do oferty, wykonujemy bezpłatną konsultację, informując klienta, jak niewielkimi nakładami można zwiększyć atrakcyjność mieszkania i uzyskać większe stawki od najemców.

CHCESZ ZARABIAĆ NA WYNAJMIE MIESZKANIA W KRAKOWIE? ZOBACZ, JAKIE TO PROSTE!



W ciągu 5 ostatnich lat zbudowaliśmy długofalowe współpracy z naszymi klientami. Gedeus obsługuje aktualnie 60 właścicieli mieszkań na wynajem długoterminowy w Krakowie i ma pod opieką ponad 300 najemców.

Zgłaszają się do nas także klienci, którzy chcą zbudować **portfel mieszkań** na wynajem w Krakowie. Przykładowo, jeden z klientów chciałby osiągać 10 tys. euro miesięcznie z najmu. Za kilka lat planuje z rodziną przeprowadzić się do Barcelony i chce uzyskiwać dochód pasywny z najmu mieszkań.

Inny klient inwestuje swoje nadwyżki w mieszkania na wynajem, **budując dzięki temu swoją przyszłą emeryturę**. Na każdą tego typu potrzebę staramy się znaleźć odpowiednie rozwiązanie, aby pomóc w realizacji planu inwestycyjnego.

W minionych latach zrealizowaliśmy łącznie ponad 100 gotowców inwestycyjnych, tj. inwestycji polegających na wyszukaniu okazji inwestycyjnej, przeprojektowaniu mieszkania z uwzględnieniem zwiększenia rentowności z najmu oraz nadzorze nad remontem. Dlatego dziś możemy pomóc klientom także w:

- **doradztwie inwestycyjnym** – pomagamy zidentyfikować i nazwać potrzeby inwestycyjne klienta i dobrać odpowiednią nieruchomość,
- **dostępie do okazji inwestycyjnych** – w 2022 roku zakupiliśmy blisko 40 okazji inwestycyjnych,
- **projektowaniu mieszkań** – celem zwiększenia funkcjonalności oraz maksymalizacji zysków z najmu.

Mamy także dostęp do bazy sprawdzonych kontaktów: ekip remontowych, dekoratorów wnętrz, fachowców, ekip sprzątających, fotografów, specjalistów od ubezpieczeń itd.

Od osób, które zgłaszają się do nas ze swoimi nieruchomościami, często słyszymy, że pozytywnie mówią o nas właściciele mieszkań, ale także sami najemcy. **Bardzo nas to cieszy, że biznes można prowadzić w duchu dobrych relacji i że w parze z profesjonalną obsługą idzie również przyjemność ze współpracy.**



ŁUKASZ KIELEK

Ekspert ds. leasingu

OD 2012 ROKU
ZAJMUJĘ SIĘ
LEASINGIEM

WALCZĘ
O SPRAWĘ

– TAM, GDZIE INNI
DAWNO
ODPUŚCILI



ZNAJDUJĘ
ROZWIĄZANIA

DLA FIRM
I LEASINGÓW,
KTÓRE WYDAJĄ SIĘ
NIEMOŻLIWE DO
ZREALIZOWANIA

Wiem, jak skutecznie przeprowadzić nietypowe transakcje zakupu, np.:

- oświetlenia LED,
- wyposażenia restauracji, siłowni, systemów parkingowych, sprzętu medycznego, spadochronów, kontenerów itp.

Najlepiej odnajduję się we współpracy z branżą medyczną (w tym kosmetyczną), a także w branży IT.

W ostatnich miesiącach mam często do czynienia z firmami pochodzącymi z branży stalowej, IT oraz poligraficznej.

Współpracuję zarówno z firmami TOP10 w branży leasingowej, jak i z mniejszymi firmami, które zajmują ciekawe nisze.

JAK PRAWIDŁOWO PODEJŚĆ DO USŁUGI LEASINGOWEJ?



W ostatnich tygodniach doszedłem do pewnych zaskakujących wniosków. O ile wiedza o kredytach, o sposobach ich uzyskania, spłacania i możliwościach przeniesienia płatności, jest na dość wysokim poziomie, o tyle wiedza dotycząca finansowania za pomocą leasingu, jest w moim odczuciu niewystarczająca. Często firmy, które miały okazję podpisać kilka czy kilkanaście umów leasingowych, nie wiedzą, dlaczego właściwie rata kształtuje się na danym poziomie.

Jak przygotować się do rozpoczęcia procedury leasingowej?

1. Wybierz przedmiot, który chcesz finansować.

Sprawdź, czy dany sprzęt jest akceptowany u Twojego leasingodawcy. Jeśli pierwsza firma odmówi, sprawdź w innych. Może się okazać, że pierwsza firma leasingowa odmówiła ze względu na wewnętrzne zasady, a inny finansujący stwierdzi, że dla nich Twój przedmiot jest możliwy do kupienia.

2. Zdecyduj, jakie parametry Cię interesują (wpłata, okres finansowania).

Sprawdź, na jaką wpłatę własną możesz lub chcesz sobie pozwolić. Firmy leasingowe lubią, aby wpłata własna wynosiła co najmniej 10%, ale im wyższa wpłata własna, tym większa szansa na pozytywne rozpatrzenie wniosku leasingowego. Są jednak sytuacje, kiedy otrzymuje się finansowanie nawet na 0% wkładu.

3. Omów z doradcą, które firmy będą najlepsze dla Twojego sprzętu.

Skorzystaj z usługi doradczej. Doświadczony doradca leasingowy będzie wiedział, w jakich firmach leasingowych Twój przedmiot będzie preferowany. Pomoże wybrać Ci taką firmę, w której będzie najlepsza oferta.

4. Wybierz najbardziej korzystną dla Ciebie ofertę.

Doradca sprawdzi, czy faktycznie dana oferta jest najtańsza. Podpowie, na co zwrócić uwagę, jakie są koszty dodatkowe oraz która tabela opłat i prowizji jest najprostsza.

5. Przygotuj odpowiednie dokumenty do wniosku.

Zdecydowana większość firm leasingowych wymaga uzupełnienia odpowiedniego wniosku. Każdy wniosek jest trochę inny, ale wiele informacji się powtarza. Do większości wniosków, w procedurze standardowej, wymagane będą dokumenty finansowe za dwa okresy – najczęściej będzie to rok miniony oraz rok aktualny.



ILONA MASTALERZ

PRO-PER-TY Polska
Nieruchomości i Szkolenia

- PRZYNALEŻYMY DO **OGÓLNOPOLSKIEGO MLS** I REGIONALNYCH STOWARZYSZEŃ
- WSPÓŁPRACUJEMY TAKŻE Z WIELOMA INNYMI BIURAMI ZLOKALIZOWANYMI **NIEMAL W KAŻDYM ZAKĄTKU POLSKI**
- ZAKRES NASZYCH USŁUG DOTYCZY **KAŻDEGO RODZAJU NIERUCHOMOŚCI**, MIESZKALNYCH ORAZ KOMERCYJNYCH, NA TERENIE CAŁEGO KRAJU

PRO-PER-TY.PL
FACEBOOK: PROPERTY POLSKA
NIERUCHOMOŚCI REAL ESTATE AGENCY

PRO-PER-TY Polska Nieruchomości i Szkolenia to grupa biur nieruchomości budowana na standardach międzynarodowych i ponad 20-letnich doświadczeniach naszego zespołu.

Wspieramy naszych klientów w sprzedaży, kupnie oraz wynajmie nieruchomości.

Podejmując się poszczególnych zleceń, widzimy przede wszystkim człowieka i jego indywidualne potrzeby oraz oczekiwania.

Posiadamy wieloletnie doświadczenie w kontaktach międzynarodowych.

Własne oddziały mamy w kilku miastach, ale dzięki szerokim kontaktom wynikającym z organizacji szkoleń i nie tylko, **maksymalizujemy zasięg docierania z naszymi ofertami.**

EDUKACJA W BRANŻY NIERUCHOMOŚCI



Wyobraźmy sobie, że w Twojej głowie rodzi się pomysł – **zostanę agentem nieruchomości...** Co dalej? Gdzie się uczyć, od kogo? Jak długo muszę się uczyć? Jaki jest zakres wiedzy, który musi/powinien przyswoić dobry agent nieruchomości, aby dobrze i bezpiecznie pracować dla swoich klientów? Okazuje się, że do wyboru mamy wiele uczelni, kursów i szkoleń. Trudno zaprzeczyć, że każdy z nich da pewien zakres wartościowej wiedzy – ale czy pełen?

Warto na tym etapie wspomnieć, że w branży nieruchomości, aktualnie, w żaden sposób nie weryfikuje się osób napływających do obsługi klientów, którzy sprzedają swoje nieruchomości, a co za tym idzie, sprzedają to, co jest najczęściej majątkiem ich życia. Mało który klient ma również świadomość, że **biuro nieruchomości może otworzyć praktycznie każdy, kto jest pełnoletni, założyć działalność gospodarczą oraz wykupi ubezpieczenie swojej działalności.**

Najniższa kwota, od jakiej można wykupić ubezpieczenie, to 25 tys. euro. Większość prowadzących działalność ma polisy zaczynające się właśnie od najniższych kwot. Znalazienie mieszkania w tym budżecie jest praktycznie niemożliwe. Łatwo się domyślić, że w wypadku popełnienia błędu przez niewystarczająco dobrze przygotowaną osobę do pracy – **wartość ubezpieczenia nie jest w stanie pokryć naprawy szkody.**

Czy wszystko, co jest oferowane na rynku szkoleniowym, jest warte uwagi?

Można by powiedzieć, że jest już dobrze, ale muszę przyznać, że niestety mamy różnej jakości szkolenia i szkoleniowców. Od wybitnych, po tych, którzy przeprowadzili kilka transakcji i postanowili uczyć innych, licząc na szybki zarobek. Dlatego też praktyki, jakie są promowane, pozostawiają wiele do życzenia. Uczestnicy szkoleń, często „łykają” to, co usłyszą, jako jedyną słuszną drogę, nie zdając sobie sprawy z tego, że dróg jest wiele. Klienci pobierają różnego rodzaju umowy z Internetu, szukają tam informacji, a te często wprowadzają w błąd. Nierzadko słyszę o praktykach, które są na granicy etyki zawodowej lub wręcz są niedozwolone prawnie.

Kiedy ponad 8 lat temu rozpoczynaliśmy aktywność w zakresie szkoleń oraz otwieraliśmy się na dzielenie się wiedzą z innymi biurami, była to rzadkość, a także wielka potrzeba. Zawsze jednak chcieliśmy dostarczać swoim agentom najlepszej jakości szkoleniowców – ekspertów w danej dziedzinie.

W PRO-PER-TY POLSKA NIERUCHOMOŚCI I SZKOLENIA – zawsze zanim zatrudnimy szkoleniowców, sprawdzamy jakość przekazu pod kątem merytorycznym, praktycznym, ale i formy prowadzonych wykładów. W naszej branży wiedza to bardzo złożona liczba trudnych, a także wymagających tematów. To, w jaki sposób szkoleniowiec prowadzi wykład czy warsztaty, jest sprawą kluczową – w kontekście tego, z jaką wiedzą wyjdzie uczeń.

Predyspozycje a umiejętności

Może się zdarzyć, że agent, który nie ma „zacięcia” prawniczego, będzie osobą świetnie nawiązującą kontakty, prowadzącą mediacje czy negocjacje. Jeśli jednak nie będzie miał wsparcia merytorycznego z zakresu prawa, to może podążyć prostą drogą do dużych kłopotów – dla niego i jego klientów.

Jakie kompetencje i zakres wiedzy powinien posiadać agent nieruchomości?

Panuje obiegowa opinia, że agent „bierze pieniądze za otwarcie drzwi”. Nie ma nic bardziej niesprawiedliwego w ocenie naszej pracy. Bywa, że i otwarcie drzwi jest wyzwaniem. Kwestie techniczne to jedno, ale załagodzenie wzburzenia klientów, kiedy nastawili się na obejrzenie nieruchomości i przejechali przez całe miasto, aby zobaczyć lokal, co się nie sfinalizowało, czasami wymaga dużego wyczucia. Jak pojawia się taka sytuacja, winą zawsze obarczona jest osoba prezentująca. Zatem agent musi umieć budować relacje i radzić sobie w nieprzewidzianych sytuacjach, a takich jest sporo w naszej pracy.

Odporność na stres – huśtawka nastrojów nie jest dla każdego, trzeba to lubić lub uodpornić się na bardzo różnych, często trudnych klientów czy zaskakujące sytuacje.

Nauka rozpoznawania typów osobowości i umiejętność dopasowania się do klienta, to jedno z elementarnych umiejętności. Jest to bardzo trudne. Często nawet z najbliższymi nie potrafimy się zrozumieć i wypracować kompromisów – to jak zatem osiągnąć mistrzostwo w kontaktach z obcymi? Uczyć się i praktykować.

Umiejętności mediacji czy negocjacji – kiedy mamy do czynienia z np. zwaśnionymi stronami transakcji i nie ma jednomyślności lub ze współnikami, którzy mają całkiem inne charaktery. Znalezienie kompromisów czy oddzielenie stron transakcji i uzasadnienie, że tak będzie najlepiej, bywa kluczowe. Zdajemy sobie sprawę z tego, że transakcje czasami nie dochodzą do skutku, bo np. ktoś, „źle” się popatrzył czy niefortunnie coś powiedział. Często jesteśmy buforem pomiędzy stronami, a to bywa bardzo trudne.

Umiejętności analityczne, kojarzenie przyczyny ze skutkiem – dla niektórych jest to bardzo twardy orzech do zgryzienia. Dobry agent, zanim przyjmie nieruchomość do sprzedaży, powinien wykonać kilka analiz. A jak niestety zwykle się zdarza? Nie robi się żadnej analizy.

Marketing

W tym miejscu należałoby przejść od przygotowania nieruchomości do sprzedaży, nierzadko czynności porządkowe są numerem jeden, a jeśli myślisz, że każdego właściciela nieruchomości łatwo przekonać do tych czynności, jesteś w błędzie. Bywają nieruchomości, w których nie ma gdzie postawić nogi, zagracone, zaniedbane, latami zbierane są rzeczy, śmieci, to są trudne rozmowy i trudne sprzedaże. Agent nie może oceniać klienta, ma ocenić sytuację i znaleźć rozwiązanie. Znajomość środków komunikacji z klientami, sprawne poruszanie się w social mediach czy wiedza na temat sztucznej inteligencji stają się teraz niezbędne w naszej branży.

Za pan brat z prawem

Prawnik studiuje 5 lat, później aplikacja, egzaminy. Oczywiście nie jest możliwe, aby każdy agent posiadał całą wiedzę i w tym zakresie, jeśli nie ma wykształcenia prawniczego. Wiele osób nie zastanawia się nad tym, że zwykle w biurze nie możemy odpowiadać za błędy prawne, gdyż ubezpieczenie biur nieruchomości nie obejmuje np. pisania umów. W dużym uproszczeniu – pośrednik ma skojarzyć strony, jednak dziś oczekuje się od nas szczególnej wszechstronności. MUSIMY posiadać przynajmniej podstawową wiedzę prawną, aby wiedzieć, na co zwrócić uwagę, np. przy omówieniu umowy pośrednictwa, w której jest 8 załączników! Natomiast w innych wypadkach związanych z prawem, musimy wiedzieć, z kim przeprowadzić konsultacje, jeżeli nasza wiedza jest zbyt uboga.

Podatki

Nie znam osoby, która lubi podatki, nawet księgowi mają z nimi kłopot, szczególnie w obecnych czasach. Czy agent jest księgowym? Zwykle nie, ale znów MUSI mieć wiedzę podstawową.

Miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, czyli MPZP

Czytać powinien potrafić każdy człowiek, ale czytać to jedno, a czytać ze zrozumieniem miejscowe plany zagospodarowania, to już inna bajka. Czy agent powinien potrafić poruszać się sprawnie w tym obszarze? Oczywiście, że tak.

Geodezja, geologia, budownictwo, architektura

Każdy agent powinien mieć podstawową wiedzę w obszarach geodezji, geologii, budownictwa, a nawet architektury.

Czy wystarczy iść na kurs, który trwa np. 70 godzin? Czy wystarczy „zaliczyć” kilka szkoleń, a może studia podyplomowe? **W mojej ocenie – tylko praktyka czyni mistrza.** Jedyłą stałą w życiu jest zmienna, a ta branża nie odstaje od tej reguły, tylko ją w 100% potwierdza. **Uczyć się musimy dla siebie i naszych klientów systematycznie, w różnych obszarach niezbędnej wiedzy.**

„Życzę Państwu kontaktów z dobrymi agentami i polecam nieustanną edukację” –
Ilona Mastalerz PRO-PER-TY POLSKA NIERUCHOMOŚCI I SZKOLENIA.





ZAWADZKI

UBEZPIECZENIA

CEZARY ZAWADZKI

Doradca ubezpieczeniowy

CZŁONEK
POLSKIEGO
STOWARZYSZENIA
REKOMENDOWANYCH
DORADCÓW
UBEZPIECZENIOWYCH

WSPÓŁAUTOR KSIĄŻKI



„JAK SPRZEDAWAĆ
UBEZPIECZENIA.
100 HISTORII
AGENTÓW
UBEZPIECZENIOWYCH”

ZAWADZKI-UBEZPIECZENIA.PL

FACEBOOK: CEZARY ZAWADZKI UBEZPIECZENIE FINANS

Moją specjalizacją są ubezpieczenia na życie, pakiety zdrowotne oraz obsługa firm. Szukam rozwiązań ochronnych na czas podróży.

Dzięki swojej pracy, fachowemu doradztwu, a także odpowiedniemu doborowi produktów ubezpieczeniowych – zapewniam spokój zarówno w domu, pracy, jak i podczas wakacji.

Na spotkaniach rozmawiamy w zasadzie o wszystkim:

- zdrowiu,
- codzienności,
- chorobie,
- firmie,
- podróżach,

ale tylko po to, abyś mógł cieszyć się życiem, wiedząc, że masz pełną ochronę.

Ubezpieczenie to nie jest zbędny wydatek, to realna pomoc w trudnych chwilach, dlatego kocham swoją pracę!

SPOKÓJ O PRZYSZŁOŚĆ, ZDROWIE ORAZ WŁASNY MAJĄTEK



Na święta życzymy sobie najczęściej zdrowia, szczęścia, pomyślności. Natomiast z ostatnich badań wynika, że obawiamy się, że nie będzie nas stać na leczenie, że nie będziemy mogli dalej zarabiać. **Czemu zatem tego nie zabezpieczamy?** Diagnostyka w Polsce wygląda całkiem nieźle, ale pilna wizyta dopiero za pół roku. Chorych przybywa. Dla przykładu podam liczby zachorowań na nowotwory – 1996 roku chorych było 108 tys., a w 2020 roku prawie 196,5 tys.

Na terenie Unii Europejskiej dopuszczonych i finansowych jest 132 nowotworowych terapii lekowych, w Polsce można skorzystać tylko z 29 terapii, a 54 terapii lekowych nie jest w ogóle finansowanych przez NFZ. Wolisz sprzedać swoje inwestycje i szukać samemu rozwiązań czy mieć możliwość leczenia za granicą? **Osobiście wolę pozwolić sobie na leczenie za granicą, które zapewnia dostęp do najlepszych szpitali i leczenie do 2 mln euro, bez martwienia się o dodatkowe koszty.** Właśnie o ten spokój chodzi, aby żyło się bezstresowo i nie wyzybać się oszczędności.

Przedsiębiorcom proponuję także kolejne ważne rozwiązanie, ponieważ często w rodzinie tylko jedna osoba wie, gdzie są wszystkie rachunki bankowe, polisy, fundusze, testament itp. Jeśli takiej osoby zabraknie, jest ryzyko, że duża część majątku przepadnie na rachunku, o którym nikt nie wiedział. **Wolisz, aby po Twojej śmierci Twoje ciężko zarobione pieniądze leżały w banku albo innej instytucji finansowej, aby firma umarła razem z Tobą czy może wolisz zostawić spokój?** Dlatego właśnie warto zainteresować się tym tematem wcześniej oraz odpowiednio przygotować. Zadbanie o to wcześniej pozwoli Tobie oraz Twojej rodzinie czuć się spokojnie, wiedząc, że jesteście zabezpieczeni w przypadku trudnych sytuacji.

Warto skonsultować się z doradcą finansowym lub prawnym, który pomoże Ci w opracowaniu odpowiedniego planu i dostosowaniu go do Twoich indywidualnych potrzeb i sytuacji. Doradca taki pomoże przygotować tzw. czerwoną teczkę, czyli zestaw dokumentów, które będą w bezpiecznym miejscu, a przydadzą się podczas trudnych chwil, by nie dokładać sobie kolejnych zmartwień. **Zaciekawilem? Zapraszam do kontaktu!**



ANGELIKA POPOWICZ

Ekspert ds. kredytów

CZYM ZAJMUJĘ SIĘ
NA CO DZIEN?



**SPEŁNIAM
MARZENIA!**

PLANUJESZ ZAKUP
MIESZKANIA, DOMU
LUB DZIAŁKI?
MYŚLISZ O BUDOWIE
DOMU? CHCESZ
WZIĄĆ KREDYT
HIPOTECZNY LUB
PRZEANALIZOWAĆ
SWOJĄ OBECNĄ
UMOWĘ
KREDYTOWĄ?



DOBRCZE TRAFIŁEŚ!

FACEBOOK: ANGELIKA POPOWICZ
INSTAGRAM: TWOJ_KAWALEK_PODLOGI

Od 10 lat związana jestem z branżą finansową i rynkiem nieruchomości, a od 5 lat współtworzę firmę **TWÓJ KAWALEK PODŁOGI**. Do każdego klienta podchodzę indywidualnie i każdy przypadek traktuję z pełnym zaangażowaniem. W jasny sposób przedstawiam wszystkie koszty dotyczące kredytu, przygotowuję do złożenia wniosku, a następnie wspieram klientów na każdym etapie procesu kredytowego.

Stawiam na relacje, na otwartość, a także na szacunek do ludzi, ponieważ wierzę, że skuteczna komunikacja jest kluczem do sukcesu.

Prywatnie – wulkan aktywności! Dzięki licznym zainteresowaniom oraz hobby myślę nieszablonowo i patrzę na każdy problem z szerszej perspektywy.

BEZPIECZNY KREDYT 2%! TWOJE MARZENIE O WŁASNYM DOMU NA WYCIĄGNIĘCIE RĘKI!



Dla wielu osób kupno nieruchomości jest jednym z ważniejszych kroków w życiu. Jednak obecnie zakup pierwszego mieszkania czy domu to prawdziwe wyzwanie. Przy rosnących cenach nieruchomości oraz drożących kredytach często jest to marzenie nie do zrealizowania. Aby ułatwić zakup pierwszego mieszkania, rząd przygotował program „Bezpieczny kredyt 2%”. Ustawa została podpisana 7 czerwca, a sam program rusza już w lipcu.

Czy każdy zainteresowany zakupem pierwszego mieszkania będzie mógł skorzystać z programu? Niestety nie. Program kierowany jest do osób, które nie przekroczyły 45. roku życia oraz nigdy wcześniej nie posiadały żadnej nieruchomości ani spółdzielczego prawa do lokalu czy domu. W przypadku dwóch kredytobiorców warunek wieku musi spełniać jedna osoba, a w kwestii prawa własności warunek dotyczy już obojga kredytobiorców. Program przeznaczony jest dla singli, par posiadających przynajmniej jedno wspólne dziecko i małżeństw.

Singiel może starać się o kredyt maksymalnie w wysokości 500 tys. zł, natomiast małżeństwa i pary posiadające dziecko – 600 tys. zł. Nieruchomość w przypadku singla nie będzie mogła być droższa niż 700 tys. zł, a w drugim przypadku 800 tys. zł. Inaczej będzie wyglądała kwestia budowy domu, gdzie maksymalna kwota inwestycji może wynieść nawet 1 mln zł. A czy każdy, kto złoży wniosek, dostanie kredyt? Jeżeli kredytobiorca będzie mieć zdolność kredytową wymaganą przy staraniu się o konkretną kwotę i spełni wszystkie wymogi programu – to TAK! Dobra wiadomość jest taka, że w 2023 roku nie będzie limitów przyznanych kredytów. Limity pojawią się dopiero w latach 2024–2027.

A co, gdy już otrzymamy kredyt w ramach programu „Bezpieczny kredyt 2%”? Najważniejsze – to mieć świadomość, w jakich sytuacjach dopłaty mogą zostać wstrzymane lub całkowicie odebrane. Warto zatem przed staraniem się o kredyt, skontaktować się z ekspertem kredytowym, który odpowie na wszystkie pytania, pokaże, na co zwrócić uwagę, a następnie przeprowadzi przez cały proces kredytowy.

Jeżeli jesteś zainteresowany programem „Bezpieczny kredyt 2%” nie czekaj – umów się na rozmowę z ekspertem kredytowym już teraz!



Prosta
Księgowość

TOMASZ BYCZEK

Prosta Księgowość



ZAPEWNIAMY:

- PROFESJONALIZM
- DOKŁADNOŚĆ
- PEŁNE WSPARCIE



W ROZLICZENIACH:

- FINANSOWYCH
- PODATKOWYCH
- KSIĘGOWOŚCI

PROSTAKSIEGOWOSC.COM
[FACEBOOK: PROSTA KSIĘGOWOŚĆ](https://www.facebook.com/prostaksięgowość)

Nasza firma biura rachunkowego powstała w 2017 roku i zyskała zaufanie setek klientów.

Z doświadczeniem kilkunastu lat – oferujemy kompleksowe usługi księgowe oraz rachunkowe – dostosowane do indywidualnych potrzeb.

Działamy dla małych oraz dużych firm, dbając przede wszystkim o zgodność z przepisami prawa.

Nasza zaawansowana technologia oraz wykwalifikowany zespół gwarantują poufność, a przy tym ochronę danych.

Jesteśmy partnerem, który zbuduje długotrwałe relacje oparte na zaufaniu, profesjonalizmie i sukcesie klientów.

ZUS TO NIE MUS



Księgowość jest nieodłącznym elementem prowadzenia biznesu, a jej znaczenie nie może zostać przecenione. Wspomaga ona funkcjonowanie przedsiębiorstwa na wielu płaszczyznach, zapewniając odpowiednie zarządzanie finansami i precyzyjne rejestrowanie wszystkich transakcji, operacji oraz wydatków. Stanowi kluczową podstawę do osiągnięcia sukcesu w biznesie.

Księgowość umożliwia dokładne śledzenie i ocenę wyników finansowych firmy. Dzięki niej można:

- przeprowadzić analizę rentowności,
- kontrolować koszty,
- prawidłowo rozliczać podatki.

Bez wątplenia, poprawne prowadzenie księgowości ma ogromne znaczenie nie tylko dla zgodności prawnej, ale również dla podejmowania strategicznych decyzji biznesowych.

To za jej pomocą przedsiębiorca może:

- dokładnie ocenić, czy jego firma osiąga założone cele,
- zidentyfikować obszary wymagające poprawy,
- podejmować działania naprawcze w celu zwiększenia efektywności działania.

Jednak nie tylko przedsiębiorcom prowadzącym jednoosobową działalność gospodarczą (JDG) zależy na znalezieniu sposobu na obniżenie wysokich składek na Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS).

Aktualnie wynoszą one ponad 1400 zł miesięcznie i stanowią poważne obciążenie finansowe. Dlatego warto wiedzieć, że istnieje atrakcyjne rozwiązanie w postaci **spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o.o.)**, w której przedsiębiorcy nie muszą płacić składek ZUS.

Założenie spółki z o.o. wymaga prowadzenia pełnej księgowości, jednak dla specjalistów w tej dziedzinie nie stanowi to żadnego problemu. W ramach naszej oferty zapewniamy kompleksowe usługi prowadzenia ksiąg handlowych dla spółek z o.o. Już od 549 zł netto miesięcznie nasi doświadczeni eksperci zajmą się sprawami związanymi z księgowością, aby przedsiębiorcy mogli skoncentrować się na rozwoju swojej działalności.

Prosta Księgowość nie tylko zapewnia wsparcie w zakresie prowadzenia ksiąg handlowych, ale również pomaga w zrozumieniu i przestrzeganiu obowiązujących przepisów podatkowych oraz regulacji księgowych. Nasz zespół jest w pełni przygotowany do profesjonalnego zarządzania księgowością klientów, zapewniając im spokój umysłu i poczucie bezpieczeństwa.



Dlatego zapraszamy do zapoznania się z pełną ofertą usług oraz szczegółowym cennikiem, które znajdują się na naszej stronie internetowej. Już teraz możesz znaleźć optymalne rozwiązanie dla swojej działalności gospodarczej i zacząć oszczędzać na składkach ZUS, jednocześnie ciesząc się profesjonalnym wsparciem księgowym, które zawsze będzie dla Ciebie dostępne.

Nasza firma oferuje:

- usługi prowadzenia ksiąg handlowych,
- doradztwo,
- wsparcie w zakresie przestrzegania obowiązujących przepisów podatkowych i regulacji księgowych.

Wysoko wykwalifikowani specjaliści Prostej Księgowości doskonale znają się na tematyce podatkowej i są zawsze na bieżąco z najnowszymi zmianami w przepisach. Dzięki temu możemy zapewnić naszym klientom kompleksową obsługę, która daje im pewność, że wszystkie formalności są załatwione zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Prowadzenie pełnej księgowości dla spółki z o.o. może być skomplikowane, ale dla naszych doświadczonych księgowych nie ma rzeczy niemożliwych. **Wiedzą, jak skrupulatnie rejestrować wszystkie transakcje i operacje, przygotowywać raporty finansowe oraz jak prawidłowo rozliczać podatki.** Działamy zgodnie z wysokimi standardami, aby nasze usługi były zawsze rzetelne i profesjonalne.

Zachęcamy do odwiedzenia naszej strony internetowej, gdzie znajdziesz opis pełnego wachlarza naszych usług. Po więcej szczegółów możesz również **skontaktować się z nami bezpośrednio**, aby omówić swoje potrzeby i otrzymać indywidualną ofertę dopasowaną do Twoich wymagań.

Nie musisz już martwić się wysokimi składkami ZUS. Dzięki naszemu wsparciu, możesz zaoszczędzić pieniądze i skupić się na rozwijaniu swojej działalności. Zaufaj naszemu doświadczeniu i wiedzy w dziedzinie księgowości. Jesteśmy gotowi pomóc Ci w osiągnięciu sukcesu!





AVIFLAT

GRZEGORZ GWIZDAŁA

AviFlat Nieruchomości

NIERUCHOMOŚCI
I INWESTYCJE
Z RYNKU
OFF-MARKET
W CAŁEJ POLSCE

STAWIAMY NA
RELACJE,
DOŚWIADCZENIE,
PROFESJONALIZM,
NIEUSTANNY
ROZWÓJ I ZAUFANIE

SPOTKASZ NAS
NA WIELU
WYDARZENIACH
BRANŻOWYCH
↓
KONTAKTY KLUCZEM
DO SUKCESU!

FACEBOOK: GRZEGORZ GWIZDAŁA
LINKEDIN: GRZEGORZ GWIZDAŁA

Biorąc udział w przeróżnych wydarzeniach branżowych, zauważyłem, że bardzo mała część osób na rynku zajmuje się głównie nieruchomościami inwestycyjnymi oraz komercyjnymi.

Co rozumiem przez te określenia?

Sprzedaż/wyszukiwanie działek pod inwestycje deweloperskie, parki handlowe, sprzedaż istniejących hoteli, biznesów, a kończąc na sprzedaży gotowych hal magazynowych czy farm fotowoltaicznych.

Zakres działania w tej kategorii nieruchomości jest naprawdę wielki.

Jeśli szukasz takich ofert na rynku, odezwij się do mnie, chętnie przedstawię aktualne oferty lub wysłucham Twoich potrzeb i zacznę szukać dla Ciebie nieruchomości.

NIERUCHOMOŚCI – WIEMY, W CO ZAINWESTOWAĆ!



Nieruchomości to atrakcyjna inwestycja z powodu potencjału wzrostu kapitału, stabilnych dochodów pasywnych, dywersyfikacji portfela i ochrony przed inflacją. To solidne aktywa długoterminowe, które oferują stabilne zwroty i wzrost wartości.

Wiemy, jak trudno jest znaleźć odpowiednią nieruchomość, niezależnie czy jest to działka pod magazyn lub hotel, czy nawet wymarzone mieszkanie na własne cele. Codziennie staramy się sprostać tym wyzwaniom, poszukując oraz sprzedając przeróżne nieruchomości dla naszych Klientów. Badamy ich potrzeby, a następnie robimy wszystko, co w naszej mocy, żeby im sprostać. Dzięki współpracy z inwestorami, pośrednikami oraz sourcerami nasze możliwości sięgają wszystkich miejsc w kraju, a nawet wychodzą poza jego granice!

Jeśli masz w planach zainwestowanie w nieruchomości, ale masz obawy, gdzie i w jaki sposób zainwestować – odezwij się do nas! Doskonale znamy rynek, dzięki czemu wiemy, z jaką firmą warto inwestować. Posiadamy stale aktualizowaną bazę inwestycji – niezależnie od sposobu, w jaki chcesz ulokować swoje środki. Pożyczka, zakup gotowca inwestycyjnego, rewitalizacja kamienicy, flip na mieszkaniu, a może inwestycja deweloperska? Napisz do nas lub zadzwoń, chętnie przedstawimy aktualne oferty!

Masz dosyć pośredników, którzy wysyłają co chwilę oferty, które nie mieszczą się w Twoich wymogach? Doskonale znamy Twój problem, dlatego naszym zadaniem jest szczegółowe wybadanie Twoich potrzeb dotyczących nieruchomości, a następnie wysyłanie tylko ofert, które się w nie wpasowują.

Zapraszamy do współpracy z nami! Cały czas szukamy do kooperacji deweloperów mieszkaniowych/magazynowych, pośredników, prywatnych inwestorów, flipperów, architektów, prawników i wiele innych osób oraz firm związanych z branżą nieruchomości na terenie całego kraju!



JK Jacek Kobyliński

Trener mentalny

JACEK KOBYLŃSKI

Trener mentalny

CHCESZ SPEŁNIĆ SWOJE
MARZENIA
I ZREALIZOWAĆ
PLANY ZAWODOWE?

NAUCZĘ CIĘ, JAK
ZNALEŹĆ W SOBIE SIŁĘ
DO DZIAŁANIA ORAZ
HIPERPRODUKTYWNOŚĆ

JEŚLI CHCESZ ŻYĆ
ŚWIADOMIE, PANOWAĆ
NAD EMOCJAMI, CHCESZ
BYĆ SZCZĘŚLIWSZY
I POMAGAĆ INNYM



JESTEŚ W DOBRYM
MIEJSCU!

JACEKKOBYLINSKI.PL
[LINKEDIN: JACEK KOBYLŃSKI](https://www.linkedin.com/in/jacek-kobyliński/)

Jestem trenerem mentalnym.
Specjalizuję się w holistycznym
podejściu do rozwoju
osobistego.

Mogę nauczyć Cię:

- jak czerpać niesamowitą radość, jaką sprawia edukacja i rozwój,
- jak regularnie korzystać ze szczęścia i wartości, które oferują książki, szkolenia, konferencje i inne formy dla Ciebie dostępne,
- jak dbać i rozwijać się finansowo, mentalnie oraz fizycznie.

Pokażę Ci, jak pokochać sport,
zdrowe odżywianie oraz
odnaleźć swoją duchowość.

Wszystkie metody, z których
korzystam, są sprawdzone –
jestem ich wieloletnim
praktykiem.

Jeśli chcesz żyć świadomie
i szczęśliwie – zapraszam do
kontaktu!

ROZWÓJ OSOBISTY W SFERZE UMIEJĘTNOŚCI INTERPERSONALNYCH



W dzisiejszym świecie biznesu – umiejętności interpersonalne stanowią nieodłączną część sukcesu zawodowego. W miarę, jak technologia coraz bardziej wpływa na nasze życie zawodowe, umiejętność budowania skutecznych relacji międzyludzkich staje się kluczowa dla osiągnięcia sukcesu w różnych dziedzinach. W kontekście rozwoju osobistego, rozwijanie umiejętności interpersonalnych może przynieść znaczące korzyści dla kariery zawodowej i życia osobistego.

Umiejętności interpersonalne obejmują zdolność efektywnej komunikacji, budowania relacji, rozwiązywania konfliktów oraz współpracy z innymi. Dzisiejszy globalny rynek pracy, gdzie współpraca z różnorodnymi grupami ludzi o różnych kulturach i tle zawodowym jest często koniecznością, wymaga umiejętności porozumiewania się i budowania relacji.

Tworzenie umiejętności interpersonalnych rozpoczyna się od świadomości siebie i swoich emocji. Zrozumienie swoich mocnych stron oraz obszarów do rozwoju może pomóc w efektywnym zarządzaniu samym sobą w kontekście relacji z innymi. Również empatia odgrywa kluczową rolę w umiejętnościach interpersonalnych. Umiejętność wczuwania się w perspektywę drugiej osoby pomaga budować więzi, zrozumienie i zaufanie.

Ważnym aspektem rozwoju umiejętności interpersonalnych jest również rozwijanie zdolności komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Skuteczne wyrażanie swoich myśli i uczuć, a także umiejętność słuchania aktywnego, są kluczowe dla efektywnej komunikacji. Wykorzystywanie języka ciała – mimiki twarzy i gestów – może również wpływać na sposób, w jaki inni nas odbierają.

Podsumowując, rozwój osobisty w sferze umiejętności interpersonalnych jest kluczowy dla osiągnięcia sukcesu zawodowego i satysfakcji w życiu osobistym. Pamiętajmy więc o nieustannej pracy nad naszymi umiejętnościami interpersonalnymi i dążeniu do doskonałości!



Redakcja

- PROJEKT
- GRAFIKI
- REDAKCJA
- KOREKTA
- SKŁAD

**DOMINIKA
SUŁKOWSKA**

[LINKEDIN: DOMINIKA SUŁKOWSKA](#)

[INSTAGRAM: _DSULKOWSKA](#)



Zapraszamy również
na naszą stronę
internetową



[BIZNESPRZYKAWIE.COM.PL](https://biznesprzykawie.com.pl)

Chcesz pojawić się w następnym numerze kwartalnika
BiznesPrzyKawie?



Napisz do nas: redakcja@biznesprzykawie.com.pl

Jeśli chcesz wesprzeć nas w działaniu, możesz to zrobić,
przelewając środki na konto naszej
Fundacji z tytułem „Darowizna”:

Fundacja Przedsiębiorcy Wspierają

KRS: 0000980123

NIP: 6772479678

REGON: 522461429

Adres: Lenartowicza 19, 30-038 Kraków

Numer Konta Bankowego: 45 1870 1045 2083 1073 3949 0001

„BOGATYM NIE JEST TEN, KTO POSIADA, LECZ TEN, KTO DAJE”