

stoiska w obiektywie

Mera



Mera już po raz kolejny prezentuje się na targach. Istniejąca już od 1996 roku firma zajmuje się produkcją oraz sprzedażą schodów i elementów drewnianych, projektowanych i wykonywanych indywidualnie dla klienta. Mera działa na rynku polskim i europejskim, a oferowane przez firmę schody wykonywane są nie tylko z europejskich gatunków drewna, takich jak buk, dąb, jesion ale także egzotycznych. W Gliwicach firma wystawia m.in. schody dywanowe, które cieszą się dużym powodzeniem. Firma zajmuje się także produkcją schodów nowoczesnych – prostych w konstrukcji z elementami szkła i metalu. Są produkowane z drewna wysokiej jakości, zapewniają niezwykłą wytrzymałość, odporność na zniekształcenia i niekorzystne działanie czynników atmosferycznych.

REKLAMĘ FIRMY ZNAJDZIESZ NA STRONIE 13

Montex



Montex – firma produkuje i sprzedaje elementy osłonowe do wnętrza i na zewnątrz domu. W stałej ofercie znajdują się rolety materiałowe, żaluzje pionowe, żaluzje poziome, rolety materiałowe w kasecie, rolety zewnętrzne, moskitiery, maty bambusowe i inne. Co roku na targach Montex prezentuje swoje nowe produkty. W tym roku można podziwiać produkt zwany siluetką. Otwarta wygląda jak firanka, zamknięta zmienia się w roletę. – Dużą popularnością cieszą się wśród klientów także rolety dzień i noc, znane już z ubiegłorocznych targów. Godne uwagi są także moskitiery antyalergiczne.

REKLAMĘ FIRMY ZNAJDZIESZ NA STRONIE 7

Quercus



Firma zajmuje się produkcją okien drewnianych oraz drzwi wewnętrznych i zewnętrznych. Istnieje na rynku już ponad 30 lat i wciąż prężnie się rozwija. Oprócz produktów standardowych, Quercus posiada w swojej ofercie bardzo popularne obecnie okna i drzwi energooszczędne. Na targach firma wystawia m.in. drzwi energooszczędne zewnętrzne – o grubości 88 mm. Jaka jest ich zaleta? W domu jest cieplej, ciszej i bezpieczniej. Drzwi i okna produkowane są tylko i wyłącznie na zamówienie a klient ma do wyboru całą paletę wzorów i kolorów. Swoim klientom Quercus oferuje pełen zakres usług od doradztwa po projektowanie i montaż.

REKLAMĘ FIRMY ZNAJDZIESZ NA STRONIE 12

Luksus szyty na miarę – wanna z hydromasażem

Nic tak nie odpręża jak masaż. Dlatego niewątpliwą zaletą wanny z hydromasażem są jej relaksujące, a nawet lecznicze właściwości, wynikające z masowania ciała silnymi strumieniami wody i powietrza. Ekspert w dziedzinie kąpieli – firma Sanplast SA radzi, na co zwrócić uwagę przy wyborze wanny z hydromasażem.

Hydromasaż to efektowne połączenie właściwości tradycyjnego masażu z zaletami wynikającymi z kąpieli w ciepłej wodzie.

Wpływa on pozytywnie na ukrwienie skóry, usuwa zmęczenie, uspokaja i odpręża. Działa kojąco na układ nerwowy i samopoczucie. Udowodniono, że kąpiel z hydromasażem przynosi efekty w leczeniu schorzeń aparatu ruchowego. Taka kąpiel poprawia samopoczucie, działa odżywczo na organizm oraz pomaga utrzymać ciało w dobrej kondycji.

Możemy wybierać spośród trzech rodzajów masażu: wodnego, powietrznego i wodno-powietrznego.

Masaż wodny realizowany jest przez dysze umieszczone po bokach wanny, na jej oparciu i w miejscu ułożenia stóp. Co ciekawe, na skuteczność masażu, bardziej niż ilość dysz, wpływa odpowiednio ich ustawienie.

Masaż powietrzny natomiast, realizowany jest przez dysze umieszczone w dnie wanny, z których wydobywają się drobiny powietrza.



Masaż wodno-powietrzny jest połączeniem obu opisanych powyżej systemów. Działa poprzez połączenie pracy pompy wodnej z dmuchawą powietrza, co wzmacnia intensywność masażu. Dodatkowo mamy możliwość niezależnego włączenia systemu wodnego lub powietrznego. Systemy hydromasażu wyposażone są albo w sterowanie pneumatyczne lub elektroniczne.

„Posiadając system hydromasażu nie można zapomnieć o jego czyszczeniu. Istnieje możliwość dodatkowego doposażenia systemu w opcję dezynfekcji. Regularna dezynfekcja wanny dokładnie oczyszcza system ze środków kosmetycznych, a tym samym niweluje zagrożenia ewentualnych awarii spowodowanych zanieczyszczeniami.” – podkreśla Małgorzata Hulisz z firmy Sanplast.

Bardzo istotny jest odpowiedni montaż wanny z hydromasażem, który powinien przebiegać zgodnie ze ścisłymi zaleceniami producenta. Równie ważne jest prawidłowo wyprofilowane podłoże, odpowiednia wentylacja pomieszczenia oraz instalacja wodno-kanalizacyjna.

Podjęcie decyzji o zakupie wanny z systemem hydromasażu, oprócz ceny i wyposażenia warto zwrócić uwagę na markę urządzenia. Produkt sprawdzonego producenta to pewność bezawaryjnego działania przed długi okres czasu oraz gwarancja dostępu serwisu i części zamiennych.



Mieszkania wciąż tanieją

Ceny transakcyjne mieszkań w ciągu roku spadły nawet o 5 proc. Najbardziej w Łodzi, najmniej w Białymstoku. Średnio są niższe od ofertowych o około 10 proc. W tym roku mieszkania mają być jeszcze tańsze, a okres oczekiwania na nabywcę ma jeszcze się wydłużyć.

Według Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości w tym roku nie należy spodziewać się poprawy koniunktury na rynku.

– Jeśli prognozy gospodarcze się spełnią, to ten rok może być jeszcze gorszy od poprzedniego, ale mam nadzieję, że to będzie już ostatni taki rok. Ceny będą spadać – to może być kwestia nawet jeszcze 5-10 procent – mówi Agencji Informacyjnej Newseria Leszek Hardek, prezydent Polskiej Fe-

deracji Rynku Nieruchomości.

To dobra wiadomość dla kupujących, bo na tych deweloperzy i agencje nieruchomości czekają z otwartymi rękami. Jak wynika z danych federacji średni czas sprzedaży mieszkań jedno – lub dwupokojowych przekracza teraz trzy miesiące. W przypadku lokali trzypokojowych są to cztery miesiące, a jeszcze większych – nawet osiem miesięcy. Sytuacja jest jeszcze

gorsza w przypadku domów jednorodzinnych – średni czas sprzedaży przekracza nawet 200 dni.

Poza tym spadają także ceny, szczególnie transakcyjne, czyli te, po których mieszkania rzeczywiście zostają sprzedane.

Według danych z raportu AMRON-SARFIN w pierwszych trzech kwartałach zeszłego roku średnia cena transakcyjna w Warszawie obniżyła się o 452 zł za m². Największe spadki zanotowano w Łodzi (o 4,8 proc.), a najmniejsze w Białymstoku (o 0,3 proc.). Średnio ceny transakcyjne są

niższe od ofertowych o ok. 10 proc.

Jednak – zdaniem prezydenta federacji – sytuacja na rynku nieruchomości nie jest jeszcze przesądzona, także zachowania klientów wpływają także inne czynniki.

– Może się zdarzyć, że nastąpi jakaś propozycja zmiany prawa np. podatkowego, która napędzi ten popyt. Takie przykłady w przeszłości mieliśmy. Proszę sobie przypomnieć okres, kiedy były likwidowane ulgi budowlane. Powodowało to automatyczne napędzenie popytu na zakup działek i rozpoczęcie budowy domu. Trudno jest w tym kraju przewidywać, jaka ustawa się może zmienić i kiedy – dodaje Leszek Hardek.