

Enrada



WAŻNE Z KIM WSPÓŁPRACUJESZ

/NIERUCHOMOŚCI/Szukasz luksusowej nieruchomości? Postaw na równie ekskluzywne doznania

/POZNAJ NAS/Zajmij najlepsze miejsce z En Casa. Nowoczesny marketing w praktyce

/LUDZIE/Zasada 3 razy P: Partnerstwo, Profesjonalizm i Pasja!

DOM NA SPRZEDAŻ

Nowoczesna willa położona na przestronnej działce, otoczona zielenią.

Luksusowa willa z salonem przeszklonym na ponad 6 metrów, użytkowym poddaszem zaadoptowanym na siłownię. Wysoka jakość wykonania, nowoczesny system alarmowy, szyby P4 z tzw. system samomyjących szyb, klimatyzacja - to wszystko spełni oczekiwania klientów o najwyższych wymaganiach.

Dom położony jest na przestronnej działce o powierzchni 1731 m². Nieruchomość została zaprojektowana z wyjątkową starannością, tak aby połączyć wnętrza z pięknem otaczającej przyrody.

Znajdziesz tutaj spokój, naturę, a zarazem odczucie bezpieczeństwa i prywatności. O lepsze miejsce dla poczucia przestrzeni i wolności będzie ciężko.





Powierzchnia działki: 1731 m²
Powierzchnia domu: 411 m²
Liczba pokoi: 8
Rok budowy: 2012
Lokalizacja: Wilanów

Karolina Stawska
Real Estate Broker
Licencja nr 28871
+48 664 000 565



1. NIERUCHOMOŚCI

OD POMYSŁU I KONCEPCJI DO PROJEKTU
I REALIZACJI: DORADZTWO
STRATEGICZNE W PROJEKCIE
DEWELOPERSKIM 8

POSZUKUJESZ LUKSUSOWEJ
NIERUCHOMOŚCI? POSTAW NA RÓWNIE
EKSKLUZYWNE DOZNANIA 13

STAN NIEPOGORSZONY PONAD
NORMALNE ZUŻYCIE... CZYLI JAKI? 18

ŚWIATŁO, KOLOR, AKCENT! ZOBACZ
JAKIE TRENDY KREUJĄ EKSKLUZYWNĄ
PRZESTRZEŃ W 2024! 22

SYNERGIA, KTÓRA SPEŁNIA MARZENIA 27

DUBAJ - MIASTO LUKSUSU I INNOWACJI:
INWESTUJ W PRZYSZŁOŚĆ! 30



2. LUDZIE

WAŻNE, Z KIM WSPÓŁPRACUJESZ 35

RENATA JAWORSKA ŚWIĘTUJE OKRĄGŁY
JUBILEUSZ W EN CASA: MOJA HISTORIA
ZACZĘŁA SIĘ OD MARZEŃ 40

WSZYSTKO, CO MUSISZ WIEDZIEĆ
O RODO, ALE BOISZ SIĘ ZAPYTAĆ 43

ZASADA 3 RAZY P: PARTNERSTWO,
PROFESJONALIZM I PASJA! 46

NOWOCZESNE NARZĘDZIA I CZERPANIE
WIEDZY OD NAJLEPSZYCH. WYWIAD
Z PREZESEM ZARZĄDU WSPON FILIPEM
WIERZCHOWSKIM 49

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Magdalena Kacperczyk
m.kacperczyk@encasa.pl
Ewelina Kwiatkowska
biuro@encasa.pl
Aleksandra Supel
a.supel@encasa.pl

ZDJĘCIA

Marek Korlak
Michał Młynarczyk
Marcin Bąk
Paweł Porecki
Iwona Sokulska

Redaktor Naczelna

Małgorzata Podbielska
m.podbielska@encasa.pl

3. POZNAJ NAS

ZAJMIJ NAJLEPSZE MIEJSCE Z EN CASA. 54
NOWOCZESNY MARKETING W PRAKTYCE

WSPÓLPRACA DWÓCH LIDERÓW: 57
CO ZYSKALI KLIENCI NA WSPÓLPRACY
Z NAJLEPSZĄ AGENCJĄ Z TRÓJMIASTA?



4. EN CASA EXCLUSIVE

OTUL SIĘ CZAREM BAJKOWEGO MIEJSCA 61
W SERCU MAZOWSZA

POSIADŁOŚĆ PIEŃKÓW. ELEGANCJA 64
I AMERYKAŃSKI
STYL W OTULINIE PUSZCZY
KAMPINOSKIEJ



WYDAWCA

En Casa Sp. z o.o.
Sp. komandytowa
ul. Studencka 55
02-735 Warszawa

REKLAMA

Magdalena Kacperczyk
m.kacperczyk@encasa.pl

Design

Paris Hendzel Studio



E

ntrada w języku hiszpańskim oznacza wejście. My już po raz trzeci otwieramy dla Was drzwi do świata nieruchomości segmentu premium. Z rozmachem, bez trzaśnięcia!

W tym numerze magazynu ponownie serwujemy ciekawe informacje z branży, jak również praktyczną wiedzę, ułatwiającą zrozumienie praw rządzących rynkiem. Podczas wyprawy po szeleszczących stronach zwracamy Waszą uwagę na proces transakcyjny. Szczegółowo opisujemy rolę dobrego agenta przy sprzedaży, zakupie lub wynajmie nieruchomości.

Zdradzamy też, w jaki sposób dobrego pośrednika definiują nasi klienci i partnerzy biznesowi.

Piotr Dobrowolski w swoim artykule o zakończeniu umowy najmu wyjaśnia, jak przeprowadzić ten proces skutecznie. Z kolei współzałożyciel biura En Casa — Krystian Podbielski dzieli się swoimi spostrzeżeniami na temat rynku pierwotnego i procesu projektowania inwestycji. Ekspert od tematyki związanej z bezpieczeństwem danych osobowych – Marta Kafarska, przedstawia praktyczne aspekty związane z dostosowaniem się do przepisów RODO. W magazynie prezentujemy także najnowsze trendy w stylizacji wnętrz oraz rozważamy, czy warto podjąć współpracę z profesjonalnym projektantem.

Polecamy też zapisy fascynujących rozmów z osobami, które doskonale znają naszą markę. W jednym z wywiadów Prezes Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami opowiada o korzyściach, jakie klienci mogą czerpać, wybierając agenta należącego do tego stowarzyszenia.

Artykuł z okładki to z kolei zbiór kluczowych elementów wpływających na satysfakcjonującą współpracę i pomyślną transakcję w naszej branży. Na pachnących drukiem stronach zdradzamy też, dlaczego to „ważne, z kim współpracujesz”.

W trzecim numerze magazynu Entrada oprowadzamy Was po niezwykłych nieruchomościach z naszej oferty, zlokalizowanych w Polsce i Dubaju. Przy okazji przedstawiamy nasz styl pracy, podejmowane działania marketingowe związane z pozycjonowaniem oferty oraz opowiadamy o partnerskich relacjach w odniesieniu do klientów, partnerów biznesowych, jak i współpracowników. W końcu jedna z naszych topowych agentek — Renata Jaworska, świętuje jubileusz swojej obecności w En Casa, dlatego poświęcamy jej sporo miejsca w tym wydaniu naszego pisma.

Mam nadzieję, że trzeci numer magazynu Entrada dostarczy Wam wielu wartościowych informacji i inspiracji. Zapraszam na wyprawę do tego fascynującego świata razem z En Casa.

*Przyjemnej lektury,
Małgorzata Podbielska*

1.

*NIERU
CHO,
MOŚCI*

Autor: Krystian Podbielski

Zdjęcia: Marek Korlak

OD POMYSŁU I KONCEPCJI DO PROJEKTU I REALIZACJI: DORADZTWO STRATEGICZNE W PROJEKCIE DEWELOPERSKIM

Planując pierwszą lub kolejną inwestycję na rynku pierwotnym, każdy deweloper mierzy się z ogromem wyzwań. Formalności, biurokracja, opóźnione decyzje administracyjne to tylko wierzchołek góry lodowej. Rynek deweloperski to z pewnością branża dla ludzi z twardym charakterem i mocnymi nerwami. Zdobyte doświadczenie oczywiście bardzo pomaga. Ale co w sytuacji, gdy planowane jest wejście na nowy rynek lub w nowy segment rynku? Czy oczekiwania klientów będą podobne, a strategia marketingowa i proces sprzedaży do powtórzenia? Rynek deweloperski jest na tyle magnetyczny, że pojawiają się na nim także inwestorzy, dla których pojęcie „projekt deweloperski” będzie zupełnie nowym i nieznanym gruntem.



Projekt deweloperski zaczyna się od fundamentów – czyli albo od odpowiedniego gruntu, który czekał na pomysł, albo od pomysłu do którego dopasujemy odpowiednią działkę. Ostatnie lata to znacznie zwiększony popyt na domy, na co od razu zareagowali także – a może przede wszystkim – deweloperzy, którzy zaczęli poszerzać swoją ofertę w tym segmencie. Pojawili się nowi gracze, aczkolwiek doświadczeni już w branży w projektach wielorodzinnych. Ale pojawili się także inwestorzy, dla których to dopiero początek biznesowej aktywności. Jedni mają w posiadaniu grunt i szukają optymalnego biznesowego pomysłu na jego komercjalizację. Inni są dopiero na etapie podejmowania decyzji, która z analizowanych działek będzie optymalna pod ich założenia. Konceptyjnie „excel” zawsze musi się zgadzać, ale do zakładanego celu, prowadzi więcej niż jedna droga.

Eksperska wiedza + doświadczenie = kompleksowe rozwiązania

Jako uczestnicy szeroko pojętego rynku nieruchomości, rozumiemy proces powstawania inwestycji deweloperskiej. Jako zespół ekspertów sprzedażowych, wiemy jakie

są oczekiwania klientów, rozumiemy zmiany i trendy, ale przede wszystkim widzimy potencjał konkretnego gruntu w danej lokalizacji i w danym otoczeniu biznesowym. Nie tylko słyszymy zagregowany głos rynku – nasi klienci są dla nas najlepszym źródłem opinii, dzięki którym wiemy, jakie projekty cieszą się uznaniem, a które nie przyciągną uwagi potencjalnych nabywców. A oprócz tego stale monitorujemy rynek i wyciągamy konstruktywne wnioski.

- Często inwestor nie zdaje sobie sprawy z ogromu formalności, jakie na niego czekają. Po latach doświadczenia na rynku deweloperskim posiadamy w En Casa New Development ugruntowaną wiedzę z zakresu analizy potencjału działki, analizy chłonności z realiami rynku. Weryfikujemy i rekomendujemy najbardziej optymalne treści harmonogramu budowy, standardu wykonania, prospektu informacyjnego, oraz umowy deweloperskiej i umowy rezerwacyjnej. Niezależnie od etapu, na jakim znajduje się projekt deweloperski, zespół En Casa New Development, jest w stanie doradzić optymalne rozwiązania i wdrożyć przygotowaną indywidualnie strategię sprzedaży - podkreśla Piotr Wilczyński, manager zespołu Wilanów, ekspert En Casa, opiekun m. in. inwestycji New Edge, czy Enklawa Wilanów.

Mamy świadomość, że trafność strategicznych decyzji podjętych dziś, rynek zweryfikuje z dużym opóźnieniem. Ale podstawowymi i kluczowymi pytaniami, na które odpowiedzieć powinien każdy inwestor będą – co i dla kogo budować? Czy maksymalizacja PUMu jest zawsze najlepszą strategią? Czy cena będzie najbardziej istotnym elementem? Znacząc możliwości i ograniczenia konkretnego terenu inwestycyjnego, oraz oczekiwania grupy docelowej do której skierowana będzie oferta, możemy wspomóc proces powstawania projektu, który będzie odpowiedzią na konkretne potrzeby klientów.

Doradztwo strategicznie dopasowane

Zespół sprzedażowy En Casa Premium Real Estate to specjaliści i eksperci rynku nieruchomości z wieloletnim doświadczeniem. Umiemy pracować na wielu płaszczyznach, na styku designu i architektury. Łączymy naszą wiedzę rynkową z doświadczeniem architektów, w unikatowy sposób. Patrząc na projekt deweloperski przez pryzmat kosztorysu inwestorskiego oraz optymalizacji kosztów, umiemy wskazać elementy istotne dla klientów. Poprzez nasze zaangażowanie na etapie powstawania PZT oraz koncepcji architektonicznej, budujemy równolegle

strategię marketingową i historię inwestycji, zanim ona jeszcze powstanie. Wspólnie z architektami szukamy tych elementów, na które klienci zwrócą uwagę, które zapamiętają i których będziemy używać w ramach kampanii marketingowej oraz sprzedażowej.

Wiemy, co dla inwestora oznacza właściwe zaplanowanie strategii cenowej połączonej z dynamiką sprzedaży. Pracując w oparciu o doświadczenie rynkowe i sprzedażowe modelujemy cennik już na etapie koncepcji architektonicznej, przygotowując możliwe warianty dla różnych rodzajów i charakteru zabudowy. Kluczem do sukcesu jest współpraca z architektem oraz inwestorem, co pozwala nam dokładnie dostosować strategię cenową do dynamiki sprzedaży.

W czym możemy pomóc deweloperowi?

En Casa New Development to zespół specjalistów, którzy prowadzą prace w trzech kluczowych obszarach, czyli:

1. Consulting i doradztwo strategiczne oraz projektowe, na które składają się:

- analiza potencjału inwestycyjnego gruntu (wolumen sprzedażowy docelowego produktu); - analiza możliwych wariantów zabudowy (na podstawie dostarczonej analizy chłonności);
- analiza możliwych wariantów Projektu Zagospodarowania Terenu (PZT);
- eksperckie szacowanie wartości oraz zbudowanie cennika w min. 2 wariantach rekomendowanej struktury, wielkości i standardu zabudowy dla budynków lub lokali w Inwestycji;
- analiza i rekomendacje w zakresie docelowego PZT;
- analiza i rekomendacje dotyczące estetyki architektonicznej, ze wskazaniem kluczowych elementów dla Inwestycji uplasowanej w konkretnym standardzie (m.in. wysokość pomieszczeń, rodzaj stolarki okiennej, rozwiązania technologiczne, rozkład funkcjonalny);



2. Consulting marketingowy:

- opracowanie księgi znaków i kolorów, nazwy, logotypu i claimu Inwestycji, które razem stworzą unikatowy, spójny i przyciągający wzrok wizerunek;
- zbudowanie strategii marketingowej i sprzedażowej, w oparciu o zakładane kluczowe elementy wyróżniające Inwestycje, dzięki czemu środki przeznaczone na marketing, nie będą bezzwrotnym kosztem, a staną się przynoszącą wysoki zysk inwestycją;
- opracowanie wizualizacji budynków oraz terenu osiedla;
- przygotowanie responsywnej strony www dla Inwestycji, bo wiemy jak ważnym elementem w promocji i sprzedaży stanowi właściwie zaprojektowana strona internetowa;
- opracowanie i przygotowanie grafik oraz tekstów niezbędnych do prowadzenia skutecznych kampanii online oraz offline - przecież pierwszego dobrego wrażenia nie zrobi się po raz drugi;
- wdrożenie kampanii marketingowej oraz jej utrzymanie w czasie trwania sprzedaży.

*Umiejemy pracować
na wielu płaszczyznach,
na styku designu
i architektury. Łączymy
naszą wiedzę rynkową
z doświadczeniem
architektów,
w unikatowy sposób.*



3. I najbardziej kluczowy obszar – sprzedaż.

Sprzedaż nabiera szczególnego znaczenia dzięki wieloletniej praktyce, nastawieniu na wyniki oraz partnerstwu, co zapewnia najwyższy poziom i jakość świadczonych usług. Niezależnie od skali inwestycji, zarówno w przypadku dużych przedsięwzięć, jak i mniejszych inwestycji, dbamy o to aby klient miał komfortowe warunki do spotkania oraz zapewniamy pełną obsługę.

Jakie wsparcie sprzedażowe otrzymuje inwestor ze strony En Casa?

- udostępnienie biura En Casa do prowadzenia Biura Sprzedaży;
- pełną obsługę klienta (bezpośrednią, mailową, telefoniczną, udzielanie odpowiedzi na zapytania w Social Media);

Mamy świadomość, że trafność strategicznych decyzji podjętych dziś, rynek zweryfikuje z dużym opóźnieniem.

- organizację spotkań i prezentacji na terenie inwestycji oraz w Biurze Sprzedaży;
- prowadzenie negocjacji z klientami;
- stały kontakt z klientami (aktualizowanie informacji o stanie zaawansowania budowy);
- oferta Inwestycji dostępna jest najpierw w sprzedaży off market, gdzie trafia zarówno do bazy MLS, jak i szerokiej bazy klientów En Casa oraz do klientów innych biur nieruchomości z segmentu premium. Następnie publikowane są na ogólnodostępnych portalach nieruchomościowych;
- analizę, raportowanie oraz planowanie;
- finalizację transakcji i nadzór.

- Nasza współpraca z deweloperami opiera się na precyzyjnie dostosowanej strategii marketingowo - sprzedażowej, która nie tylko przewiduje zmiany na rynku, ale również reaguje na nie w czasie rzeczywistym. Jesteśmy partnerem, który nie tylko dostarcza plany działania, ale również stale monitoruje ich skuteczność i wprowadza niezbędne korekty oraz nowoczesne kampanie marketingowe. Razem dążymy do osiągnięcia jednego celu - sprzedaży i zadowolenia klientów — podsumowuje Magdalena Kacperczyk, Marketing Manager.

Kto skorzystał z naszego doświadczenia?

Nasza elastyczność ekspercka wiedza oraz zaangażowanie na każdym etapie projektu sprawiają, że jesteśmy partnerem godnym zaufania dla tych, którzy poszukują kompleksowej obsługi deweloperskiej. En Casa New Development to innowacyjne projekty dostosowane do współczesnych wymagań rynku nieruchomości. Przekonali się o tym m. in. Firma Habikon – inwestor Osiedla Enklawa Wilanów oraz deweloper, z którym stworzyliśmy wyjątkowe osiedle 11 willi w Konstancinie-Jeziorna, czyli New Edge.

- En Casa przy obsłudze inwestycji „Enklawa Wilanów” wykazała się doskonałą znajomością rynku nieruchomości i szeroką wiedzą dotyczącą całego procesu przygotowania inwestycji do sprzedaży. Wspólnie z działem En Casa New Development udało się nam stworzyć miejsce, które spełniało wszystkie oczekiwania i wymagania. Ponadto, En Casa aktywnie doradzała w kwestiach formalnych związanych min. z umową deweloperską. Ich zrozumienie skomplikowanych aspektów prawnych oraz transparentność w komunikacji sprawiły, że czułem się pewnie i komfortowo.

Wiedza, zaangażowanie, nowoczesny marketing, a przede wszystkim skuteczna sprzedaż zdecydowanie wyróżnia ich na tle innych podmiotów działających w branży. / Marcin Dźwigałski – Prezes Zarządu, Inwestor

- Nasza współpraca z En Casa rozpoczęła się już na etapie koncepcji osiedla New Edge. Ich zdolność do analizy, szeroka wiedza z zakresu rynku deweloperskiego, znajomość oczekiwań Klientów przyczyniła się do zmian pierwotnej koncepcji osiedla, a to było strzałem w dziesiątkę. Skoordynowali cały proces marketingowo - sprzedażowy. Dzięki ich zaangażowaniu i profesjonalizmowi udało się nam stworzyć ofertę, która idealnie odpowiadała oczekiwaniom potencjalnych klientów. Co więcej, En Casa wyróżnia się nie tylko doskonałą wiedzą branżową, ale także kreatywnym podejściem do marketingu. Ich pomysłowość sprawdza się na każdym etapie procesu sprzedaży. Współpraca z En Casa była nie tylko profesjonalna, ale także elastyczna i dostosowana do naszych indywidualnych potrzeb. Zawsze można liczyć na szybką reakcję na zmieniające się warunki rynkowe oraz skuteczne rozwiązania problemów. / Adam Świtalski – Prezes Zarządu EVIP Centrum

Jeśli szukasz sprawdzonego partnera dla Twojego biznesu zapraszamy do współpracy.

POZNAJ PEŁNĄ OFERTĘ DLA DEWELOPERA.
KRYSTIAN PODBIELSKI
+48 600 279 758
K.PODBIELSKI@ENCASA.PL

Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

POSZUKUJESZ LUKSUSOWEJ NIERUCHOMOŚCI? POSTAW NA RÓWNIE EKSKLUZYWNE DOZNANIA

Jeff Bezos – wizjoner, założyciel i CEO Amazona powiedział „Nie martwi mnie, gdy ktoś oferuje ceny o 5% niższe od moich. Niepokoi mnie, kiedy może zaoferować klientowi lepsze doznania”. Gdyby miał na myśli branżę nieruchomości klasy premium, mówiłby o naszym biurze!



w nieruchomości, w której poczuje się, jak w wymarzonym domu — tłumaczy Anna Rogowska, agent En Casa.

Prawdziwie elegancka relacja

- Specjalizujemy się w obrocie nieruchomościami klasy premium. Wpisują się one w nasze poczucie estetyki — doceniamy dobry styl, dbałość o detale, niepowtarzalność. Takie same wartości przekładają się na naszą relację z klientem.

W praktyce oznacza to maksymalną dyskrecję, poszanowanie czasu i zdania klienta oraz oferowanie poczucia bezpieczeństwa — zapewnia Karolina Szwenger-Tchorek, agent En Casa.

Lokalna wiedza ekspercka

Poszukiwanie mieszkania lub domu nie musi być synonimem szukania igły w stogu siana. Wystarczy dotrzeć do pośrednika, który zaserwuje precyzyjnie dobraną ofertę, wpisującą się w estetykę klienta, jego styl życia i budżet. Łatwo napisać, trudniej wykonać? Bynajmniej. W En Casa stawiamy na wiedzę i doświadczenie lokalnych agentów, którzy specjalizują się w obrocie nieruchomościami premium w ściśle ustalonych obszarach. Dzięki temu znają lokalny rynek, jego specyfikę, bazowe ceny transakcyjne — obecne i historyczne. Dodatkowo mają rozbudowaną sieć kontaktów sąsiedzkich, pozwalającą pozyskiwać informacje o mieszkaniach i domach na sprzedaż, które jeszcze nie trafiły do ogólnodostępnej oferty. W przypadku zakupu wymarzonego lokum, bycie o trzy kroki przed konkurencją, znaczy czasem więcej niż wysoka wygrana w lotto.

O podobnym szczęściu może mówić klient poszukujący, któremu lokalny agent zada trafne pytania doprecyzowujące. Dzięki nim poszerza się perspektywa, szlifują realne potrzeby i zakotwicza poczucie, że dom w tej konkretnej lokalizacji faktycznie wpisuje się w styl życia i oczekiwania wszystkich domowników. Albo przeciwnie, że lepszym rozwiązaniem będzie działka po drugiej stronie miasta. Takie rzeczy lepiej wiedzieć przed zakupem nieruchomości, niż po wniesieniu do salonu antycznej komody. To ciężkie — dosłownie i w przenośni.

- Pięć lokalnych zespołów En Casa to doskonały wybór dla kupującego, zarówno szukającego nieruchomości po raz pierwszy, jak i dla wprawionego gracza, który ma sprecyzowane oczekiwania.

Coraz większa konkurencja i świadomość konsumencka sprawiają, że pozyskanie klienta staje się prawdziwą ekwilibrystyką. Niższa cena lub sezonowa promocja przestają być asami w rękawach przedsiębiorców. Klient, który poszukuje najwyższej jakości i „białego kruka”, jest w stanie zapłacić więcej. Oczekuje jednak nie tylko produktu lub usługi, ale także wyjątkowego doświadczenia zakupowego. W En Casa otrzymuje je w standardzie!

Solidne fundamenty

Proces zakupu nieruchomości bazuje na ogromnym zaufaniu i umiejętnościach komunikacyjnych. Pierwsze zdobywa się trudno, drugie wymaga niebywałych kompetencji. W En Casa od samego początku stawiamy na otwarty dialog z klientem. To pozwala zjednywać sobie ludzi i otrzymywać od nich bezcenną szczerłość.

- Szanujemy różnice zdań, nie staramy się przekonywać nikogo do swoich wizji. Podczas rozmowy wsłuchujemy się w potrzeby i staramy doprecyzować realne oczekiwania. Dzięki temu klient ma pewność, że przy wsparciu dedykowanego agenta na wyłączność nie zmarnuje czasu na prezentacje ofert, które nie wpisują się w jego zainteresowania. Finalnie zainwestuje

Zawsze lepiej wybierać z pieczołowicie wyselekcjonowanych ofert, niż przeglądać te ogólnodostępne z rynku. To oszczędność czasu, nerwów i nadziei. Brzmi jak zwycięstwo, jeszcze przed prezentacją pierwszej nieruchomości! — podkreśla Tomasz Koszyk, agent En Casa.

Wszystko pod jednym dachem

- Czas to pieniądz. W pędzącym świecie nieustannych i szybkich zmian jego wartość wzrasta parokrotnie. Jesteśmy tego świadomi, zarówno w odniesieniu do naszych klientów, jak i swoich aktywności. Z tej przyczyny staramy się możliwie odciążyć osoby będące w procesie transakcyjnym. Kontaktujemy się z nimi jedynie w sprawach wymagających podjęcia kluczowych decyzji lub podsumowania dotychczasowych działań.

By było to możliwe, podczas pierwszych spotkań dobrze poznajemy klienta i budujemy z nim autentyczną relację. Szczerą, wartościową, bazującą na wzajemnym poszanowaniu granic i odrębności. To rodzi zaufanie i pozwala mówić oraz słyszeć więcej. A wtedy jesteśmy już prawie w domu! — tłumaczy Anna Rogowska. Pozyskane informacje umożliwiają dopasowanie oferty do preferencji klienta poszukującego. W przypadku zakupu domu lub mieszkania, o sukcesie

lub porażce mogą decydować niuanse — wielkość miejsca parkingowego w apartamentowcu, odległość od międzynarodowej szkoły dla dziecka, czy rozbudowana infrastruktura. Nikt nie chce się rozminąć z oczekiwaniami, dlatego dobry agent jest czuły i uważny na detale. Pozwala mu na to bogate doświadczenie i brak emocjonalnego związku z przedmiotem transakcji. Ocenia jedynie fakty i dokonuje chłodnych kalkulacji. To całkiem opłacalne!

W En Casa służymy wsparciem podczas negocjacji. Dbamy o bezpieczeństwo transakcji — sprawdzimy dokumenty, uprzedzamy reakcje, wdramy w proces, by przebiegał on sprawnie i w poczuciu największego komfortu — gwarantuje Karolina Szwenger-Tchorek.

Kilkanaście lat obecności na rynku to wartościowe relacje z prawnikami, rzeczoznawcami, doradcami kredytowymi i podatkowymi oraz notariuszami. Dzięki temu wszystkie punkty procesu możemy połączyć pod jednym dachem biura En Casa. Dla klienta to spora oszczędność czasu, a zatem także pieniędzy.





W związku z tym mamy informacje o nieruchomościach przed ich trafilieniem do ogólnodostępnej oferty. To jednak nie wszystko — podkreśla Tomasz Koszyk.

W En Casa stawiamy na dobre relacje i partnerstwo, dlatego współpracujemy z zaprzyjaźnionymi agencjami, które wzbogacają nasze portfolio swoimi ogłoszeniami na wyłączność.

Oferowane domy i mieszkania, do których klient poszukujący samodzielnie nie ma dostępu, pozyskujemy także dzięki obecności w największym w Polsce systemie MLS, prowadzonym przez Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników Nieruchomości. Znajdują się tam jedynie zweryfikowane ogłoszenia na wyłączność, z reguły Off Market. W związku z tym, że nie są one publiczne, dostęp do nich mają jedynie biura zrzeszone w MLS. Razem możemy znaleźć tam Twój wymarzony dom!

Dobra informacja zawsze w cenie

Znajomość rynku przejawia się też posiadaniem wiedzy o nowych inwestycjach, nim na placu budowy pojawią się fundamenty. Precyzyjne zbadanie potrzeb klienta pozwala zaproponować idealną nieruchomość i lokalizację — w centrum tętniącego życia miasta, na jego peryferiach lub w miejscu łączącym spokój z bliskością miejskich atrakcji.

Wiemy, gdzie dobrze zamieszkać, jeśli szuka się kontaktu z naturą, a gdzie można liczyć na bujny rozkwit życia towarzyskiego.

- Klient otrzymuje od nas wsparcie podczas całego procesu transakcyjnego oraz po finalizacji zakupu. Jest to wygodne rozwiązanie, ponieważ pozwala zaoszczędzić czas, nerwy i pieniądze. Choć to bardzo dużo, oferujemy więcej. Przede wszystkim...

Wyjątkowe oferty, których nie znajdziesz w sieci

Masz pewne wyobrażenia idealnego domu, ale nie wiesz, jak przenieść tę wizję do rzeczywistości? W En Casa mamy na to sposób!

Proponujemy usługę „Concierge”, która wykracza poza standardowe monitorowanie ogłoszeń w Internecie. Wiemy, że nasi klienci oczekują wyjątkowości, na każdym etapie procesu. Zaczynamy od ofert, które nie są ogólnodostępne.

- Satisfakcjonujące finalizowanie transakcji pozwala pozostać w kontakcie z klientami, którzy wracają do nas z prośbą o doradztwo przy ewentualnej sprzedaży domu i szukaniu nowej oferty, dopasowanej do ich zmieniającej się sytuacji życiowej.

CHODZI O DOBRE DOŚWIADCZENIA, WYSZUKANE DOZNANIA I SZEROKO POJĘTY KOMFORT. ZNALEZIENIE NIERUCHOMOŚCI, KTÓRA STANIE SIĘ NAJLEPSZĄ PRZESTRZENIĄ DLA EMOCJI I WYJĄTKOWYCH MOMENTÓW, Z UDZIAŁEM JEJ NOWYCH WŁAŚCICIELI.

informacje. Sprawdzone i niedostępne dla innych, co umożliwia klientowi poszukującemu rozważanie propozycji nieruchomości, które mogą nigdy nie trafić do ogólnodostępnej oferty. To owoc wieloletnich i obopólnie satysfakcjonujących kontaktów z inwestorami, właścicielami nieruchomości na wynajem, klientami, czy zaprzyjaźnionymi biurami. Dzięki nim możemy oferować to, co nie jest dostępne dla wszystkich. A właśnie tak unikatowych propozycji oczekują nasi klienci — wyjaśnia Krystian Podbielski, Managing Director w En Casa.

Pomagamy Ci tworzyć dom

Znalezienie idealnej nieruchomości to dopiero początek. Kolejnym etapem będzie tworzenie prawdziwego domu, odpowiadającego na potrzeby jego właścicieli. Remont, aranżacja wnętrza, dokumenty? Dedykowany agent En Casa wspiera klienta również po sfinalizowaniu transakcji zakupu nieruchomości.

Blisko 15 lat doświadczenia w wymagającej branży pozwoliło nam pozyskać sprawdzonych partnerów biznesowych. Dzięki temu oferujemy kompleksową opiekę podczas całej transakcji. Płacisz tylko za dobre doświadczenia i efekt.

Relacja klienta z pośrednikiem bazuje na zaufaniu i poczuciu bezpieczeństwa. W En Casa przejawia się to również w podejściu do wynagrodzenia za świadczoną usługę.

Dajemy gwarancję pełnego zaangażowania w proces i jego maksymalną optymalizację. Wynagrodzenie zależy od wyniku transakcji, do której doprowadziliśmy. To typowy układ win-win, w którym Twój sukces jest również naszym sukcesem. Wieloaspektowo — bo przecież w tej transakcji gra toczy się o zdecydowanie więcej, niż wysokość prowizji.

Chodzi o dobre doświadczenia, wyszukane doznania i szeroko pojęty komfort. Znalezienie nieruchomości, która stanie się najlepszą przestrzenią dla emocji i wyjątkowych momentów, z udziałem jej nowych właścicieli. Wyczytanie realnych potrzeb i otrzymanie ostatecznego potwierdzenia, że nasze doradztwo pozwoliło zamieszkać w miejscu, w którym chce się żyć. A to przecież jest bezcenne!



Autor: Radca Prawny Piotr Dobrowolski

STAN NIEPOGORSZONY PONAD NORMALNE ZUŻYCIE... CZYLI JAKI?

Nie ulega wątpliwości, że zwrot lokalu jest jednym z podstawowych obowiązków wynikających ze stosunku najmu. Na rynku nieruchomości panuje jednak sporo nieporozumień co do tego, w jakim stanie lokal ma zostać wynajmującemu zwrócony. By omówić ten problem, zacząć należy niejako od początku. To bowiem, jaka będzie sytuacja stron umowy najmu w momencie jej zakończenia, zależy od momentu jej rozpoczęcia, a precyzyjnie od samej treści umowy oraz stanu lokalu z dnia jego wydania najemcy.



Czy protokół wydania lokalu jest obowiązkowy?

Przepis art. 6c ustawy o ochronie praw lokatorów wymaga, by wydanie lokalu zostało udokumentowane protokołem, w którym strony określają stan techniczny i stopień zużycia znajdujących się w nim instalacji i urządzeń. Protokół stanowi podstawę rozliczeń przy zwrocie lokalu. Jest on zatem niezwykle istotny z punktu widzenia sytuacji wynajmującego i najemcy na końcu umowy najmu, jako że stanowi punkt wyjścia do oceny stanu lokalu po zakończeniu umowy. Nie ulega wątpliwości, że powinien zostać sporządzony precyzyjnie i szczegółowo.

Podpowiedz, co powinno się w nim ująć znajdujemy już w samym przywołanym przepisie. Opisujemy w nim bowiem nie tylko stan samego lokalu, ale instalacji i urządzeń (np. urządzeń AGD, elementów wyposażenia kuchni). Treść protokołu powinna zostać natomiast skorelowana z treścią umowy. Ona bowiem winna określać, kto odpowiada za konserwację, naprawy i wymianę poszczególnych elementów wyposażenia. Pisałem już na ten temat w poprzednim tekście „Kto naprawia pralkę”. Dla przypomnienia jedynie dodam, że ustawa przewiduje trojaki zakres obowiązków stron w zakresie dbałości o stan lokalu: konserwację (np. bieżące przeglądy), naprawy (gdy jest ona możliwa) i wymianę (gdy naprawa nie jest możliwa, a dany element wyposażenia lokalu jest zużyty w takim stopniu, że nie nadaje się do dalszej eksploatacji). Rozkład tych obowiązków pomiędzy wynajmującego i najemcę określa art. 6a i 6b ustawy. Do umowy najmu okazjonalnego zaś, stosujemy przepis art. 681 kc.

Z powyższego wynika, że na tle problematyki odpowiedzialności za stan lokalu w dniu jego zdawania przez najemcę, pojawiają się trzy istotne dokumenty:

1. umowa – określająca zasady dbania o lokal i jego wyposażenie;
2. protokół wydania lokalu – określający stan lokalu i jego wyposażenia z dnia przekazania lokalu najemcy;
3. protokół zwrotu lokalu – określający, w jakim stanie znajduje się lokal i jego wyposażenie w dniu wydania go na powrót wynajmującemu.

Należy zatem pamiętać, by do każdego z nich przyłożyć należyłą uwagę i nie bagatelizować żadnego z nich.

W jakiej formie należy sporządzić protokół?

Ustawa nie określa w tym zakresie żadnych wymogów ani rygorów. Tradycyjnie, protokół sporządza się na piśmie. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, by przybrał on postać pliku elektronicznego. Nie wymaga się również, by taki plik został opatrzony kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Coraz częstszą praktyką jest dołączanie do pisemnego protokołu materiałów audio – video (fotografii, filmów). Nie ma też przeszkód, żeby cały protokół został utrwalony jako nagranie video, podczas którego strony będą dokonywać inspekcji całego lokalu i podawać istotne informacje.

Moja rada – w jakiegokolwiek formie sporządzasz protokół, zrób to dobrze i zachowaj go. Bez protokołu możesz mieć problemy dowodowe w sporze przed sądem na tle stanu lokalu i roszczeń z tym związanych.

Co, jeśli nie mamy protokołu wydania lokalu?

W takiej sytuacji znajdzie zastosowanie domniemanie z art. 675 § 3 kc, wedle którego domniemywa się, że rzecz była wydana najemcy w stanie dobrym i przydatnym do umówionego użytku. Oznacza to przyjęcie „z góry” założenia, że lokal został wydany najemcy bez wad i że nadaje się do umówionego użytku. By przekonać sąd w ewentualnym sporze, że było inaczej, najemca będzie musiał takie domniemanie obalić – np. przedstawić dowody obrazujące stan lokalu odmienny, od dobrego. Nie ulega zatem wątpliwości, że dbałość o samo powstanie protokołu, jak i jego treść, winna być szczególną troską najemcy.

Koniec umowy i co dalej?

Wedle art. 675 § 1 kc, po zakończeniu najmu, najemca obowiązany jest zwrócić rzecz w stanie niepogorszonym, jednakże nie ponosi odpowiedzialności za zużycie rzeczy będące następstwem prawidłowego używania. Na tle tego ostatniego pojęcia, na rynku nieruchomości narosło sporo mitów i niedopowiedzeń.

W pierwszej kolejności warto przypomnieć, że zasada wyrażona w art. 675 § 1 kc dotyczy wszelkich lokali, jednak w zakresie lokali mieszkalnych ulega modyfikacji. Tu bowiem pojawia się przepis art. 6e ustawy o ochronie



praw lokatorów, wedle którego po zakończeniu najmu i opróżnieniu lokalu najemca jest zobowiązany odnowić lokal i dokonać w nim obciążających go napraw, a także zwrócić wynajmującemu równowartość zużytych elementów wyposażenia technicznego, wymienionych w art. 6b ust. 2 pkt. 4, które znajdowały się w lokalu w chwili wydania go najemcy. Obowiązki najemcy lokalu mieszkalnego są zatem dalej idące niż osoby wynajmującej lokal użytkowy.

Co to znaczy stan niepogorszony?

Znaczenie pojęcia „stan niepogorszony” będzie zależało od tego, czy zdefiniujemy je w umowie – co zdecydowanie polecam – czy też zdamy się na wypracowane dotychczas poglądy nauki prawa, czy orzecznictwa sądów. Dalece bardziej komfortowym wydaje się jednak umówić się z najemcą, co mu wolno w lokalu, a czego nie i jak ma wyglądać lokal po zakończeniu umowy. Zaoszczędzimy sobie zbędnych dyskusji na ten temat.

Nie ulega wątpliwości, że korzystanie z lokalu powoduje jego zużycie. I sam ten fakt nie powinien powodować prawa do dodatkowego wynagrodzenia dla wynajmującego. O ile jednak mieści się w pewnych ramach. Na nie zaś powinniśmy patrzeć z perspektywy przeznaczenia lokalu i celu umowy (tak: Sąd Najwyższy w wyroku z 11 maja 1999 r. I CKN 1304/98). Inaczej bowiem spojrzymy na stopień zużycia podłogi, gdy lokal przeznaczony jest do zaspokajania potrzeb mieszkaniowych, a inaczej, gdy ma być w nim prowadzona działalność gospodarcza związana z wizytą licznych klientów. A i to nie uchroni nas od późniejszej dyskusji, czy zużycie mieści się w ramach normy, czy też ją przekracza. Stąd spotykamy tu bardzo szczegółowe, a nawet restrykcyjne regulaminy najmu, stanowiące niejednokrotnie instrukcję obsługi lokalu i dbałości o niego.

Co to znaczy prawidłowe używanie?

Prawidłowe używanie to takie, które bierze pod uwagę zachowanie przeciętnego człowieka, który postępuje z lokalem z należytą starannością (tak: M. Olczyk, Najem lokalu). Lekko przybrudzone, czy przykurzone ściany bez wątpienia będą mieściły się we wzorcu prawidłowego używania, bo normalnym jest, że ściany mieszkania na skutek jego używania się brudzą. Innym punktem wyjścia do oceny prawidłowego używania może być ustalenie, czy po zdaniu lokalu przez najemcę, nadaje się on do wynajęcia za czynsz w wysokości podobnej do dotychczasowej. Wnioski z powyższego wydają się nasuwać same – prościej jest umówić się, co strony rozumieją przez prawidłowe używanie niż debatować nad każdą plamą, czy smugą na ścianie.

Co to znaczy odnowić lokal?

Jak już wspominałem, ustawa o ochronie praw lokatorów przewiduje dalej idące obowiązki najemcy w zakresie stanu zdawanego lokalu. Nadal ma on wydać mieszkanie w stanie niepogorszonym, dodatkowo jednak, ma obowiązek je odnowić. Nie ma tu znaczenia czy stan lokalu jest następstwem prawidłowego używania, czy też nie.

Ustawa nie precyzuje, co należy rozumieć pod pojęciem „odnowienia lokalu”. Szukając jego znaczenia w Słowniku Języka Polskiego, znajdziemy: „przywrócić czemuś wygląd

rzeczy nowej”, „ulepszyć coś poprzez wprowadzenie nowych elementów”, „powrócić do dawnego stanu lub dawnej działalności”, „spowodować odrodzenie lub odświeżenie się czegoś”. Przez odnowienie lokalu należy zatem rozumieć zwrócenie go w takim stanie, który pozwala na zamieszkanie w nim nowego najemcy, bez potrzeby przeprowadzania remontu. Ponieważ jednak zakres tego pojęcia jest nieprecyzyjny, zdecydowanie warto w samej umowie określić szczegółowo, co strony rozumieją przez odnowienie. Może to być np. odmalowanie lokalu na określony kolor, czy określonym typem farby. W umowach najmu przeze mnie przygotowywanych lista czynności, jakie winien wykonać najemca przed wydaniem lokalu jest długa.

Ustawa o ochronie praw lokatorów nie poprzestaje na obowiązku odnowienia lokalu. Nakłada również na najemcę obowiązek dokonania napraw, które spoczywają na nim na mocy przepisu art. 6b ust. 2. Tam zaś znajduje się liczny katalog obowiązków lokatora, o którym pisałem w tekście „Kto naprawia pralkę?”. Żeby tego było mało, najemca będzie musiał zwrócić wynajmującemu równowartość elementów wyposażenia lokalu wymienionych w art. 6b ust. 2 pkt. 4, jeśli zostały zużyte i najemca ich nie wymienił. Na tej liście znajdziemy: trzony kuchenne, kuchnie i grzejniki wody przepływowej, podgrzewacze wody, wanny, brodziki, misy klozetowe, zlewozmywaki i umywalki razem z syfonami, baterie, zawory i inne urządzenia sanitarne znajdujące się na wyposażeniu lokalu. Jeżeli zatem, w dniu zdania lokalu, kran nie będzie nadawał się do dalszego użytku (będzie zużyty), a najemca pomimo ciążącego na nim obowiązku, nie wymienił go, będzie miał obowiązek zapłacić jego równowartość.

Zwróćmy uwagę, że przepis art. 6e mówi o „elementach wyposażenia technicznego, które znajdowały się w lokalu w chwili wydania go najemcy”. Skąd, zakańczając umowę najmu po kilku latach będziemy wiedzieli, jakie elementy jego wyposażenia znajdowały się w nim w chwili wydania? Z protokołu, rzecz jasna. O ile go dobrze sporządzimy...

Kiedy najemca ma wywiązać się z wyżej wymienionych obowiązków?

Wedle wspomnianego kilkakrotnie art. 6e, najemca ma odnowić lokal i dokonać ciążących na nim napraw

po zakończeniu najmu i opróżnieniu lokalu. Oznacza to, że ustawodawca przewidział pewien czas (ponownie, nie określając jaki) pomiędzy zakończeniem jednej umowy, a rozpoczęciem kolejnej, w której najemca będzie miał wykonać swoje obowiązki. Jak wiemy, praktyka jest w tym zakresie inna i wszelkie prace remontowe i naprawy najemcy wykonują zanim wydadzą lokal wynajmującemu. Nie ma z resztą przeszkód, by tak określić te zasady w umowie, jako że przepis art. 6f ustawy pozwala na wprowadzanie modyfikacji.

Jakie wnioski płyną z powyższego?

1. Przygotuj dobrze umowę najmu. Opisz w niej szczegółowo, o co ma dbać najemca i w jakim stanie ma oddać Ci lokal. Jeśli ma go odmalować, napisz na jaki kolor i jakim typem farby. Inaczej okaże się, że zamiast drogiej i wysokiej jakości, ścieralnej farby, którą pierwotnie lokal został pomalowany, otrzymasz go „chlapnięty” najtańszą białą farbą. Ten poziom szczegółowości zachowaj w stosunku do pozostałych elementów wyposażenia. Unikniesz zbędnych dyskusji.
2. Wydając lokal najemcy sporządź obszerny i szczegółowy protokół. Opisz w nim stan poszczególnych pomieszczeń i urządzeń. Nagraj filmy, wykonaj zdjęcia. Unikniesz dyskusji na koniec typu „ale ta rysa już tu była”.
3. Odbierając lokal od najemcy sporządź ponownie szczegółowy protokół, który będzie stanowił materiał porównawczy do dokumentu przygotowanego w dacie wydania. Na tej podstawie ocenisz, na ile najemca wywiązał się ze swoich obowiązków i czy konieczne będzie wykonanie jakichś napraw, a co za tym idzie, potrącenia ich kosztu z kaucji.

Autor: Salim Aleksander Darwish
Home Staging: Salim Aleksander Darwish
Zdjęcia: Marcin Bąk

ŚWIATŁO, KOLOR, AKCENT! ZOBACZ JAKIE TRENDY KREUJĄ EKSKLUZYWNA PRZESTRZEŃ W 2024!

Stylizacja wnętrz ewoluuje równie dynamicznie jak moda, czy design. To już nie tylko kwestia wygodnych sof czy funkcjonalnej kuchni. To eksplozja kreatywności, która sprawia, że wnętrza są płótnem dla wyjątkowych narracji, wyrażania swojej osobowości i eksperymentowania z niekonwencjonalnymi pomysłami.

Ta rewolucja nie tylko zmienia wystrój naszych wnętrz, ale wpływa także na sposób, w jaki odbieramy przestrzeń wokół nas. Odkrywanie nowych horyzontów w aranżacji wnętrz to podróż przez labirynt wyborów. Tutaj każda decyzja przekłada się na wyjątkowy charakter danego pomieszczenia.

Dzisiaj zanurzymy się w fascynującym świecie aktualnych wnętrzarskich trendów, gdzie zanikają granice tradycji, a kluczem do kreowania unikalnych przestrzeni jest śmiałość. Przygotuj się na podróż pełną kolorów, faktur i wyjątkowych detali. Odkryj, jaką rolę pełnią one w procesie sprzedaży nieruchomości i jak je wykorzystujemy w En Casa. To bardzo zwiększa szansę na sukces naszej współpracy.

Aktualne trendy w stylizacji wnętrz

Dynamiczna kolorystyka

Kolor staje się nie tylko elementem dekoracyjnym, ale także narzędziem do tworzenia nastroju i podkreślania charakteru przestrzeni. Od pastelowych klimatów po intensywne odcienie, wybór kolorów to ekspresja indywidualności, gdzie wnętrza stają się polem do swobodnej kreacji.

W 2024 roku pastelowe odcienie nadal będą klasyką, która trzyma się mocno na szczycie popularności i są świetnym

wyborem dla tych, którzy pragną wprowadzić do swojego wnętrza subtelność. Te łagodne kolory doskonale sprawdzą się w sypialniach czy salonach, bo nadają pomieszczeniom aurę lekkości, harmonii, spokoju. Jednym słowem rządzi natura i przyroda. Bazując na instytucie Pantone, najmodniejszy kolor 2024 to Peach Fuzz, czyli odcień brzoskwinowy, który przechodzi w pudrowy róż. I ten kolor spokojnie będzie miał zastosowanie nie tylko w modzie, ale właśnie w naszych tegorocznych aranżacjach wnętrz.

Jednakże, prawdziwa rewolucja zachodzi wśród tych, którzy śmiało podążają za najnowszymi trendami. Burgund, różne odcienie czekoladowego brązu, przechodząc po żółć do złotych odcieni, dalej idąc jest butelkowa zieleń, a nawet głębokie odcienie niebieskiego stają się gwiazdami sezonu. To kolory, które nadają pomieszczeniom charakteru i głębi, ale także przyciągają wzrok. A my dobrze wykorzystujemy to w Home Stagingu. Pierwsze spojrzenie, pierwsze wrażenie, to coś czego nie zrobi się dobrze po raz drugi.

Harmonia z naturą

Skupienie na naturalnych elementach aranżacyjnych to powrót do korzeni, do pierwotnej harmonii, jaką oferuje nam sama natura. Drewno od zawsze było uważane za klasyk w projektowaniu wnętrz. Kamień dodaje przestrzeni solidności i wyrafinowania. Błaty kuchenne,



” NIE BÓJMY SIĘ EKSPERYMENTOWAĆ Z KONTRASTUJĄCYMI BARWAMI, ALE PAMIĘTAJMY PRZY TYM O ZACHOWANIU SPÓJNOŚCI

kominki czy elementy dekoracyjne wykonane z kamienia to nie tylko praktyczne rozwiązania, ale i odzwierciedlenie natury w jej najbardziej trwałej formie.

Drewno, rattan, wiklina czy kamień - te naturalne skarby staną się niezastąpionymi elementami, które odmienią wnętrza przypominając o pięknie prostych i organicznych formach.

Maksymalny minimalizm

Dzisiejszy minimalizm to nie rezygnacja z wyrazistego charakteru, czy osobistego stylu. Dzisiejszy minimalizm to łączenie prostoty z indywidualnymi elementami, które nadają wnętrzu duszę. Ta minimalistyczna estetyka staje się płaszczyzną idealną dla osobistej ekspresji i twórczej swobody.

Minimalizm rozumiemy dzisiaj nie tylko, jako oszczędność, ale także, jako sztukę selektywnego wyboru.

Nowości w pracy z materiałami

Sztuka łączenia

Dobór kolorów w aranżacji wnętrz i dostosowywanie ich do aktualnych trendów w tkaninach to wyzwanie, ale również niezwykła możliwość wyrażenia swojej kreatywności. Nie bójmy się eksperymentować z kontrastującymi barwami, ale pamiętajmy przy tym o zachowaniu spójności. To pozwoli uniknąć nadmiaru wrażeń.

Równowaga w proporcjach kolorów i tkanin w pomieszczeniu to klucz do harmonijnego wyglądu całej przestrzeni. Przed ostatecznym wyborem, warto przetestować wybrane tkaniny i kolory w rzeczywistym otoczeniu i naturalnym świetle.

Mieszmasz tekstyliów

Przeplatanie faktur i wzorów to droga do stworzenia niepowtarzalnej przestrzeni. Nowoczesne podejście do tej sztuki zakłada eksperymentowanie z różnymi teksturami - od lekkich i delikatnych, przez szorstkie i surowe, aż po miękkie i przytulne, tworząc bogactwo zarówno wizualne, jak i sensoryczne. Łączenie materiałów o różnych fakturach jest kluczem do stworzenia wielowymiarowego wnętrza.

Mały-wielki detal

Jeden element potrafi zdefiniować całe wnętrze. Detale nadają pomieszczeniu tożsamości. Od oryginalnych poduszek po unikatowe lustra - każdy detal ma moc. Umiejętne akcentowanie wnętrza jednym szczegółem to sztuka, która mówi więcej niż tysiąc słów.



Czym warto zaakcentować swoją przestrzeń?

Poduszki - mogą być nie tylko elementem komfortu, ale i głównym akcentem. Wybierz takie z niebanalnymi wzorami, nietypowymi kształtami, czy interesującymi fakturami. To proste akcesoria, które potrafią zmienić wyraz całego pomieszczenia.

Rzeźba - to doskonały sposób na wprowadzenie sztuki do wnętrza. Mogą to być abstrakcyjne formy z drewna, metalu czy kamienia, które przyciągają wzrok. Kluczowe jest umiejętne umieszczenie ich w miejscu, które podkreśli ich piękno i sprawi, że staną się centralnym punktem aranżacji.

Lustra - to one tworzą atmosferę. Unikatowe, o nietypowych kształtach czy w oryginalnych ramach, stanowią nie tylko praktyczny element wyposażenia, ale i artystyczny akcent, który przyciąga uwagę i dodaje wnętrzu elegancji oraz przestrzeni.

Światło - oświetlenie jest kluczowym elementem w akcentowaniu detali. Wyjątkowe lampy, o niezwykłym

designie czy nietypowej konstrukcji, potrafią zmienić nastrojowość całego pomieszczenia, nadając mu specyficzną aurę z nutką magii.

Pamiątki z podróży - to doskonały sposób na wkomponowanie osobistych wspomnień w życiową przestrzeń. Egzotyczny dywan z Maroka, oryginalna maska z Bali czy zegar z rynku staroci w Paryżu. Wybierz wyjątkową pamiątkę, która niesie ze sobą niezapomnianą opowieść i dodaje wnętrzu niepowtarzalnego smaku.

Sztuka - jeden wyjątkowy obraz potrafi zmienić charakter wnętrza. To nie musi być dzieło znanego na całym świecie twórcy; może to być praca lokalnego artysty, plakat, fotografia. Obraz, który przemawia do emocji, staje się sercem pomieszczenia.

Pozwólmy sobie na eksperymenty, bądźmy odważni w wyborze detali. Później już tylko pozostaje nam podziwiać, jak niewielki element może zmienić całą życiową przestrzeń.



Kwiaty cięte - kwintesencja świeżości

Synonim kwiatów ciętych? „Elastyczność”. Bez względu na styl wnętrz, zawsze znajdują się kwiaty, które wpasują się w daną estetykę. Od klasycznych bukietów po nowoczesne kompozycje - kwiaty mają tę niesamowitą cechę, która sprawia, że bez problemu potrafią dostosować się do każdej przestrzeni.

Nowe podejście do Home Stagingu

Choć definicji życiowej przestrzeni jest wiele, bo dla każdego brzmi ona inaczej, to wszystkie je łączy jedno – to, że wzbudzają pozytywne emocje. W procesie sprzedaży nieruchomości oprócz tych pozytywnych emocji, niezmiernie istotne jest także działanie na zmysły potencjalnego nabywcy i rozbudzenie pragnienia posiadania przedstawianego wnętrza.

Home Staging przestaje więc być jedynie dodatkiem do sprzedaży nieruchomości. Staje się sztuką opowiadania historii, bez słów, za sprawą spójnego połączenia obrazów, kolorów i dodatków. Co ważne – językiem zrozumiałym dla nowych właścicieli. To kompleksowe podejście do przestrzeni, na które składa się umiejętne korzystanie z architektury, wykorzystanie światła i wybór detali, które podkreślają potencjał miejsca.

Jego wartość nie ogranicza się do estetycznej prezentacji nieruchomości. To inwestycja w potencjał przestrzeni, w możliwości, jakie może ona zaoferować przyszłym mieszkańcom. Dzisiejszy Home Staging kładzie nacisk na ukazanie funkcjonalności – home stagerzy analizują każdy metr kwadratowy, dbając o optymalne wykorzystanie dostępnej przestrzeni. Profesjonalnie wykonany pozwala wyróżnić się na rynku nieruchomości, przyciągnąć uwagę potencjalnych klientów i stworzyć niepowtarzalne wrażenie, które pozostaje w pamięci. To nie tylko aranżacja wnętrz - to kreowanie przestrzeni, której wartość wykracza poza sam wygląd. Dzisiaj jest praktycznie nieodzownym elementem udanych transakcji. Home Staging wykorzystuje ponadto psychologię wnętrza, by tworzyć pozytywne emocje. Dobór kolorów, czy ustawienie mebli wpływają na odbiór przestrzeni. Profesjonalne zaaranżowanie wnętrza może sprawić, że potencjalni nabywcy poczują się bardziej związani z miejscem, co zwiększa ich chęć zainwestowania w daną nieruchomość.

W En Casa kreujemy idealny wizerunek oferty dostosowany do obecnych trendów, ale także do preferencji potencjalnych klientów.



Jak podobała Ci się nasza podróż? Już wiesz, jak będą wyglądały Twoje wnętrza w 2024 roku? Pamiętaj o równowadze między nowoczesnością, a własnym gustem. Trendy są po to, by zainspirować Cię do odrobiny szaleństwa, do tworzenia miejsc, które nie tylko zachwycają, ale również opowiadają historię. Aranżacja apartamentów i domów to przede wszystkim swoboda w wyrażaniu siebie. To w końcu dobra zabawa, w której liczy się własna wizja piękna.

*Home Staging przestaje więc
być jedynie dodatkiem
do sprzedaży nieruchomości.
Staje się sztuką opowiadania
historii, bez słów, za sprawą
spójnego połączenia obrazów,
kolorów i dodatków.*

Autor: Karolina Karwowska-Gajewska

SYNERGIA, KTÓRA SPEŁNIA MARZENIA

Mamy, to co w nieruchomościach najważniejsze - wspólny fundament. Agencję nieruchomości En Casa Premium Real Estate i pracownię architektury wnętrz Deer Design łączy miłość do pięknych przestrzeni. Ale nie tylko. Uważnie słuchamy naszych klientów, aby spełnić ich marzenia o idealnym domu – perfekcyjnie dopasowanym do potrzeb i w każdym calu odzwierciedlającym ich gust.



Punktem wyjścia zawsze jest trafnie wybrana nieruchomość, w czym od ponad 13 lat pomaga En Casa. Jednak aby nasz nowy dom, czy nowe mieszkanie stało się tym wyjątkowym, naszym miejscem do życia, trzeba je wyremontować albo wykończyć i odpowiednio urządzić. I tutaj Pracownia Architektury Wnętrz Deer Design z entuzjazmem przejmuje stery od zaufanych agentów En Casa. Nazywam się Karolina Karwowska-Gajzewska i jestem jej właścicielką.

Firma, którą kieruję, to lider w branży projektowania oraz wykończenia wnętrz. Na tę pozycję intensywnie pracowałam wraz z moim ponad 120-osobowym zespołem. Niewyczerpana twórcza energia pozwoliła nam zbudować silną markę. Lubię słowo „budować”, bo sama jestem architektem, pełną biznesowej pasji.

Tylko z najlepszymi

Moje wysiłki oraz całego zespołu przyniosły wspaniałe rezultaty. Partnerujemy 120 wiodącym firmom z branży nieruchomości, oferując swoje usługi projektowe i wykończeniowe w kilkuset inwestycjach deweloperskich takich firm jak Skanska, Matexi, Bouygoues Immobilier, Robyg, Marvipol i Develia. Teraz do tego grona dołączyła także En Casa.

Pracujemy z najlepszymi – i najlepsi nas doceniają. Pracownia Deer Design jest laureatem licznych nagród. To m.in. Dobra Marka 2018, Orły Branży Budowlanej 2019 oraz European Property Award 2019/2020 za najlepiej zaprojektowaną przestrzeń biurową w Polsce. W 2020 r. magazyn Forbes Polska umieścił mnie na liście „30 przed 30”.

Sukcesy, którymi się dzielimy

Lubimy liczby, bo klarownie pokazują skuteczność marki. En Casa 2023 rok zamknęła z blisko 400 transakcjami, a łączna wartość sprzedanych nieruchomości wyniosła 360 000 000 PLN. Deer Design ma na koncie już ponad 200 tys. m² wykończonych powierzchni 4365 zadowolonych klientów. Prężnie rozwijamy usługę indywidualną przeznaczoną dla sektora klientów premium z trzech wielkich aglomeracji. Nasza pracownia powstała w Warszawie, ale w 2023 r. weszliśmy z sukcesem na

rynek krakowski, w maju 2024 otwieramy naszą filię w Trójmieście. Wizytówką firmy pozostanie jednak warszawski showroom. To 250 m², gdzie pośród starannie przygotowanych ekspozycji wnętrz, najprzyjemniej jest przeprowadzać naszych klientów przez proces remontowania lub wykańczania oraz aranżowania ich domów.

Dla wyjątkowych osób

Aby mówić o projektowaniu wnętrz potrzebny jest nam produkt bazowy. I tu na horyzoncie pojawia się En Casa - agencja nieruchomości luksusowych, która jest dla nas idealnym partnerem. Tak jak my zapewnia najwyższą jakość obsługi klientów. I tak ja my angażuje bogaty zasób profesjonalnej wiedzy, aby trafnie odczytywać potrzeby klientów – nie zawsze przecież wprost nazwane – i skutecznie na nie odpowiadać.

Unikatowe apartamenty i domy, które dla swoich klientów znajduje En Casa, również dla nas mają szczególny walor. Pozwalają nam cieszyć się spełnianiem wyrafinowanych oczekiwań najbardziej wymagających odbiorców, świadomych i otwartych na innowację. Dzięki tej współpracy możemy w unikatowych kompozycjach wnętrz łączyć najszlachetniejsze materiały z całego świata oraz dzieła sztuki i designu. Doświadczenie, jakie zebraliśmy za sprawą ponad 3500 realizacji, to dowód na to, że - tak jak En Casa - z sukcesem podejmiemy każde, choćby największe wyzwanie.

Coś absolutnie specjalnego

Gdy społeczeństwo staje się coraz zamożniejsze, a przeciętny komfort życia stale rośnie, przesuwa się też granica sektora premium. To już nie tylko luksusowe wykończenie apartamentu lub willi z rynku pierwotnego. Coraz częściej o luksusie mówi raczej metamorfoza „perełki” z rynku wtórnego, które w Warszawie są bardzo pożądane, a lokalni eksperci z En Casa doskonale wiedzą, gdzie ich szukać.

Aby klient otrzymał tę idealną „perełkę”, niezbędna jest synergia profesjonalistów kilku dziedzin. Najpierw doświadczonego agenta nieruchomości, który dostrzeże ukryty potencjał danej nieruchomości i skieruje na niego oczy nabywcy. Następnie zaangażowanych architektów

wnętrz, zdolnych zamienić wizję w szczegółowy projekt, oddający niepowtarzalną osobowość nowych właścicieli. Niezbędni są też sprawdzeni wykonawcy – mistrzowie rzemiosła, którzy przełożą rysunki techniczne na rzeczywistość doświadczaną wszystkimi zmysłami.

Słodkie owoce

Gdy wysokiej klasy fachowcy łączą działania we wspólnym celu, rodzą się spektakularne efekty. To więcej niż wydobywanie potencjału nieruchomości – to budowanie nowych wartości. Takie projekty dają nam największą przyjemność.

Co ważniejsze, dokładamy starań, aby ten twórczy proces był autentyczną przyjemnością dla naszych klientów. Doświadczony agent nieruchomości z En Casa zajmie się całym procesem poszukiwania idealnej nieruchomości, a później my zdejmujemy klientom z barków wszelkie ciężary, oferując ekspercką wiedzę na każdym etapie – od zakupu, po przekroczenie progu wykończonego domu. Klientom pozostaje zachwycająca lekkość życia w unikatowej przestrzeni, która staje się przedłużeniem osobowości mieszkańców. Bo właśnie tym powinien być dziś luksusowy dom.



Autor: Norbert Baranowski,
CEO Laila Luxury Home w Polsce

DUBAJ - MIASTO LUKSUSU I INNOWACJI: INWESTUJ W PRZYSZŁOŚĆ!

W dobie globalnego rozwoju ekonomicznego i technologicznego, rozwoju turystyki, możliwości podjęcia pracy w trybie home office oraz poszukiwaniu alternatywnych źródeł bezpiecznego lokowania kapitału coraz więcej osób decyduje się na inwestowanie w nieruchomości zarówno wakacyjne, jako drugi dom, czy też tzw. flipy. Te ostatnie powoli nabierają nowego znaczenia i nie dotyczą już tylko rynku wtórnego, ale coraz częściej rynku pierwotnego.



Po modzie na Hiszpanię, Grecję, Cypr czy Turcję, Polacy nareszcie otwierają się na Dubaj! W obecnym czasie jest to strzał w dziesiątkę na rynku nieruchomości. Dlaczego ten kierunek? Stabilność finansowa, rozwojowa i społeczna Dubaju, pozwala bez obaw inwestować w nieruchomości i zarabiać na nich bez względu na sytuację ekonomiczną na świecie, czy też nastroje społeczne w innych krajach.

Dubaj to jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się metropolii na świecie, oferująca ekspatom, turystom i inwestorom nieograniczone możliwości zarobkowe.



Przyciąga wysoką jakością inwestycji, ich ekskluzywnym wykończeniem oraz nowoczesnymi technologiami wykorzystanymi przy zarządzaniu i eksploatacji nieruchomości. Stabilna gospodarka monetarna bez wahań inflacyjnych, ułatwienia podatkowe – brak podatku dochodowego zarówno od najmu i sprzedaży nieruchomości, czy bezpieczeństwo w obrocie nieruchomościami – to kolejne korzyści z inwestowania w tej części świata.

Warto zauważyć, że zapotrzebowanie na nieruchomości na wynajem zarówno długo, jak i krótko terminowy jest

cały czas wysokie, a popyt na nieruchomości wciąż rośnie i jest większy niż ich podaż. Zjednoczone Emiraty jednocześnie dbają o dynamiczny i ciągły rozwój rynku nieruchomości przez budowę kolejnych apartamentów, willi, penthouse'ów i osiedli wraz z całą niezbędną infrastrukturą. W związku z powyższym, zainwestowanie pieniędzy w Dubaju wydaje się nie mieć żadnych wad.

Brzmi zbyt idealnie? Możliwe, ale rynek nieruchomości w Dubaju to przede wszystkim bezpieczne umowy najmu długookresowego z płatnością z góry za cały czas trwania umowy najmu, praktyka udokumentowania przez

potencjalnego najemcę stałego źródła dochodu, oraz fakt, iż większość lokali wynajmowanych jest na kontrakty dla pracowników bezpośrednio przez ich firmy.

To wszystko sprawia, że rynek najmu lokali w Dubaju kształtuje się bardzo obiecująco na kolejne wiele lat.

Warto dodać, że na koniec 2023 roku wzrost sprzedaży nieruchomości na rynku pierwotnym w porównaniu z 2022 rokiem wyniósł 25,3%. To co przyciąga do Dubaju inwestorów z całego świata to również łatwość ich

nabywania, bez dodatkowych pozwoleń, benefitsy wynikające z ich posiadania/zakupu takie jak gold visy dające liczne przywileje, czy też niezmiennie od wielu lat bezpieczeństwo ekonomiczne kraju.

Czym przyciąga miasto słońca i rozmachu?

Bezapelacyjnie wewnętrzną stabilnością i efektywnością rozwoju. Dubaj stroni od konfliktów na arenie międzynarodowej, skupia się na łączeniu ludzi, świata biznesu, przenikaniu kultur. Jednocześnie stawia nacisk na turystykę, na ciągle zwiększanie ilości hoteli, dostępności plaż, atrakcji turystycznych, czy też połączeń komunikacyjnych. Ciągły wzrost gospodarczy miasta staje się siłą napędową dla efektywnego przyciągania do Dubaju na kontrakty specjalistów z najważniejszych branż na świecie, oferując im nieskończone możliwości rozwoju zawodowego. To z kolei napędza rozwój Dubaju na wielu płaszczyznach. Nie ma co się zatem dziwić, że powstają tam kolejne zapierające dech w piersiach wieżowce, a jedną z flagowych inwestycji na tym rynku prowadzi obecnie prestiżowy deweloper - Sobha Realty. Sobha Hartland II - bo o tej inwestycji mowa - to majestatyczne wieżowce z apartamentami w cenach zaczynających się już od 1,5 mln złotych za 70 m² wraz z garażem i terminem oddania już od 2025 roku, w otoczeniu których

powstaje część eleganckich, 6 pokojowych willi jednorodzinnych z własnymi basenami i prywatnymi ogrodami o powierzchniach od 300 m², w cenach od 7 mln złotych. Dodatkowym atutem tej inwestycji jest położenie w bliskiej komunikacyjnie odległości zarówno od centrum Dubaju, jak i międzynarodowego lotniska z widokiem na spektakularną Dubai Creek Tower, która już wkrótce ma się stać największą atrakcją turystyczną Dubaju i najwyższą wieżą świata.

To, co wyróżnia nieruchomości z rynku pierwotnego w Dubaju, to infrastruktura, powstająca równocześnie z inwestycją, zapewniająca kompleksową obsługę jej mieszkańców. Mogą oni zatem nie tylko cieszyć się strefami relaksu i fitnessu na terenie inwestycji, ale również mają pewność, że w ich bezpośrednim sąsiedztwie powstają szkoły międzynarodowe o najwyższym standardzie, restauracje serwujące kuchnie z różnych stron świata, a także doskonale zaprojektowane drogi dojazdowe, czy też połączenia komunikacyjne transportu publicznego. Nowo powstające osiedla domów i apartamentów charakteryzują się dużą ilością bujnej roślinności, systemami automatycznego nawadniania oraz starannie zaprojektowanymi zielonymi ogrodami. Dla wielbicieli luksusu i niezapomnianych widoków z okien, Dubaj oferuje niezastąpione penthouse'y w drapaczach chmur z panoramicznymi oknami na wszystkie strony



świata i prywatnymi windami do lokali. Mowa o Sobha Seahaven Tower, w której ceny zaczynają się już od 3,8 mln złotych, z terminem oddania do użytku na 2027 rok. Śmiało można stwierdzić, że ta lokalizacja to perełka na mapie Dubaju, która przyciąga wielbicieli luksusu. Będzie to złoty strzał na rynku wynajmu nieruchomości w Dubaju, gdzie szacunkowy zysk z wynajmu zaczyna się od 35 tysięcy złotych miesięcznie.

A jak z finansowaniem inwestycji w Dubaju? Tutaj również nie ma powodów do obaw o bezpieczeństwo lokowania swoich pieniędzy, czy też o przejrzystość aspektu finansowego realizacji projektu. Większość inwestycji budowana jest w systemie: 60% płatności rozłożone jest na transze podczas budowy, zaś pozostałe 40% płatności uiszcza się, gdy nieruchomość jest już wybudowana. Dodatkowo, po wpłacie 40% ceny możliwa jest już odsprzedaż nieruchomości z zyskiem (tzw. flip), nawet jeszcze przed jej faktycznym wybudowaniem, a biorąc pod uwagę, że popyt jest większy niż podaż, można stwierdzić, że uzyskana z takiej transakcji cena odsprzedaży, oczywiście bez konieczności uiszczenia podatku od niej, stanowić będzie znaczny przychód dla Inwestora.

W ciągu ostatnich 60 lat, Dubaj przekształcił się w jedno z najbardziej pożądanym miejsc do życia i pracy. Miasto to otwiera szerokie perspektywy rozwoju osobistego

i zawodowego, a jednocześnie zapewnia rodzinom dostęp do niezliczonych możliwości edukacyjnych i rozrywkowych. To wszystko prowadzi do wniosku, że obecnie i przez najbliższych kolejnych kilkadziesiąt lat będzie to jedno z najbardziej rozwojowych i prestiżowych, a jednocześnie łatwo dostępnych miejsc na świecie. Według rankingu Bloomberga, Dubaj jest pewnym miejscem do inwestowania w nieruchomości, gdzie ryzyko powstania bańki na rynku nieruchomości jest praktycznie znikome i oceniane jest na poziomie -0,6!

Dla wszystkich zainteresowanych rynkiem nieruchomości w Dubaju, mamy dobrą wiadomość. Od jesieni 2023 roku oferty w słonecznych Emiratach dostępne są w sprzedaży na rynku Polskim.

Laila Luxury Home, będąc jedynym i oficjalnym przedstawicielem Sobha Realty, nawiązał współpracę z agencją En Casa Premium Real Estate. Dzięki temu partnerstwu, oferujemy Państwu możliwość inwestycji w nieruchomości w Dubaju, nie tylko w celach inwestycyjnych, ale także z myślą o relokacji, czy o drugim, wakacyjnym domu.



2.

LUDZIE

Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

WAŻNE, Z KIM WSPÓŁPRACUJESZ

*Niezależnie od tego, czy planujesz przeprowadzkę na koniec świata,
czy w obrębie Twojego miasta — to zawsze podróż w nieznaną. Ludzie, którzy będą
Ci w niej towarzyszyć, wpływają na drogę do obranego celu. Sprawdź współrzędne,
które pozwolą dobrze zorganizować tę wyprawę.*





— wyjaśnia Piotr Wilczyński, manager zespołu Wilanów, ekspert En Casa.

Dodatkowo doświadczony pośrednik posiada informacje o historycznych i obecnych cenach domów w danej dzielnicy, co pozwala ustalić realną wartość przedmiotu transakcji. Wybór strategii cenowej zależy od wielu czynników, między innymi od rodzaju nieruchomości, aktualnego popytu, sezonu oraz konkurencyjności danej oferty. Ekspert działający lokalnie ma wiedzę na temat konkretnego obszaru i zlokalizowanych tam budynków.

- Stabilną bazą pod precyzyjną wycenę i spersonalizowaną strategię cenową jest doświadczenie zdobyte podczas przeprowadzenia setek transakcji w segmencie premium. Jeśli zawodowa codzienność agenta ogranicza się do danej dzielnicy, specjalista poznaje ją dogłębnie. Dzięki temu wie o wahaniami cen, planach sprzedaży nieruchomości wśród obecnych ich właścicieli lub nowych inwestycjach. To pozwala dobrze szacować wartość przedmiotu transakcji — przyznaje Michał Szczepkowski, manager zespołu Mokotów, topowy agent biura En Casa.

Pozyskanie informacji formalno-prawnych o nieruchomości, a później właściwa jej wycena to dopiero początek. W następnym kroku wprawiony pośrednik tworzy

Z profesjonalistą. Ekspertem. Zaufanym partnerem biznesowym. Na Mokotów, do Wilanowa, Łomianek, czy Podkowi Leśnej. Po raz pierwszy lub kolejny. Zabierz ze sobą otwartość na zmianę, my zapewnimy komfort, bezpieczeństwo i skuteczność transakcji. Ruszamy!

Współrzędna 1: Informacja

Posiadanie kluczowych informacji, często niedostępnych dla ogółu, cechuje prawdziwych specjalistów. Ludzi dłużej i mocno zakorzenionych w branży, którzy przez lata zdobywali doświadczenie i wartościowe kontakty. Teraz mogą pomóc tym, którzy chcą szybko znaleźć nowy dom i sfinalizować transakcję bez zbędnych perturbacji.

- Każdy kolejny rok mojego działania w branży potwierdza wagę dokładnego sprawdzania dokumentacji nieruchomości. Na sprzedającym ciąży ogromna odpowiedzialność — to rodzi napięcie i stres, wynikające z niewiedzy oraz nadmiaru informacji do pozyskania. Godny zaufania agent wie, do których drzwi warto zapukać i jak kompletować dokumenty, by optymalizować czas i koszty. Dzięki temu właściciel sprzedawanej nieruchomości zyskuje możliwie największe bezpieczeństwo oraz spokój





15 lat obecności na rynku, którego smakiem mogą cieszyć się jedynie doświadczeni gracze. I ich klienci.

Bezcenna informacja to także wiedza o nieruchomości, która oficjalnie nie jest promowana na rynku. Dla potencjalnie nowego właściciela to więcej niż jedynie wiadomość o metrach kwadratowych na sprzedaż.

- Rzetelna wymiana informacji o rynku pomaga skutecznie doprowadzić do wielu transakcji. Korzystamy z efektu synergii i specjalizacji naszych zespołów w ramach En Casa, z bliskiej współpracy z agencjami z segmentu premium, czy ogólnopolskiego systemu wymiany ofert MLS. To zwiększa skuteczność, a często nawet pozwala osiągnąć wyższą cenę transakcyjną — podsumowuje Karolina Tchorek, ekspert związany z biurem En Casa.

Współrzędna 2: Bezpieczeństwo

Zakup lub sprzedaż nieruchomości to jeden z najbardziej stresujących momentów w życiu. Warto mieć wtedy u boku osobę godną zaufania, która zapewni nam poczucie bezpieczeństwa. Dzięki kompetencjom i bieżącej analizie rynku profesjonalny agent

strategię marketingową, dostosowaną do specyfiki przedmiotu transakcji, jak i wymagań konkretnego klienta.

- Marketing musi być elastyczny, a oferta dopasowana do grupy docelowej. By było to możliwe, agent musi mieć w sobie odwagę do zadawania pytań trudnych, niewygodnych, a na pewno wkraczających w sferę osobistą. Przyda się wyuczucie, jak również umiejętność słuchania i słyszenia tego, co nie zostaje wypowiedziane. Na bazie wiadomości od właściciela dobierane są narzędzia promocji. Ich właściwe skorelowanie z daną ofertą wpływa na skuteczność sprzedaży, również w odniesieniu do ceny — tłumaczy Renata Jaworska – manager zespołu Centrum z En Casa.

Zaufanie, które otrzymujemy od klientów, zobowiązuje do współdzielenia informacji, które mogą być przydatne przed, jak i po finalizacji transakcji. Chodzi między innymi o doradztwo w zakresie rozwiązań podatkowych i kredytowych.

Jeśli klient potrzebuje wsparcia w przystosowaniu nieruchomości pod konkretne oczekiwania, wiemy, która firma remontowa sprostą zadaniu. To owoc blisko



gwarantuje bezproblemowe przeprowadzenie przez sprawę formalno-prawne i uniknięcie niebezpiecznych pułapek.

Przy podpisaniu ekskluzywnej umowy na obsługę transakcji z En Casa, nad bezpieczeństwem i poprawnością procesu czuwa zespół 30 specjalistów tworzących nasze biuro oraz zaufani prawnicy i doradcy podatkowi, z którymi współpracujemy od lat.

- Razem z pozostałymi członkami zespołu działamy w branży od kilkunastu lat. Wiemy, jak wyglądają poszczególne etapy transakcji. Podchodzimy do nich holistycznie i precyzyjnie. Dzięki temu klient może poświęcić czas pracy, rodzinie lub swoim pasjom. Agenci zabezpieczają jego interesy — gwarantuje Tomasz Łuszczewski, agent En Casa.

Dobry agent potrafi stworzyć komfortowe warunki do szczerzej rozmowy. To fundament pod wartościową relację, która jest kluczem do sukcesu, także tego transakcyjnego. W poczuciu wzajemnego szacunku, otwartości na słowa i odmienne zdania, rodzi się zaufanie. Z nimi podejmowanie wymagających decyzji jest bardziej komfortowe.

Współrzędna 3: Komfort obsługi premium

Czas, pewność i spokój — podczas podejmowania życiowych decyzji te elementy są bezcenne.

Osoby, które nie są związane z rynkiem, nie znają prawidłowości nim rządzących. I bardzo dobrze — nie muszą. Wystarczy, że sprawy związane z obrotem nieruchomości powierzą doświadczonemu agentowi. To on zajmie się kompletowaniem niezbędnych dokumentów, analizą i przygotowaniem oferty oraz negocjacjami. Wszystkie te sprawy toczą się w tle codzienności klientów, choć realnie odgrywają główną rolę w transakcyjnym przedstawieniu.

Współrzędna 4: Skuteczność

Szybko pozyskane informacje, bezpieczeństwo transakcji i jakość obsługi mają niebagatelny wpływ na komfortowe przejście przez proces sprzedaży lub zakupu nieruchomości. Jednak wszystko to byłoby niczym, przy pominięciu czwartej współrzędnej — skuteczności!

To główna motywacja klienta zgłaszającego się do agenta. I najważniejszy cel pośrednika, który w ten sposób potwierdza swoją eksperckość.

W En Casa od blisko 15 lat sprzedajemy i wynajmujemy nieruchomości luksusowe. Wykorzystujemy innowacyjny marketing do ich przygotowania i promocji, wiedzę i doświadczenie agentów oraz szeroką bazę kontaktów. Wybieramy odpowiednie strategie — off market, organizację dnia otwartego lub video

JAK WYGLĄDA SKUTECZNOŚĆ EN CASA W 2023 ROKU?

180 sfinalizowanych transakcji sprzedaży	360 000 000 PLN łączna wartość sprzedanych nieruchomości	210 sfinalizowanych transakcji wynajmu
30 lokalnych agentów	1 800 000 PLN łączna wartość wynajętych nieruchomości	6 wyspecjalizowanych zespołów



marketing w social mediach. Obserwujemy i na bieżąco dostosowujemy działania do realiów. Wszystko po to, by doprowadzić do bezpiecznej i atrakcyjnej transakcji, w możliwie najkrótszym czasie.

- Skuteczność transakcji to dla nas priorytet, zarówno ze względu na profesjonalizm, jak i wysokość wypłacanego wynagrodzenia. Umiejętności negocjacyjne, czy szybkie znajdowanie rozwiązań w sytuacjach patowych potwierdzają, jak ważną rolę w procesie sprzedaży lub kupna odgrywa dobry agent nieruchomości. Mamy przywilej dokonywania chłodnej kalkulacji, z wykluczeniem emocji. Te pozostają po stronie kupujących, których wspieramy racjonalnym podejściem — tłumaczy Tomasz Skwarek z En Casa.

Agent jest buforem pomiędzy klientem a sytuacją problematyczną. O większości z nich nie informuje głównego zainteresowanego — samodzielnie szuka rozwiązań i raportuje efekty. Pośrednik będący partnerem w relacji biznesowej stabilizuje emocje, gwarantuje bezpieczeństwo i możliwie największy komfort na każdym etapie procesu.

Pamiętaj o tym, wybierając godnego zaufania eksperta, który będzie towarzyszyć Ci podczas ważnego życiowego wydarzenia. Nie tylko przez wzgląd na opłacalność transakcji — są rzeczy ważne, których nie da się przeliczyć na metry kwadratowe i złotówki. I to właśnie one tworzą partnerstwo i prawdziwy dom.

„Czas, pewność i spokój — podczas podejmowania życiowych decyzji te elementy są bezcenne.

Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

RENATA JAWORSKA ŚWIĘTUJE OKRĄGLY JUBILEUSZ W EN CASA: MOJA HISTORIA ZACZĘŁA SIĘ OD MARZEŃ



Przenieśmy się w czasie o nieco ponad 10 lat. PKB Polski wzrasta o rekordowe 3,5%. Na orbicie okołoziemskiej ląduje pierwszy polski satelita naukowy o nazwie „Lem”, którego zadaniem jest pomiar najjaśniejszych gwiazd. Na światowej scenie debiutuje smartfon iPhone 6. Tymczasem w warszawskim biurze nieruchomości premium En Casa dochodzi do prawdziwej rewolucji.

Najpiękniejsze historie rodzą się z potrzeby realizacji marzeń i pasji. Tak było w przypadku założonego przede mnie i Krystiana wspólnego biznesu. Chcieliśmy przenieść partnerstwo z życia prywatnego na grunt zawodowy. Stworzyć firmę, w której szeroko pojęta jakość będzie miała wartość nadrzędną. Połączyła nas miłość do wysmakowanych i dobrze zaprojektowanych przestrzeni. W sposób naturalny przekierowaliśmy swoje zawodowe aktywności na biuro nieruchomości. Jedno z pierwszych w kraju, które przyjmowało do swojej oferty jedynie domy i nieruchomości z segmentu premium.

Zaangażowanie, odpowiedzialność połączona z kreatywnym myśleniem oraz głęboki szacunek dla drugiego człowieka i tolerancja szybko zyskały swoje odzwierciedlenie w zainteresowaniu naszą ofertą. Z czasem dwuosobowy skład zespołu okazał się niewystarczający. Podjęliśmy z Krystianem decyzję o zaproszeniu do współpracy Renaty Jaworskiej.

Nie rekrutuj jedynie po kompetencjach. Postaw na... postawę!

Powiększenie zespołu było dla nas dużym wydarzeniem. Chcieliśmy utrzymać partnerskie zasady w zespole i nadal dążyć do osiągnięcia ugruntowanej pozycji na rynku — zarówno w odniesieniu do klientów, jak i agentów, którzy w przyszłości mieli zasilić grono ekspertów En Casa. Poprzeczka była więc zawieszona wysoko.

Zależało nam na przyjęciu do naszego grona kogoś, z kim zwiążemy się zawodowo na długo. By tak było, osoba ta musiała podzielać nasze wartości — podchodzić do relacji po partnersku, otwarcie i odważnie. Angażować się, być odpowiedzialną za podejmowane decyzje, działania, jak również własny rozwój. Renata zdobywała doświadczenie w pracy w korporacji oraz w Australii, nie

miała jednak styczności ze światem nieruchomości. Jej niesamowicie pozytywne nastawienie do życia i działania, chęć rozwoju i nauki, przekonały nas, by dać jej szansę. Przez każdy rok składający się na ostatnie 10 lat naszej współpracy Renata przekonywała nas swoimi osiągnięciami, że nie pomyliliśmy się w jej ocenie.

- Renata posiada wszystkie niezbędne cechy dobrego sprzedawcy – umiejętność słuchania, nastawienie na klienta, zorientowanie na działanie, konsekwencję, dyscyplinę oraz otwartość i empatię. Do tych cech wystarczyło dodać ekspercką wiedzę, którą zdobywała w En Casa przez ostatnie 10 lat i którą nadal pogłębia. Jej wyniki potwierdzają, że jest jedną z najlepszych agentek nieruchomości w Warszawie w segmencie premium. Nie mamy co do tego żadnych wątpliwości — ocenia Krystian Podbielski, współzałożyciel biura En Casa.

Potwierdzają to także Karolina Szwenger-Tchorek i Piotr Wilczyński, współpracujący z Renatą w En Casa od ponad 9 lat.

- Bardzo empatyczna, pomocna, aktywnie słuchająca. Niezależnie od tego, czy chodzi o relację biznesową, czy prywatną — jest zaangażowana i wkłada w nią serce. Wspiera, bierze odpowiedzialność, szuka najlepszych rozwiązań. Jest zawsze obecna. To owocuje poczuciem absolutnego bezpieczeństwa i rodzi zaufanie. Mogę ocenić to w szerokiej perspektywie, bo znamy się od lat, nie tylko na płaszczyźnie zawodowej — przyznaje Karolina.

- W Renacie cenię rzetelność i szczerść, również w odniesieniu do pracy. Czulem się wyróżniony, gdy parę lat temu zaproponowała mi współdziałanie pod szyldem En Casa. Ekspertka jej pokroju wie, jak ważne jest to, z kim się współpracuje. Z tej przyczyny doceniam to podwójnie — wyjaśnia Piotr.

10 lat pasji. Przełomowa droga kobiety w świecie nieruchomości

Jak początek tej przygody wspomina główna zainteresowana?

- Moja historia zaczęła się od marzeń. 10 lat temu nie znałam praw rządzących rynkiem nieruchomości, ale pasja do pięknych wnętrz była moim najlepszym sojusznikiem, który pozwolił mi to zmienić. Przyjęcie roli Agentki w En Casa otworzyło nowy rozdział w moim życiu. W ciągu dziesięciu lat

zdołałam wiedzę z zakresu nieruchomości i nauczyłam się rozumieć potrzeby klientów. Każda transakcja to dla mnie zdecydowanie więcej niż sprawa biznesowa. To fascynujący i niepowtarzalny projekt, którego celem jest znalezienie idealnego miejsca do życia dla nowych właścicieli — wyjaśnia Renata Jaworska z En Casa.

Nasza ekspertka wyjaśnia, że świadczenie usługi na poziomie premium wymaga zbudowania wartościowej i trwałej relacji z klientem. Ludzie to doceniają — polecają Renatę bliskim i znajomym.

- Zdecydowanie polecam. Trafiłem całkowicie z przypadku, szukając mieszkania na wynajem. Pani Renata Jaworska to klasa sama w sobie. Dawno nie spotkałem tak profesjonalnego podejścia z tak ludzką twarzą :) Czysta przyjemność współpracy. / Pan Marcin

- Miałem przyjemność współpracować z Renatą Jaworską, która pośredniczyła w wynajmie mojego domu. Znalazłem fantastycznego profesjonalistę i bardzo martwiłem się, czy spełni moje prośby. Zawsze gotowy do pomocy i dostępny w każdej chwili. Świetny fachowiec z poczuciem odpowiedzialności. / Pan Rui

- Niezawodni, lojalni, współpracujemy od wielu lat. Pani Renata Jaworska-Edwards jest niezastąpiona, a jej zaangażowanie i kompetencje wychodzą poza zwyczajowy zakres obowiązków pośrednika. Dobrego fachowca poznaje się nie wtedy, kiedy sprzedaż jest prosta, ale wtedy kiedy wymaga wielu operacji formalnych i kontaktów z niekompetentnymi administratorami czy złośliwymi sąsiadami. Pani Renata potrafi dokonać niemożliwego :) Odkąd nasze drogi się przecięły, nie współpracuję z żadnym innym agentem. Gorąco polecam! / Pani Dominika

- Pozyskiwanie klientów jedynie z poleceń, odbieram zarówno jako ogromne wyróżnienie, jak i wielką odpowiedzialność. Skoro ktoś mnie polecił, to znaczy, że mówił dobrze o moim działaniu — w biznesie i relacji. Nie chcę zawodzić oczekiwania, dlatego jestem dla siebie jeszcze bardziej wymagająca. Przy pierwszym spotkaniu odczuwam jednocześnie niepokój i ciekawość. Emocja szybko ucieka, zainteresowanie przybiera na sile. Lubię poznawać nowych ludzi, ich potrzeby. Rozumieć przyczynę naszego zespolecia, charakter transakcji. Na tej bazie buduję całą strategię działania i staram się oferować najlepszy serwis. Nie byłoby to możliwe bez pozostałych członków zespołu En Casa, którzy wspierają mnie na każdym kroku. To dobry moment i miejsce, by podziękować za wspólną pracę, jak również za zaufanie

**BARDZO EMPATYCZNA,
POMOCNA, AKTYWNIIE SŁUCHAJĄCA.
NIEZALEŻNIE OD TEGO, CZY
CHODZI O RELACJĘ BIZNESOWĄ, CZY
PRYWATNĄ — JEST ZAANGAŻOWANA
I WKŁADA W NIĄ SERCE. WSPIERA,
BIERZE ODPOWIEDZIALNOŚĆ,
SZUKA NAJLEPSZYCH ROZWIĄZAŃ.
JEST ZAWSZE OBECNA. TO OWOCUJE
POCZUCIEM ABSOLUTNEGO
BEZPIECZEŃSTWA I RODZI ZAUFANIE.**

klientów i za możliwość współtworzenia tych dziesięciu lat sukcesów — podsumowuje Renata Jaworska.

W ostatnich dziesięciu latach faktycznie możemy liczyć na życzliwość Fortuny, która uśmiecha się do naszej rzetelnej pracy i gromadzonego doświadczenia. Owocem tego biuro En Casa — poza kadrą zarządczą i Renatą, liczy blisko 30 agentów oraz 9 pracowników. To również nieustanny rozwój kompetencji i profesjonalizacja biznesu.

- Od 2023 roku Renata jest nie tylko skuteczną agentką, ale także dodatkowo managerką nowego zespołu „Team Centrum”. W tej roli wspiera rozwój naszych pośredników. Jej wyniki świadczą o tym, że to odpowiedni człowiek na odpowiednim stanowisku. Ubiegły rok Renata zamknęła wynikiem plasującym ją na podium wśród najlepszych agentów naszego biura. Zajmuje też pierwszą lokatę w zestawieniu naszych pośredniczek. Na ten sukces Renata pracowała od lat. Dodatkowo tworzyła fundamenty biura En Casa, a pozostając w tej nomenklaturze słownej, nawet wylewała pod nie beton — przyznaje z uśmiechem Krystian Podbielski, współzałożyciel biura.

Renata Jaworska odwdzięcza się podciągnięciem kącików ust i przyznaje, że w przyszłość patrzy z optymizmem i zaciekawieniem. Nie może doczekać się kolejnych wyzwań i projektów. My także, ponieważ wiemy, że niezależnie od ich charakteru, świetnie sobie poradzi. Na czym bazują nasze przeświadczenie i poczucie bezpieczeństwa? Po prostu wiemy, z kim współpracujemy!

Autor: Magdalena Kacperczyk

Zdjęcia: Paweł Poręcki

WSZYSTKO, CO MUSISZ WIEDZIEĆ O RODO, ALE BOISZ SIĘ ZAPYTAĆ



Przepisy dotyczące ochrony danych osobowych obowiązują w Polsce od lat, jednak błady strach padł na administratorów dopiero po wejściu w życie RODO. Wiąże się to głównie z uniwersalnym charakterem przepisów, przerwaniem ciężaru odpowiedzialności za ocenę i proces wdrożenia bezpośrednio na administratorów danych, jak również z ryzykiem wysokich kar finansowych. Jak działać w biznesie z jednoczesnym poszanowaniem RODO? Opowiedziała nam o tym ekspert od danych osobowych Marta Kafarska.

Ochrona prywatności to obowiązek prawny, a dodatkowo jeden z elementów budowania zaufania. W branży nieruchomości, w której informacje (a często dane wrażliwe) są nieodłączną częścią procesu transakcyjnego, właściwa ochrona danych jest kluczowa. O tym, jak dbać o bezpieczeństwo klientów i własnej firmy, rozmawiamy z Martą Kafarską, Radcą Prawnym w międzynarodowej kancelarii.

Magdalena Kacperczyk z En Casa: Masz doświadczenie w prowadzeniu projektów międzynarodowych, audytowaniu i wdrażaniu RODO w ramach grup kapitałowych, z uwzględnieniem podmiotów z różnych branż, w tym także nieruchomości. Jakie są Twoje rady dla firm, które dopiero zaczynają dostosowywać swoją politykę do zaktualizowanych przepisów?

Marta Kafarska: Konieczność radykalnej zmiany podejścia do dotychczasowych systemów ochrony danych oraz podjęcia działań dostosowujących organizacje do przepisów o ochronie tych danych, to temat niejednoznaczny. Na samym początku dostosowywania firmy do nowych wymogów istotne są weryfikacja i zrozumienie procesów przetwarzania danych osobowych w naszej organizacji, czyli mapowanie procesów. Kolejny krok to dostosowanie do nich praktyk, środków i narzędzi. Organizacje, w których procesy przetwarzania mają charakter incydentalny lub dotyczą tylko określonych obszarów, mogą zastosować inne środki bezpieczeństwa, niż firmy, które przetwarzają dane osobowe szczególnych kategorii lub na dużą skalę.

Dodatkowo należy każdorazowo uwzględnić wymagania dla poszczególnych branż i zadbać o właściwe szkolenie dla personelu.

En Casa: Czy już na tym etapie możesz wskazać punkty zapalne? Błędy, które są najczęściej popełniane podczas dostosowywania firmy do obowiązujących przepisów prawnych?

MK: Powszechnym błędem jest kopiowanie rozwiązań przyjętych w innych organizacjach. Po kilku latach obowiązywania RODO mamy większą świadomość jak stosować i wdrażać przepisy w sposób świadomy, zdroworozsądkowy. Często zdarza się jednak, że wybieramy drogę na skróty i wzorujemy się na innych, zamiast

OCHRONA PRYWATNOŚCI TO OBOWIĄZEK PRAWNY, A DODATKOWO JEDEN Z ELEMENTÓW BUDOWANIA ZAUFANIA.

szukać rzetelnych informacji. Dostępne są wytyczne, wskazówki czy zalecenia organu nadzorczego, które mogą być wsparciem dla administratorów w procesie wdrożenia. Warto z nich korzystać.

En Casa: Czy podmioty, które wdrożyły już RODO, powinny weryfikować zaimplementowaną dokumentację i procedury przetwarzania danych osobowych?

MK: Jak najbardziej. Początki wdrażania przepisów RODO wiązały się z pośpiechem i różnymi błędami, w związku z niezrozumieniem przepisów. Choćby z tej przyczyny warto zweryfikować, czy przyjęte parę lat temu rozwiązania są właściwe. Ważne, aby przedsiębiorcy mieli taką świadomość i podejmowali kroki w kierunku weryfikacji swoich praktyk, celem zapewnienia zgodności z przepisami dotyczącymi ochrony danych osobowych.

En Casa: Jak wspomniane przez Ciebie błędy odnoszą się do naszej branży? Jakie wyzwania stoją przed podmiotami prowadzącymi działalność w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami?

MK: Podmioty z tej branży, jak z każdej innej, są zobowiązane do przestrzegania ogólnych przepisów i wymogów dotyczących ochrony danych osobowych. Dodatkowo jednak, z uwagi na określone wymagania branżowe, związane między innymi z obowiązkiem stosowania przepisów ustawy AML, muszą one zadbać o zgodność przyjętych procesów AML z RODO. Wyzwaniem dla branży nieruchomości jest również prowadzenie działań e-marketingowych zgodne z obowiązującymi przepisami.

En Casa: Jakie prawa przysługują osobom, których dane są przetwarzane zgodnie z RODO?

MK: Są to prawa, które mogą być realizowane zarówno wobec administratorów danych, jak i organów ochrony prawnej. Świadomość społeczna jest zdecydowanie wyższa, dlatego zapewnienie odpowiednich środków, narzędzi, czy procedur koniecznych dla realizowania tych praw w praktyce jest sporym wyzwaniem dla administratorów.

En Casa: Czy istnieją obszary, które wymagają dodatkowej regulacji lub aktualizacji RODO? Co w tej kwestii może przynieść przyszłość?

MK: W mojej ocenie należy spodziewać się nowych przepisów o ochronie danych osobowych, czy też przepisów związanych z tym obszarem, będących odpowiedzią na nieustanny rozwój technologii i digitalizację. Ponadto spodziewam się dalszych aktywności organów ochrony

danych osobowych oraz pojawienia się orzecznictwa w tym obszarze.

W takim razie nie pozostaje nam nic innego, jak trzymać rękę na RODO.

Zaniepokojonych uspokajamy - nie musisz wyrażać żadnej zgody, by przewertować kolejne strony Entrady :)



Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Paweł Poręcki

ZASADA 3 RAZY P: PARTNERSTWO, PROFESJONALIZM I PASJA!

O jednej z najważniejszych liter w biznesie i procesie sprzedaży nieruchomości rozmawiamy z Agnieszką Molewską, właścicielką firmy HR Concept oraz klientką biura En Casa.



Słoneczny dzień, środek pracowitego tygodnia. Do naszego biura wchodzi Agnieszka Molewska, przedsiębiorczyni i właścicielka jednej z nieruchomości na Mokotowie. Mieszkanie w nowoczesnym apartamentowcu do oferty na sprzedaż przyjmie Michał Szczepkowski, ekspert En Casa. Później agent będzie służyć Agnieszce wsparciem również podczas poszukiwań mieszkania do wynajęcia.

Małgorzata Podbielska: Z mojej perspektywy pierwsze minuty spotkania stanowią o podjęciu ewentualnej współpracy. W przypadku naszej rozmowy od początku miałam poczucie wzajemnego zrozumienia, otwartości i szczeroci. Jakie były Twoje odczucia?

Agnieszka Molewska: Dokładnie takie same, dlatego doszło do nawiązania współpracy! Jako właścicielka HR Concept, butikowej agencji rekrutacyjnej w Warszawie, stawiam przede wszystkim na budowanie partnerskich relacji biznesowych, doradztwo na każdym etapie procesu oraz budowanie zaufania na lata. Pracujemy z ludźmi i dla ludzi — tak samo działa En Casa, co bardzo cenię. Każdy projekt rekrutacyjny traktujemy indywidualnie, bo nie ma dwóch takich samych firm. En Casa prezentuje tożsame podejście w zakresie nieruchomości. Od pierwszego kontaktu z Wami czułam, że mam zaufanego partnera, który mnie słucha, rozumie moje oczekiwania i proponuje najlepsze dla mnie rozwiązania. Doświadczenie potwierdziło przeczcucia.

MP: Zaufanie, zrozumienie, poczucie komfortu i bezpieczeństwa w relacji, która dopiero się rozpoczyna. Co jest potrzebne, by właściwie ją budować i zapewnić trwałość?

AM: Na przykładzie naszego współdziałania mogę powiedzieć, że na pewno istotną rolę odgrywa bezpośredni kontakt, uczciwość i odwaga w komunikacji. Ta transparentność jest dla mnie niezmiernie ważna także w odniesieniu do własnego biznesu. W HR Concept bardzo blisko współpracujemy z klientami, na bieżąco informując go o postępach w realizacji projektu, otwarcie mówimy o rzeczach trudnych, o pojawiających się szansach, jak i zagrożeniach. Jednocześnie w obliczu wyzwań szukamy i proponujemy konkretne rozwiązania, ale ostateczna decyzja należy do klienta. Rzetelna informacja jest niezbędna, by podjąć świadomą decyzję.

Istotna jest też dostępność specjalisty. Sprzedaż domu jest bardzo stresującym i wymagającym momentem w życiu. Poczucie, że procesem kompleksowo opiekuje się ekspert, z którym można porozmawiać wprost i który informuje mnie o swoich działaniach, to ogromny komfort i wygoda. Dodatkowo dopiero po sfinalizowaniu transakcji dowiedziałam się o licznych wyzwaniach, które wystąpiły w trakcie procesu — moje zaangażowanie w te sprawy było minimalne. Jestem za to wdzięczna, zaoszczędziło mi to sporo nerwów.

MP: Wspomniałaś o tym, że istotne jest kompleksowe wsparcie agenta w procesie sprzedaży lub wynajmu nieruchomości. Możesz to realnie ocenić, bo niedawno sfinalizowaliśmy wspólnie tego typu transakcje. Dlaczego to holistyczne podejście jest tak istotne? Co dzięki niemu zyskuje klient?

AM: Faktycznie, kompleksowość usługi jest dla mnie kluczowa. Nie szukam usługodawcy, tylko profesjonalnego partnera. Wówczas mogę spokojnie oddać w jego ręce całe przedsięwzięcie, a sama zająć się innymi zadaniami. Agent przeprowadził nas przez cały proces sprzedaży

PRACUJEMY Z LUDŹMI I DLA LUDZI — TAK SAMO DZIAŁA EN CASA

ży i sprawił, że czułam się bezpiecznie. Krok po kroku, zadbał o każdy dokument, podpis, termin — gdy mi coś umknęło to dyskretnie i z uśmiechem przypominał o zobowiązaniach. Wszystkie czynności, które były po naszej stronie, a można było je delegować na podstawie upoważnienia, z własnej inicjatywy przejął na siebie. To było bardzo wygodne, cenię takie podejście w biznesie i tak też podchodzę do naszych usług w HR Concept. Gdy firma zleca nam rekrutację, przejmujemy na siebie cały proces, by jej zarząd lub manager, mieli przestrzeń na inne działania.

MP: Mamy partnerstwo, profesjonalizm... Czy jeszcze jakieś „P” przychodzi Ci na myśl, w odniesieniu do istotnych kwestii w budowaniu trwałych i satysfakcjonujących relacji biznesowych?

AM: Pewnie! Pasja. Zawsze szukam jej u osób, które zapraszam do swojego zespołu. Ma niesamowitą moc — wzmacnia zaangażowanie, motywuje do ciągłego doskonalenia się, szukania nowych rozwiązań, zdobywania wiedzy, ale też wytrwałości w działaniu, gdy pojawiają się trudności. Sprawia, że lubimy to, co robimy. A klienci to czują — zarówno ci, z którymi współpracuję w ramach HR Concept, jak i wchodząc w rolę zleceniodawcy w En Casa. Ekspertów, z którymi współpracowałam, cechowała rozległa wiedza, znajomość rynku, jak również ponadprzeciętne zaangażowanie. Przyjemnie wiedzieć, że ktoś pracuje rzetelnie, dzięki czemu nasza sprawa ma właściwy priorytet.

MP: Co to oznacza w praktyce, na przykładzie naszej współpracy? Jak krok po kroku przebiegał proces sprzedaży i wynajmu nieruchomości?

AM: Wszystko odbywało się bez zbędnej zwłoki. Podczas spotkania omówione zostały warunki współpracy oraz ustalona wstępna strategia cenowa i sprzedaży. Przed przygotowaniem oferty ekspert En Casa zadbał o Home Staging, później odbyła się profesjonalna sesja zdjęciowa. Nasza nieruchomość nie trafiła na portale z ogłoszeniami, agent En Casa proponował ją jedynie zaufanym kontaktom. Jeden z nich szybko podjął decyzję o zakupie.

Nasz agent zajął się też kompleksowym zebraniem niezbędnych dokumentów. Następnie pośrednik zaproponował nam mieszkanie na wynajem, które przerosło oczekiwania. Z sukcesem negocjował wysokość czynszu najmu. Dzięki niemu osiedliśmy już w wymarzonym domu z pięknym ogrodem.

MP: Mówią, że ludzie lubią ludzi do siebie podobnych. Gdyby odnieść to do biznesu, w czym En Casa przypomina HR Concept?

AM: Skuteczność, partnerstwo i koncentracja na potrzebach klienta budują zaufanie i to są wartości, które nas łączą. Efekty i jakość naszej pracy wpływają na satysfakcję naszych klientów. Doświadczenie i znajomość rynku, szeroka sieć kontaktów, odpowiednio wybrana metodologia i narzędzia powodują, że my z sukcesem pozyskujemy talenty z rynku, a Wy perły w postaci wyjątkowych nieruchomości i kupujących. Branże, w których działamy, są bardzo konkurencyjne. Wam — i mam nadzieję, że także nam, udaje się wyróżnić. W tej kwestii również swój do swego ciągnie!

Agnieszka Molewska – Właścicielka, Dyrektor Zarządzająca HR Concept



Autor: Małgorzata Podbielska



NOWOCZESNE NARZĘDZIA I CZERPANIE WIEDZY OD NAJLEPSZYCH. WYWIAD Z PREZYESEM ZARZĄDU WSPON FILIPEM WIERZCHOWSKIM

Klienci nie zawsze zdają sobie sprawę z tego, jak wyglądają kulisy zawodu pośrednika. Postanowiliśmy w tym numerze je uchylić, a konkretnie – zajrzeć do siedziby Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami. Współwłaścicielka agencji En Casa Małgorzata Podbielska od kilku lat ma zaszczyt zasiadać w jego Radzie Programowej.



Szkolenia, standardy etyczne i wymiana doświadczeń to nie jedyne, co oferuje Stowarzyszenie. Dla wielu agentów największą pomocą na co dzień jest system wymiany informacji MLS, dający profesjonalistom z branży dostęp do ofert „off market” i bazy klientów poszukujących. Między innymi o nim właścicielka En Casa Małgorzata Podbielska miała przyjemność rozmawiać z właścicielem biura Everest Nieruchomości, a jednocześnie Prezesem Zarządu Warszawskiego Stowarzyszenia Pośredników w Obrocie Nieruchomościami.

Małgorzata Podbielska: Czym jest WSPON dla agentów?

Filip Wierzchowski: WSPON, czyli Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami zrzesza przede wszystkim agentów nieruchomości z Warszawy oraz gmin ościennych, choć mamy też członków z innych polskich miast. Naszym głównym celem jest reprezentowanie i wspieranie agentów, promowanie profesjonalizmu w branży oraz rozwijanie umiejętności zawodowych. Dołączając do WSPON agenci otrzymują konkretne korzyści,

które możemy podzielić na te policzalne i niepoliczalne.

Korzyści to dostęp do różnorodnych szkoleń, spotkań oraz konferencji, które organizujemy lub wspieramy. Dostęp do opieki prawnej stanowi dodatkowe cenne wsparcie w procesach transakcyjnych.

Korzyści niepoliczalne obejmują możliwość wymiany doświadczeń z innymi profesjonalistami w branży nieruchomości podczas naszych regularnych spotkań. Dodatkowo, eksperci w dziedzinie nieruchomości służą wsparciem i dzielą się swoją wiedzą. Przynależność do WSPON nadaje status eksperta na warszawskim rynku nieruchomości, co podkreśla pozycję w branży. Wreszcie dzięki temu, że się poznajemy, łatwiej i częściej robimy wspólne transakcje, co jest korzystne tak dla naszych klientów, jak i samych agentów nieruchomości.

MP: Ile lat działa WSPON?

FW: Z inicjatywy 27 Członków Założycieli WSPON oficjalnie powstał 15 maja 1994 roku. Jednak idea Stowarzyszenia narodziła się wcześniej, częściowo pod wpływem wizyty naszych kolegów z USA. W historii Stowarzyszenia istotną datą jest także 26 kwietnia 1999 roku, kiedy to doszło do połączenia WSPON ze Stołecznym Stowarzyszeniem Handlu Nieruchomościami (SSHN), co otworzyło nowe możliwości rozwoju.

Obecny rok jest dla nas szczególny, gdyż obchodzimy 30-lecie założenia Stowarzyszenia. Serdecznie zapraszamy wszystkich na nasz jubileusz, który jest wyjątkową okazją do świętowania. To trzy dekady aktywności opartej na zaangażowaniu naszych członków i pracy społecznej, które miały na celu wspieranie warszawskiego rynku nieruchomości. Mamy wiele powodów do świętowania i jesteśmy dumni z naszych osiągnięć.

MP: Jakie są wartości, założenia oraz główny cel tej organizacji?

FW: Dążymy do tworzenia właściwych standardów pracy, dostarczania praktycznych rozwiązań oraz organizowania regularnych szkoleń i mentorskiej opieki nad członkami Stowarzyszenia. Jednak to nie wszystko. Naszym największym celem jest budowa wspólnoty zaangażowanych pośredników nieruchomości, którzy nie tylko prowadzą własne biznesy, ale dzielą się te same wartości i zasady.

Dążymy do tworzenia właściwych standardów pracy, dostarczania praktycznych rozwiązań oraz organizowania regularnych szkoleń i mentorskiej opieki nad członkami Stowarzyszenia.

Co wyróżnia członków WSPON?

- Wiedza i doświadczenie: Jako doświadczeni praktycy wierzymy, że prawdziwie udany biznes opiera się na transparentnych procesach i płynnym przepływie wiedzy.
- Etyka i standardy: Kreujemy najwyższe standardy zawodowej postawy etycznej.
- Współpraca: Wierzymy, że współpraca biznesowa w zakresie obrotu nieruchomościami przebiega najkorzystniej pomiędzy osobami, które znają się osobiście.

Nasze motto brzmi „Silny Partner. Wspólne zasady.” i to właśnie te wartości stanowią fundament naszej organizacji.

MP: Jakie korzyści dla klientów wynikają ze współpracy z agentami należącymi do WSPON?

FW: Korzyści dla klientów wybierających agentów należących do WSPON są znaczące. Stowarzyszenie zrzesza ekspertów na warszawskim rynku nieruchomości. To oznacza, że nasi Członkowie są zawsze na bieżąco ze zmianami prawnymi, z lokalnymi trendami oraz dążą do ciągłego podnoszenia swoich kompetencji. Co więcej, działamy z myślą o etyce i wysokich standardach. W ramach WSPON działa Komisja Etyki oraz Sąd Koleżeński, które czuwają nad etycznymi, profesjonalnymi działaniami naszych członków. Dodatkowo, dołączenie do WSPON wymaga akceptacji przez pozostałych Członków, co oznacza,

że nasi agenci muszą cieszyć się dobrą reputacją w branży.

Dla klientów, którym zależy na bezpieczeństwie i profesjonalizmie, wybór agenta WSPON to oczywista decyzja. Współpracując z pośrednikami WSPON, mogą być pewni, że są obsługiwani przez profesjonalistów, którzy dbają o ich interesy i działają zgodnie z najwyższymi standardami etycznymi.

MP: W ramach WSPON działa system MLS. Czym jest ten system dla agentów?

FW: W skrócie MLS to największa sieć współpracujących pośredników z całej Polski.

MLS jest to narzędzie stworzone przez pośredników, dla pośredników. Jego głównym celem jest ułatwianie współpracy między nami. Jak to działa? Ja dodaję informacje o moim kliencie poszukującym, inny agent dodaje ofertę nieruchomości. Jeśli spełnia ona kryteria mojego klienta, system automatycznie nas łączy i dzięki temu wiemy, że mamy szansę na udaną transakcję. Ogromną przewagą daje nam dostęp do ofert “off market”, tzw. „Tylko w MLS”. Dodatkowo, korzystając z MLS, mamy dostęp do danych o sprzedanych i wynajętych nieruchomościach, w tym bazy cen transakcyjnych. To niezastąpione narzędzie do analizy rynku, pomagające pozyskać oferty, oszacować cenę i szybko znaleźć zainteresowanych klientów.

MLS to fundament naszej pracy jako pośredników i nieocenione narzędzie, które sprawia, że możemy osiągać sukcesy w branży nieruchomości.

MP: Jakie są korzyści dla klientów agencji w ramach MLS?

FW: Każdy, kto planuje kupno lub sprzedaż nieruchomości, powinien zdawać sobie sprawę, że współpraca między pośrednikami jest kluczowa. Pośrednik, który niechętnie współpracuje z innymi, działa na niekorzyść swoich klientów. Dlaczego? Ponieważ brak współpracy oznacza, że nie dostarczy pełnej oferty rynkowej, a jego własny interes, czy zysk stają się ważniejsze niż efektywna, bezpieczna i korzystna transakcja. W tym kontekście warto wrócić do MLS, gdzie są wyłącznie biura, które rozumieją znaczenie współpracy. Klient wybierając pośrednika współpracującego w MLS, ma pewność, że będzie on działał z myślą o interesie klienta, o potrzebie współpracy z innymi agencjami i o efektywnym procesie transakcji.

Co jeszcze przemawia na korzyść klientów? Dostęp do ofert nieruchomości jeszcze przed ich pojawieniem się na publicznych portalach to niezaprzeczalna korzyść z perspektywy klienta kupującego. A z perspektywy klienta, który chciałby lub musi sprzedać, czy wynająć swoją nieruchomość dyskretnie, MLS umożliwi dotarcie do szerokiej bazy potencjalnych klientów. W wielu przypadkach jest to kluczowe dla udanej transakcji.

Dobry i skuteczny agent nieruchomości wie, co się dzieje na rynku. Klienci powinni wiedzieć, że agenci w MLS mają dostęp do bazy cen transakcyjnych, co stanowi nieocenione źródło informacji o cenach nieruchomości czy czasie, w jakim dana nieruchomość została sprzedana. To wszystko przyczynia się do skutecznej obsługi klientów i osiągania najlepszych wyników w branży nieruchomości.

MP: Jak oceniasz aktualną sytuację rynkową w naszej branży oraz czy widzisz różnicę we współpracy między agentami zrzeszonymi we WSPON i MLS oraz tymi nie należącymi do tych organizacji?

FW: Obecna sytuacja na rynku nieruchomości jest wyjątkowo zróżnicowana i mocno nieunormowana, co jest efektem deregulacji. Choć pojęcie „wolności” na rynku brzmi atrakcyjnie, to w naszych realiach wiąże się z nią brak precyzyjnych uregulowań i jednoznacznych wytycznych dotyczących funkcjonowania branży. To zaś wiąże się z występowaniem różnych zachowań, zarówno tych pozytywnych, jak i negatywnych.

Brak jasnych reguł wpływa na różnice w podejściu agencji nieruchomości do obsługi klientów i współpracy między agencjami. Dlatego patrząc na rynek szeroko będziemy spotykać takie biura, w których własny interes stawiany jest na pierwszym miejscu, co czasem może kolidować

z interesem klienta. To zwiększa ryzyko dla klientów.

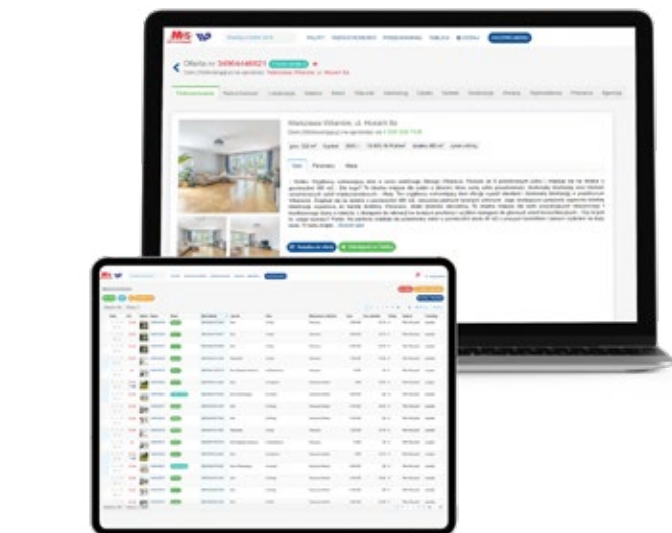
Z drugiej strony, istnieją organizacje, takie jak WSPON i MLS, które kładą nacisk na otwartość na współpracę oraz profesjonalną i etyczną postawę agentów nieruchomości. Członkowie tych organizacji cenią sobie profesjonalizm, uczciwość i dbałość o interesy klientów. Takie podejście przekłada się na lepsze efekty w branży nieruchomości i budowanie zaufania do pośredników wśród klientów, a to z kolei czyni nas wartościowymi partnerami na rynku nieruchomości.

MP: Dziękuję za rozmowę.



Mamy nadzieję, że wywiad pomógł lepiej zrozumieć, jakie korzyści dla Klienta oznacza współpraca z agentem - członkiem WSPON. En Casa od lat korzysta z opisanego systemu MLS. To często przekłada się na szybszą i korzystniejszą transakcję dla naszych klientów – zarówno tych kupujących, jak i sprzedających, czy nawet wynajmujących. A od strony agenta? Członkostwo w WSPON to połączenie dwóch światów: wsparcie się w pracy najnowszymi narzędziami i wsparcie... ludzi, którzy stoją za organizacją. Bezpośredni kontakt z partnerami z branży często przekłada się na nowe pomysły, transakcje, a nawet współpracy.

Filip Wierzchowski - Właściciel biura Everbest Nieruchomości i Prezes Zarządu WSPON



3.

*POZNAJ
NAS*

Autor: Małgorzata Podbielska

ZAJMIJ NAJLEPSZE MIEJSCE Z EN CASA. NOWOCZESNY MARKETING W PRAKTYCE



Internet jest elastyczny — przestrzeni na informacje i ogłoszenia wystarczy dla każdego. Jak jednak w tym konkurencyjnym środowisku wybić się ze swoją propozycją „na jedynkę” i dotrzeć do grona odbiorców zainteresowanych ofertą? W En Casa nie liczymy na czary-mary. Stawiamy na nowoczesny marketing.

Niezależnie od tego, czy szukasz eklektycznej komody, koszulki kolarskiej, czy nowego mieszkania, przygoda zaczyna się zazwyczaj tak samo. Najpierw rodzi się potrzeba, a później misja odnalezienia wymarzonego przedmiotu. Większość z nas poszukiwania rozpoczyna w podłużnym okienku wyszukiwarki. Po wpisaniu hasła zaledwie sekunda dzieli nas od otrzymania kilkunastu stron poleceń odpowiedzi na dane zapytanie. Największą szansę na bliższe zapoznanie się z ofertą mają strony z TOP 10 wyników.

Jeśli chcesz szybko znaleźć wymarzony dom — będziesz klikać. Jeśli chcesz sprzedać mieszkanie, szczyt listy jest Twoim priorytetem. To misja niełatwa, czasochłonna i zarezerwowana dla nielicznych.

Szczęśliwie En Casa jest w gronie wybrańców, którzy skutecznie przedzierają się przez zasięki konkurencji i zdobywają dla klientów na wyłączność najwyższe pozycje. Jak to możliwe?

Recepta na sukces ma parę punktów.

Na początku było słowo...

Klient podpisujący z nami umowę ekskluzywną otrzymuje pełne wsparcie przy przygotowaniu oferty pod sprzedaż oraz jej właściwym promowaniu z wykorzystaniem maksymalnych zasięgów strony i pozostałych kanałów dotarcia biura En Casa.

Tworzymy profesjonalne opisy oferty, które są przystępne dla odbiorców oraz... robotów Google! Dzięki temu możemy liczyć na ich przychylność i lepszą ocenę, co bezpośrednio przekłada się na pozycjonowanie strony. Zależy nam na tym ze względu na zajmowanie wysokich pozycji w wynikach wyszukiwania, jak i ze względu na stabilność. Kradzież strony internetowej to zjawisko o wiele mniej prawdopodobne, niż kradzież profili w mediach społecznościowych. Dzięki temu możemy gwarantować klientom większe poczucie bezpieczeństwa.

Istotna jest również rozpoznawalność marki i siła domeny, co działa na naszą korzyść. Google wie, że od lat serwujemy content merytorycznie wartościowy i ciekawy z perspektywy odbiorców, dlatego chętnie poleca naszą witrynę.

Wykorzystujemy to, walcząc o zasięgi ogłoszeń. Tworzymy artykuły blogowe o sprzedawanych nieruchomościach i udostępniamy oferty, które powstają z poszanowaniem zasad SEO copywritingu. Wiemy, jak istotne są odpowiednio dopasowane słowa kluczowe i struktura tekstu. Dzięki temu nasz klient nie musi mieć o tym pojęcia.

Zajmiesz najlepsze miejsce, dzięki naszej pozycji

Mądrzy ludzie mówią, że jeśli chce się naprawić świat, trzeba zacząć od siebie. My przekładamy to na sposób działania w obrębie strony internetowej. Jeśli chcesz zapewnić klientowi na wyłączność najlepsze zasięgi oferty, zacznij od solidnego pozycjonowania swojej domeny.

W En Casa dbamy o wysoką pozycję strony. Każdego dnia dostarczamy wartościowych, nowych treści — wzbogacamy ją o dodatkowe opisy, jak również zdjęcia, materiały video. Dodatkowo czuwamy nad uporządkowaną strukturą, co ułatwia nawigowanie.

- To między innymi transparentny podział na specjalizacje naszych agentów, czyli ściśle określone obszary, na których działają eksperci. Osoby odwiedzające naszą stronę, ze sprecyzowanymi oczekiwaniami, łatwo odnajdują oferty, którymi są realnie zainteresowane. Na odrębnych podstronach czytają o atutach poszczególnych lokalizacji. To wartość dodana do

procesu poszukiwań, jak i bonus przy ocenie naszej strony przez Google. Dzięki temu ogłoszenia En Casa mają większy zasięg i docierają do większej liczby potencjalnych nabywców. To może znacząco skrócić czas potrzebny do sprzedaży nieruchomości — wyjaśnia Aleksandra Supel z En Casa.

Przemysłana struktura strony En Casa to również podział na typy nieruchomości. Poza domami i mieszkaniami w konkretnych dzielnicach Warszawy i podwarszawskich miejscowości dedykowanymi podstronami promujemy niezwykle atrakcyjne oferty. Posiadasz rezydencję lub penthouse na sprzedaż? Ogłoszenie będzie prezentowane w specjalnej zakładce.

Ludzie kupują oczami, dlatego tworzymy mieszkaniowe dzieła sztuki

Profesjonalnie wykonane zdjęcie ekskluzywnej przestrzeni przyciąga uwagę, a czasem wyraża więcej niż 1000 słów. W En Casa współpracujemy z ekspertami, którzy gwarantują home staging oraz sesje zdjęciowe na mistrzowskim poziomie. Potwierdzeniem może być choćby nagroda Wizjery 2023, którą zdobyliśmy w zeszłym roku, wyprzedzając konkurentów w kategorii „Najlepsze zdjęcie prezentujące mieszkanie na sprzedaż”.

Jury doceniło umiejętność tworzenia spójnych wnętrz z niepowtarzalnym klimatem. Ten efekt uzyskujemy między innymi poprzez home staging - kreujemy idealny wizerunek oferty dostosowany do obecnych trendów i preferencji potencjalnych klientów. Zdjęcia i materiały video promowanych mieszkań publikujemy na stronie biura En Casa, w naszych mediach społecznościowych i kanałach płatnych.

- *Unikalne treści z frazami kluczowymi dodają opisywanej na blogu ofercie prestiżu, są też atrakcyjne dla robotów Google. Dodatkowo domy oraz mieszkania prezentujemy w postach i relacjach na profilach biura oraz naszych agentów w mediach społecznościowych. Nasze reklamy sponsorowane wyświetlają się na Facebooku i Instagramie. Nie zapominamy również o świecie biznesu na LinkedIn. Informacje o ofertach na wyłączność udostępniamy członkom zamkniętych grup tematycznych, związanych ze światem nieruchomości premium. Do tego dochodzi jeszcze promowanie propozycji z wyższego segmentu materiałami video, które publikujemy w serwisie Youtube. Działamy w trendzie nowoczesnego*

marketingu, tworzymy reelsy, filmy, które zwiększają zasięg. Otaczamy komunikatem potencjalnych klientów. Mamy dobrze zdefiniowaną grupę odbiorców, więc trafiamy jedynie do osób naprawdę zainteresowanych transakcją premium — tłumaczy Magdalena Kacperczyk, Marketing Manager w biurze En Casa.

Dobrym wsparciem przy podejmowaniu decyzji o zakupie są tworzone przez nas plany 2D i 3D nieruchomości. Dzięki nim klient poszukujący może szybko „przenieść się” do wnętrza mieszkania, nie wychodząc z obecnie zajmowanego lokum.

Szlachetność papieru i druku

Nie samym digitałem człowiek żyje. Dla naszych klientów na wyłączność tworzymy też tradycyjne, eleganckie ulotki prezentujące promowaną nieruchomość. Ich ekskluzywna forma zapisuje się w pamięci potencjalnych nabywców. To dla nich też łatwiejszy, namacalny powrót do zdjęć przestronnego salonu lub klimatycznej kuchni.

O możliwości zakupu nieruchomości informują też dedykowane banery i reklamy drukowane w ekskluzywnym magazynie Entrada, w którym właśnie się zaczytujesz :)

Ściśle określona grupa odbiorców

Jeśli chcesz dotrzeć z komunikatem do właściwego odbiorcy i realnie go zainteresować, musisz wiedzieć, kim on jest. To z kolei wytyczy drogę dotarcia do niego! W En Casa dopasowujemy strategię sprzedaży do konkretnej oferty.

- Część domów i mieszkań z naszego portfolio sprzedajemy w systemie off market. Informacje o nieruchomościach udostępniamy wtedy jedynie w ogólnopolskim systemie wymiany ofert MLS, naszej wewnętrznej bazie klientów En Casa i zaufanym agentom prestiżowych biur nieruchomości, z którymi współpracujemy. Kolejnym etapem procesu sprzedaży jest rozszerzona promocja w największych serwisach z ogłoszeniami, łącznie z nieustannym dbaniem o właściwe pozycjonowanie i wyświetlanie ofert En Casa na szczycie listy. Promocja podparta zostaje także pojawieniem się ogłoszenia na oficjalnej stronie naszego biura i promowaniem w kampaniach płatnych. Poszukujący



dowiedzą się o nieruchomości na sprzedaż także dzięki mediom społecznościowym. Warto nas obserwować, by być na bieżąco — zachęca Magdalena Kacperczyk

O efektach podejmowanych działań klient dowiadyuje się z cyklicznie dostarczanych raportów.

Chcesz dotrzeć z ofertą swojej nieruchomości do szerokiego grona odbiorców, ale nie wiesz, jak zawalczyć o topowe pozycje? Wystarczy znajomość dwóch fraz kluczowych: „En Casa” i „Umowa na wyłączność”. Enter!

Autor: Magdalena Kacperczyk

Zdjęcia: Iwona Sokulska

WSPÓŁPRACA DWÓCH LIDERÓW: CO ZYSKALI KLIENCI NA WSPÓŁPRACY Z NAJLEPSZĄ AGENCJĄ TRÓJMIASTA?

Najlepsi na rynku? To śmiała deklaracja, którą często trudno poprzeć dowodami. Chyba że jest ona bardziej konkretna, jak np.: najlepsi na warszawskim rynku nieruchomości premium. Wówczas z mgły wylaniają się konkretne dzielnice, budynki i ludzie... Założona przez Małgorzatę i Krystiana Podbielskich En Casa Premium Real Estate od lat współpracuje z najlepszymi na rynku, także jeśli chodzi o inne biura nieruchomości premium w Polsce. Połączenie ogromnych potencjałów dwóch liderów rynku nieruchomości – ze środowiska warszawskiego i trójmiejskiego przyniosło, i cały czas przynosi, Klientom ogrom korzyści.

White Wood (Trójmiasto) i En Casa (Warszawa) to łącznie:

- 4 właścicieli,
- 60 skutecznych agentów nieruchomości,
- 6 kreatywnych osób w dziale marketingu,
- 10 pracowników aktywnie wspierających sprzedaż,

a także dziesiątki wspólnych transakcji i zadowolonych klientów.

Z myślą o Kliencie świadomym

Gdy klienci pytali nas o ciekawe nieruchomości na sprzedaż w Trójmieście, początkowo kusilo nas, by podjąć wyzwanie. To co nas powstrzymało przed takim krokiem to świadomość, że zdobycie know-how i pozycji eksperta na jednym rynku zajmuje (dosłownie) lata. To efekt pracy, szkoleń, setek transakcji i dziesiątek inspirujących osób, które dołączyły do naszego zespołu w trakcie tej nieruchomościowej podróży. Nie próbowaliśmy powtarzać tego

efektu na nowym dla nas rynku. Zamiast tego postawiliśmy na sprawdzonego partnera o równie silnej pozycji i wąskiej specjalizacji – mówi Małgorzata Podbielska, Managing Partner En Casa Premium Real Estate.

Prowadzone przez Annę i Pawła Podbielskich White Wood Nieruchomości to na Pomorzu lustrzane odbicie En Casa, zarówno pod względem niesamowitego zespołu, jak i najlepszych na swoim rynku wyników. Ta współpraca dostarczyła i dostarcza naszym agentom mnóstwo nowych kontaktów, ofert, ale też zaplecza w postaci wspólnych narzędzi i systemów.

Jak to się zaczęło?

- Bardzo często trafiają do nas Klienci świadomi, którzy sporo wiedzą o swojej nieruchomości i szukają partnera, który jeszcze dodatkowo uzupełni tę wiedzę. En Casa od samego początku działalności obrała konkretny kierunek na warszawską specjalizację w sektorze premium. Dziś można bez wahania powiedzieć, że jest to jeden z lepszych zespołów na stołecznym rynku.

Podczas wielu lat działalności przekonaaliśmy się, że nie tylko nieruchomości, ale i Klienci wciąż potrafią nas zaskakiwać! Jednym z takich istotnych zaskoczeń było to, jak często warszawski i trójmiejski rynek nieruchomości premium się przenika. To zaś stało się dla nas inspiracją do nawiązania bardzo bliskich biznesowych relacji na nadmorskim rynku, i tak właśnie doszło do trwającej już kilka lat współpracy z White Wood Nieruchomości, agencji, która ma na koncie m.in. tytuł najlepszej na Pomorzu – dodaje Krystian Podbielski Managing Director En Casa.

Dwa razy więcej korzyści

- Agenci z En Casa doskonale wiedzą, jak wycenić penthouse na Mokotowie, czy jaką dobrą strategię sprzedaży willi w Wilanowie, a zespół White Wood wie, jakie nowe inwestycje są planowane w Gdańsku i gdzie znajdują się perełki off-market Pomorza. Razem to daje naszym Klientom bezcenny kapitał wiedzy, której nie sposób zdobyć nigdzie indziej – mówi Małgorzata Podbielska, Managing Partner En Casa.



Co jeszcze na tej współpracy zyskują Klienci?

Większy dostęp do różnorodnych ofert, wgląd w oferty off-market pochodzące z zupełnie innego rynku w obszarze komercji, gruntów i nieruchomości mieszkalnych premium, wsparcie lokalnych ekspertów, korzystających z wypracowanych przez lata procesów, płynną

*”**PODCZAS WIELU
LAT DZIAŁALNOŚCI
PRZEKONALIŚMY SIĘ, ŻE NIE
TYLKO NIERUCHOMOŚCI, ALE
I KLIENCI WCIAŻ POTRAFIĄ NAS
ZASKAKIWAĆ!**”*

i bezproblemową obsługę wymagających projektów, takich jak zamiana mieszkań czy zakup gruntów inwestycyjnych na linii Warszawa-Trójmiasto, szybki czas reakcji zarówno na warszawskim, jak i trójmiejskim rynku, olbrzymie ułatwienie podczas poszukiwania „second home” nad morzem.

A to wszystko ubrane w przyciągające uwagę treści, za którymi stoją działy marketingu En Casa i White Wood Nieruchomości. Od tradycyjnych mediów po nowoczesne platformy online, te działania marketingowe są kompleksowe i skierowane do różnych grup docelowych. Zintegrowanie działań marketingowych pozwala nam osiągnąć większą skalę i większy zasięg. Kampanie reklamowe, strategie content marketingu, a także obecność w mediach społecznościowych – te wszystkie kroki są planowane i realizowane z myślą o maksymalizacji efektów. A to nie tylko zwiększa widoczność ofert, ale także przekłada się na skuteczniejsze transakcje i satysfakcję klientów.



Precyzyjne targetowanie sprawia, że docieramy do konkretnych grup docelowych i zwiększamy szanse na pozyskanie klientów zainteresowanych naszą ofertą. Regularnie analizujemy wyniki kampanii, zachowania użytkowników, trafność słów kluczowych, efektywność poszczególnych kanałów, tak aby móc na bieżąco optymalizować działania. Łączymy wiedzę lokalnych agentów z nowoczesnymi narzędziami marketingowymi.

Zarówno w En Casa, jak i w White Wood Nieruchomości dbamy o to, żeby na naszych kanałach znalazły się wartościowe treści na temat rynku nieruchomości premium, do czego wykorzystujemy wieloletnie doświadczenie i zdobytą wiedzę. Takie podejście nie tylko buduje pozycję ekspertów, ale także przyciąga uwagę klientów poszukujących profesjonalizmu i rzetelności.

Relacja oparta na zaufaniu

Większość firm unika tego typu kooperacji (nie bez przyczyny), obawiając się o bezpieczeństwo danych, czy konkurencję. Skąd się wzięła w En Casa ta odwaga do współpracy z innym liderem nieruchomości? Głównie z dwóch powodów: po pierwsze, prywatna relacja braci Podbielskich, oparta na najtrwalszych, solidnych więzach, po drugie - wypracowywana przez lata pozycja obu firm, która jest gwarantem bezpieczeństwa zarówno En Casa i White Wood Nieruchomości, jak i klientów. Każda branżowa nagroda, transakcja off-market, bezpieczna inwestycja, to nie tylko świadectwo jakości dla potencjalnego Klienta, ale też sygnał, że takiemu partnerowi naprawdę można bezpiecznie zaufać.

- Oferty nieruchomości, które posiadają nasze biura, mogą zostać szybciej sprzedane, gdyż skala działań jest o wiele większa. Klient nie traci niepotrzebnie czasu. Poprawia to też skuteczność prowadzonych działań marketingowych - mówi Krystian Podbielski, Managing Director En Casa.

Współpraca En Casa z White Wood Nieruchomości to nie tylko strategiczne partnerstwo. To także harmonijne uzupełnianie się nawzajem. Mamy nadzieję, że zarówno nasi obecni Klienci, jak i ci, którzy odkryją nas w przyszłości (być może poprzez White Wood Nieruchomości!), docenią tę wyjątkową i innowacyjną współpracę, która redefiniuje standardy bezpiecznych relacji biznesowych w branży nieruchomości premium.

4.

*EN CASA
EXCLUSIVE*

*Autor: Ewelina Kwiatkowska
Home Staging: Salim Aleksander Darwish
Zdjęcia: Marcin Bąk*



OTUL SIĘ CZAREM BAJKOWEGO MIEJSCA W SERCU MAZOWSZA

Na malowniczym Mazowszu powstało miejsce, które ma zdolność przenoszenia mieszkańców w czasie i przestrzeni. Orientalna architektura i bogactwo historii tworzą mieszankę czegoś wyjątkowego i niezwykle magicznego. To miejsce, które przywoździ na myśl baśnie tysiąca i jednej nocy i czeka na to, aby stać się Twoją codziennością. To perła, która nie ma sobie równych.

Historia tego miejsca zaczyna się w XIX wieku, kiedy to na zlecenie hrabiego Charzyńskiego rozpoczęła się budowa tego wyjątkowego pałacu. Niezwykle jest to, że nie do końca wiadomo, kto był jego projektantem, jednak istnieją informacje wskazujące na Wiktora A. Schroetera, jednego z najwybitniejszych architektów tamtego okresu. Jego dorobek obejmuje m.in. słynny Pałac Woroncowa w Ałupce na Krymie.

W Strzembowie, spod ręki A. Schroetera, powstał parterowy budynek, z mniejszymi dobudówkami oraz piętrową częścią środkową, który łączy w sobie elementy wschodnie i neogotyckie. Otwarta wielka arkada to charakterystyczny motyw Bliskiego Wschodu, który można znaleźć w niemal wszystkich meczetach świata. Cały budynek jest niezwykle malowniczy i stanowi przykład fascynacji Wschodem, która nie ominęła Polski.

W 2003 roku prywatny inwestor, właściciel obiektu, podjął się zadania odbudowy pałacu i odtworzenia oraz porządkowania parku. To wyjątkowy wysiłek, który pozwolił na zachowanie tego niezwykle zabytku. W 2005 roku przeprowadzono kompleksowe oczyszczenie jeziora, co miało ogromne znaczenie zarówno dla estetyki miejsca, jak i dla ekosystemu. Dzięki temu zabiegowi, jezioro odzyskało naturalne piękno, a jego wody stały się bardziej przejrzyste i zdrowsze.

W 2017 roku nowi właściciele postanowili przeprowadzić odbudowę parku, przywracając mu dawny blask. Alejki,

chodniki i dojazdy zostały odnowione, tworząc przyjazne i malownicze ścieżki do spacerów i relaksu. Park został zrewitalizowany, a całość zyskała nowe życie. Warto zaznaczyć, że nie zapomniano o historycznym charakterze tego miejsca – staranne nasadzenia i odpowiednie elementy, takie jak latarnie czy ławeczki, oddają klimat dawnej epoki. Ten skrupulatny proces zakończył się w 2018 roku, a kolejnym krokiem w rozwoju tego miejsca jest uruchomienie w obrębie posiadłości pierwszej w tym regionie winnicy, z kilkoma tysiącami winorośli, w przewadze wina białego – 50%, czerwonego – 40% i różowego 10%.

Pałac pozostaje pod stałą opieką konserwatora, który dba o zachowanie autentyczności i historycznego charakteru budynku. Ogrodnik zajmuje się parkiem, odtwarzając jego pierwotny wygląd i dbając o odpowiednie nasadzenia. Ta ciągła troska i zaangażowanie sprawiają, że pałac w Strzembowie jest miejscem żywym, odzwierciedlającym swoją historię, kulturę i sztukę.

Przekraczając próg pałacu, znajdziesz się w reprezentacyjnym holu, gdzie od razu poczujesz, że to miejsce jest wyjątkowe. Każdy detal, każdy element wyposażenia odzwierciedla niezwykle dbałość o estetykę i komfort. To prawdziwa uczta dla zmysłów.

W salonie kominkowym czeka na Ciebie ciepło, które otuli Cię podczas zimowych wieczorów. To miejsce, gdzie czas płynie wolniej, a wieczory spędzone w wyjątkowym, przytulnym otoczeniu, staną się niezapomnianymi





chwilami. Obok salon fortepianowy wypełniają dźwięki muzyki, tworząc niesamowitą atmosferę.

Tutejsza oaza relaksu znajduje się w salonie dziennym – idealnym pomieszczeniu na chwile wytchnienia i rozmowy. Kuchnia z jadalnią to kulinarne centrum pałacu, gdzie każdy posiłek staje się wyjątkowym doświadczeniem, a rozmowy przy stole nabierają nowego, wyjątkowego znaczenia. Oprócz tego są gabinet i pracownia, czyli miejsca, gdzie rządzi kreatywność, gdzie rodzą się nowe pomysły. Z myślą o Twoich przyjeźdźnych bliskich powstał pokój gościnny - zapewniający komfort i intymność, tworząc gościnność na najwyższym poziomie.

Na piętrze pałacu znajdują się cztery sypialnie, z których każda posiada własną łazienkę. Garderoba oferuje mnóstwo miejsca na przechowywanie, a duży taras stanowi idealne miejsce na odpoczynek na świeżym powietrzu, z widokiem na malownicze otoczenie pałacu. Na poziomie piwnicy pałacu na mieszkańców czekają dodatkowe niespodzianki. Sauna, pokój SPA i winnica to miejsca stworzone z myślą o rekreacji i relaksie. To oaza spokoju po intensywnym dniu, gdzie można zatopić się w błogim relaksie.

Usytuowany na malowniczym wzgórzu, otoczony klasycznym parkiem angielskim i czarującym stawem, Pałac przyciąga uwagę i zapiera dech w piersiach, co potwierdzają agenci prowadzący tę ofertę – Renata Jaworska i Tomasz Skwarek:

- Ten pałac to nie tylko nieruchomość - to elegancja i komfort. To miejsce, które przyciąga swoim urokiem, zachwycając zarówno architekturą, jak i magią, która unosi się w powietrzu. My tę magię poczuliliśmy od razu! Każdy kąt pałacu opowiada własną historię i zapewnia niezapomniane chwile spędzone w jego wnętrzu. Dla prawdziwych pasjonatów, którzy pragną poczuć ducha przeszłości, cieszyć się pięknem natury i doświadczać życia w wyjątkowym otoczeniu, ta oferta stanowi niepowtarzalną szansę. To miejsce jest stworzone dla osób, które cenią wyjątkowość i niepowtarzalność.

Tę niepowtarzalną atmosferę trudno nam opisać słowami, ale Ty na miejscu łatwo poczujesz to sercem. Pałac jest gotowy na nowy rozdział swojej historii, gotowy na Ciebie. Odkryj miejsce, które otwiera przed Tobą piękną i niezapomnianą opowieść.

*RENATA JAWORSKA / REAL ESTATE BROKER
R.JAWORSKA@ENCASA.PL / +48 696 497 496*

*TOMASZ SKWAREK / REAL ESTATE BROKER
T.SKWAREK@ENCASA.PL / +48 608 349 449*

*POWIERZCHNIA DZIAŁKI: 120 000 M²
POWIERZCHNIA DOMU: 1000 M²
LICZBA POKOI: 15
ROK BUDOWY: 1870
LOKALIZACJA: STRZEMBOWO
DOM NA SPRZEDAŻ*

Autor: Ewelina Kwiatkowska
Home Staging: Salim Aleksander Darwish
Zdjęcia: Marcin Bąk

POSIADŁOŚĆ PIENKÓW. ELEGANCJA I AMERYKAŃSKI STYL W OTULINIE PUSZCZY KAMPINOSKIEJ



Jesteś zmęczony hałaśliwą Warszawą i życiem w ciągłym pędzie? Daj się zabrać na 30-minutową przejażdżkę. Zapnij pasy — obieramy kierunek na wartościowy spokój, poczucie harmonii w otoczeniu zieleni Puszczy Kampinoskiej i architektury najwyższych lotów. Nasz cel to posiadłość Pieńków. Ruszamy.

Fundamentem luksusu jest tu niczym nieograniczona przestrzeń, dająca prawdziwe poczucie wolności. Rezydencja ta to aż 990 m² niesztampowego stylu, posadowionego na potężnej działce ze starodrzewem o powierzchni 27 000 m². Błogą ciszę zakłócają jedynie szum drzew i świergot ptaków. Zamknij oczy. Poczuj zapach igliwia i lasu. Odetchnij pełną piersią, czystym powietrzem. Odpoczynek i relaks zapraszają Cię do wspólnych celebracji wyjątkowych momentów. Chwil, które mogą stać się Twoją codziennością.

Budynek główny to architektura wzorowana na amerykańskim stylu. Obrys jego głównej części, tak zwany wagon, to prostokąt dający możliwość dowolnej aranżacji przestrzeni w środku. Kubaturę uzupełniają dwie dodatkowe części obiektu — wieża nad trzystanowiskowym ogromnym garażem oraz sala klubowa z barem i kinem 3D, które wspólnie z budynkiem głównym tworzą kształt litery „Y”. Konstrukcja żelbetowa pozostawia ogromną wolną przestrzeń do zagospodarowania, dając przy tym poczucie solidnej i bezpiecznej.

Sąsiedztwo? Najlepsze — losi, saren i dzików. Osadzenie posiadłości w otulinie Puszczy Kampinoskiej sprawia, że to właściciele domu są tu ich gośćmi, nie odwrotnie. Ponad 2,5 hektara terenów wokół posiadłości to wypielęgnowana zielen, harmonijnie łącząca się z naturalnym pięknem dzikiej natury. Bogate nasadzenia kolorowych drzew i krzewów przenikają się z roślinnością rdzenną oraz wszechobecnymi głazami narzutowymi — bezkonfliktowo tworząc spokojną, spójną całość.

Podczas przechadzek odkryjemy ogromny staw z mostem, wodospad, letnią kuchnię w stylu andaluzyjskim z wędzarnią, zadaszone miejsce do grillowania, oraz klimatyczną stróżówkę i budynek mieszkalno-użytkowy, z dużym garażem i niezależnym apartamentem. Spektakularne tarasy, altany, liczne stoły i ławy zapraszają do biesiadowania i czerpania uciech na łonie natury. Na blacie czeka już cooler z zimną wodą...



czyżby ktoś wiedział, że na tym etapie naszej wycieczki po posiadłości Pieńków potrzebny będzie łyk wody dla ochłody i pokonania chwilowego zmęczenia? Dzieci ucieszą drewniane huśtawki, domek na drzewie, boisko do siatkówki oraz trzy drewniane wigwamy z ogniskiem w indiańskim stylu. To zaproszenie do śmiałej zabawy, w której mogą uczestniczyć wszyscy członkowie rodziny. Miejsca, czasu i pomysłów na pewno nie zabraknie!

Wyszukana rezydencja, wyposażona jest w nowoczesne systemy, a także dostęp do światłowodu. To szczególnie ważne w dobie pracy zdalnej, której komfort zapewnią także dobrze wyposażone, eleganckie gabinety, zlokalizowane w klimatycznej wieży z drugim dodatkowym oddzielnym wejściem. Pierwszy z nich to miejsce dla miłośników wideokonferencji i pracujących zespołowo. Drugi oferuje spokojniejszą atmosferę, która sprzyja pracy twórczej. Pomieszczenie dodatkowo wyposażono w uroczy kominek, który chłodniejszymi wieczorami daje wytchnienie migoczącym ogniem, którego blask może też inspirować do nowych biznesowych pomysłów. Z gabinetami sąsiaduje przestrzeń kuchenna, umożliwiająca szybkie przygotowanie aromatycznej kawy lub krzepiącej przekąski dla siebie lub biznesowych gości. Jeszcze tylko szybki rzut oka na majestatyczną zielen za oknem i można wracać do pracy!

Posiadłość położona jest w cichej i spokojnej okolicy, zapewniającej niezwykle różnorodność fauny i flory. Poczucie pełnego komfortu i intymności zapewnia brak sąsiadów (poza zwierzyną leśną), i niczym nieograniczone połacie zieleni, wzbogacone przemyślaną infrastrukturą dodatkową.

Kto zatęskni za gwarem ulic większego miasta, może w pół godziny przenieść się do tętniącej życiem Warszawy. Bliska odległość jej północnej części, jak również miejscowości Łomianki gwarantuje łatwy dostęp do renomowanych placówek oświatowych, sklepów, trzech centrów handlowych z kinami oraz modnych restauracji. To idealne zespolenie bliskości natury z miejskimi udogodnieniami.

- To wymarzone miejsce do życia, mieszkania i rozwoju osobistego, a nade wszystko cudownego czasu spędzonego z rodziną, nawet wielopokoleniową. Wielkość domu, liczba pomieszczeń w tyłu jego odległych od siebie zakątkach oraz drugi dom obok, pozwalają na harmonijną koegzystencję kilku pokoleń – dziadków, rodziców, dzieci, wnuków. To także wyśnzione miejsce do połączenia sfery życia prywatnego z biznesowym - codziennego funkcjonowania w dynamicznej, ciągle spieszącej się

Warszawie, i uciekania wieczorem do swojej enklawy ciszy i spokoju. Życiodajnej i, niezależnie od wydarzeń na świecie, miarowo oddychającej puszczy — podsumowuje obecny właściciel nieruchomości.

Jeśli chcesz przenieść się do miejsca, w którym na co dzień poczujesz się jak na wakacjach na Mazurach, cieszyć się niespiesznymi momentami z członkami rodziny, zapraszamy do kontaktu. Chętnie zabierzemy Cię w podróż do krainy, gdzie czas płynie wolniej, a wszystkiego doświadcza się pełniej. Wiesz już, w którym miejscu tej niesamowitej posiadłości wypijemy aromatyczną kawę?

*TOMASZ SKWAREK / REAL ESTATE BROKER
T.SKWAREK@ENCASA.PL / +48 608 349 449*

*POWIERZCHNIA DZIAŁKI: 27 000 M²
POWIERZCHNIA DOMU: 990 M²
POWIERZCHNIA DOMU GOŚCINNEGO: 200 M²
POWIERZCHNIA STRÓŻÓWKI: 50 M²
LOKALIZACJA: PIENKÓW
DOM NA SPRZEDAŻ*



DOM NA SPRZEDAŻ

Modernistyczna bryła zaprojektowana przez uznane na całym świecie studio architektoniczne MOOMOO



Powierzchnia działki: 4 500 m²

Powierzchnia domu: 544 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 2022

Lokalizacja: Konstancin-Jeziorna,
Okrzeszyn

Daniel Tarka

Real Estate Broker

+48 608 349 849



DOM NA SPRZEDAŻ

Unikalna nieruchomość na skraju Lasu Młocińskiego



Powierzchnia działki: 3 131 m²
Powierzchnia domu: 551 m²
Liczba pokoi: 7
Rok budowy: 2020
Lokalizacja: Warszawa, Bielany

Tomasz Koszyk
Real Estate Broker
+48 608 549 413



DOM NA SPRZEDAŻ

Odnowiony, zabytkowy dwór z 1760 r.



Powierzchnia działki: 22 952 m²

Powierzchnia domu: 850 m²

Liczba pokoi: 10

Rok budowy: 1760

Lokalizacja: Warmińsko-mazurskie,
Milakowo

Zdzisław Żukowski

Real Estate Broker

Licencja nr 28890

+48 602 230 125



DOM NA SPRZEDAŻ

Wspaniale rozplanowany i wykończony bliźniak na Zawadach



Powierzchnia działki: 892 m²
Powierzchnia domu: 335 m²
Liczba pokoi: 6
Rok budowy: 2013
Lokalizacja: Wilanów, Zawady

Jarek Wduch
Real Estate Broker
+48 664 000 582



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Penthouse w Miasteczku Wilanów



Powierzchnia: 120 m²

Liczba pokoi: 4

Piętro: 4/4

Rok budowy: 2017

Lokalizacja: Wilanów, Al. Rzeczypospolitej

Jarek Widuch

Real Estate Broker

+48 664 000 582



DOM NA SPRZEDAŻ

Futurystyczny dom,
idealnie wkomponowany w sosnowy
starodrzew





Powierzchnia działki: 2 054 m²

Powierzchnia domu: 327 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2019

Lokalizacja: Józefów

Agnieszka Karpińska

Real Estate Broker

+48 698 902 045



DOM NA SPRZEDAŻ

Mazurskie siedlisko położone nad jeziorem Mamry



Powierzchnia działki: 19 881 m²

Powierzchnia domu: 388 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 2017

Lokalizacja: warmińsko-mazurskie,
Węgorzewo

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231



DOM NA SPRZEDAŻ

Parterowy dom nieopodal Lasu Młochowskiego



Powierzchnia działki: 963 m²

Powierzchnia domu: 160 m²

Liczba pokoi: 4

Rok budowy: 2021

Lokalizacja: Nadarzyn

Mateusz Dzierżawski

Real Estate Broker

+48 600 926 600



DOM NA SPRZEDAŻ

Wyszukany design wśród kameralnej zabudowy



Powierzchnia działki: 467 m²
Powierzchnia domu: 279 m²
Liczba pokoi: 7
Rok budowy: 2018
Lokalizacja: Wilanów

Renata Jaworska-Edwards
Real Estate Broker
Licencja nr 22571
+48 696 497 496



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Apartament w przedwojennej kamienicy tuż obok pl. Zbawiciela



Powierzchnia: 101 m²

Liczba pokoi: 3

Piętro: 3/5

Rok budowy: 1939

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Mokotowska

Tomasz Koszyk

Real Estate Broker

+48 608 549 413



DOM NA SPRZEDAŻ

Luksusowa posiadłość na zielonych przedmieściach Warszawy



Powierzchnia działki: 18 000 m²
Powierzchnia domu: 522 m²
Liczba pokoi: 8
Rok budowy: 2019
Lokalizacja: gm. Żabia Wola, Muszuly

Agnieszka Szymańska-Kujawa
Real Estate Broker
Licencja nr 24628
+48 600 716 668



DOM NA SPRZEDAŻ

New Edge: kameralne osiedle 11 willi w Konstancinie-Jeziornie



Powierzchnie działek: od 702 m²
Powierzchnie domów: od 236 m²
Liczba pokoi: od 5
Rok budowy: 2024
Lokalizacja: Konstancin-Jeziorna

Piotr Wilczyński
Real Estate Broker
Licencja nr 22136
+48 604 914 100



DOM NA SPRZEDAŻ

Nowoczesny bliźniak w prestiżowej lokalizacji



Powierzchnia działki: 625 m²
Powierzchnia domu: 346 m²
Liczba pokoi: 7
Rok budowy: 2009
Lokalizacja: Wilanów, Zawady

Piotr Wilczyński
Real Estate Broker
Licencja nr 22136
+48 604 914 100



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Elegancki apartament z widokiem na centrum miasta



Powierzchnia: 95,37 m²

Liczba pokoi: 4

Piętro: 3/5

Rok budowy: 2022

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Bonifraterska

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231



DOM NA SPRZEDAŻ

Prywatny raj kultowego „killera”



Powierzchnia działki: 100 000 m²

Powierzchnia domu: 120 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2006

Lokalizacja: warmińsko-mazurskie,
Zalewo, Wielowieś

Piotr Kubera

Real Estate Broker

+48 608 364 900



DOM NA SPRZEDAŻ

Rezydencje Piaseczno: ponadczasowa architektura wpisana w istniejącą zabudowę



Powierzchnie działek: od 304 m²

Powierzchnie domów: od 138 m²

Liczba pokoi: od 5

Rok budowy: 2023

Lokalizacja: Piaseczno

Ewa Mirowska

Real Estate Broker

Licencja nr 24430

+48 609 486 822



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Penthouse z tarasem na dachu w prestiżowej inwestycji Mennica Residence



Powierzchnia: 114 m²
Liczba pokoi: 4
Piętro: 14/14
Rok budowy: 2022
Lokalizacja: Wola, ul. Waliców

Jakub Siudziński
Real Estate Broker
+48 602 230 144



DOM NA SPRZEDAŻ

Wyszukany design w stylu modern barn w Wilanowie



Powierzchnia działki: od 616 m²
Powierzchnia domu od: 311 m²
Liczba pokoi: od 7
Rok budowy: 2024
Lokalizacja: Wilanów

Piotr Wilczyński
Real Estate Broker
Licencja nr 22136
+48 604 914 100



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Niespotykany apartament na Starym Żoliborzu



Powierzchnia: 195 m²
Liczba pokoi: 4
Rok budowy: 1935
Lokalizacja: Żoliborz

Tomasz Skwarek
Real Estate Broker
Licencja nr 25643
+48 608 349 449



DOM NA SPRZEDAŻ

Nowoczesny dom na osiedlu Konstancja



Powierzchnia działki: 892 m²
Powierzchnia domu: 296 m²
Liczba pokoi: 6
Rok budowy: 2007
Lokalizacja: Konstancin-Jeziorna,
Bielawa

Piotr Wilczyński
Real Estate Broker
Licencja nr 22136
+48 604 914 100



DOM NA SPRZEDAŻ

Komfortowy dom w jednej z najbardziej cenionych lokalizacji



Powierzchnia działki: 156 m²

Powierzchnia domu: 205 m²

Liczba pokoi: 4

Rok budowy: 1955

Lokalizacja: Sadyba

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Styl soft-loft w najlepszej lokalizacji



Powierzchnia: 92 m²
Liczba pokoi: 4
Piętro: 5/6
Rok budowy: 2008
Lokalizacja: Wola, ul. Piaskowa

Jakub Siudziński
Real Estate Broker
+48 602 230 144



DOM NA SPRZEDAŻ

Kwintesencja elegancji i klasyki



Powierzchnia działki: 1 617 m²
Powierzchnia domu: 402 m²
Liczba pokoi: 6
Rok budowy: 2021
Lokalizacja: Łomianki

Karolina Tchorek
Real Estate Broker
Licencja nr 22235
+48 608 365 900



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Luksusowa nieruchomość granicząca z Parkiem Szcześliwickim



Powierzchnia: 116 m²
Liczba pokoi: 4
Piętro: 0/5
Rok budowy: 2000
Lokalizacja: Ochota, ul. Pandy

Mateusz Dzierżawski
Real Estate Broker
Licencja nr 28105
+48 600 926 600



DOM NA SPRZEDAŻ

Wolnostojący dom, świetnie skomunikowany z trasą S8



Powierzchnia działki: 1400 m²

Powierzchnia domu: 230 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2003

Lokalizacja: Kajetany

Jarek Widuch

Real Estate Broker

+48 664 000 582



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Pięknie urządzone apartament projektu Doroty Szelałgowskiej



Powierzchnia: 62 m²
Liczba pokoi: 2
Piętro: 4/15
Rok budowy: 2003
Lokalizacja: Ursynów, Al. KEN

Ewa Mirowska
Real Estate Broker
Licencja nr 24430
+48 600 716 604



DOM NA SPRZEDAŻ

Funkcjonalny dom z dala od zgiełku miasta



Powierzchnia działki: 370 m²

Powierzchnia domu: 174 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2011

Lokalizacja: Łomianki, Dziekanów Nowy

Tomasz Skwarek

Real Estate Broker

Licencja nr 25643

+48 608 349 449



KAMIENICA NA SPRZEDAŻ

Wyjątkowa nieruchomość w sercu Katowic



Powierzchnia działki: 383 m²

Powierzchnia domu: 1275 m²

Liczba pokoi: 17

Rok budowy: 1895

Lokalizacja: Katowice, ul. Starowiejska

Karolina Stawska

Real Estate Broker

Licencja nr 28871

+48 664 000 565



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Nowoczesny loft w przedwojennej kamienicy w centrum miasta



Powierzchnia: 123 m²

Liczba pokoi: 3

Piętro: 4/5

Rok budowy: 1855

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Poznańska

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231



*POZNAJ ZESPÓŁ,
KTÓRY WPROWADZI
CIĘ W ŚWIAT
LUKSUSOWYCH
NIERUCHOMOŚCI*

5.

ZARZĄD



KRYSTIAN PODBIELSKI
Managing Director
Nr licencji: 22574
+48 600 279 758
k.podbielski@encasa.pl



MAŁGORZATA PODBIELSKA
Managing Partner
Nr licencji: 22135
+48 666 383 778
m.podbielska@encasa.pl

TEAM MOKOTÓW



MICHAŁ SZCZEPKOWSKI
Real Estate Broker / Head of Team
Mokotów
+48 664 000 231
m.szczepkowski@encasa.pl



TOMASZ KOSZYK
Real Estate Broker
+48 608 549 413
t.koszyk@encasa.pl



TOMASZ ŁUSZCZEWSKI
Real Estate Broker
+48 608 549 414
t.luszczewski@encasa.pl



DANIEL TARKA
Real Estate Broker
+48 608 349 849
d.tarka@encasa.pl



MARIANA FEDUK
Real Estate Broker
Nr licencji: 25656
+48 608 347 747
m.feduk@encasa.pl



MATEUSZ DZIERŻAWSKI
Real Estate Broker
Nr licencji: 28105
+48 600 926 600
m.dzierzawski@encasa.pl



GRZEGORZ SZKOP
Real Estate Broker
+48 602 230 553
g.szkop@encasa.pl

TEAM WILANÓW



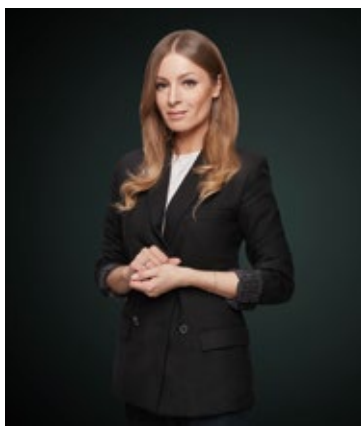
PIOTR WILCZYŃSKI

Real Estate Broker / Head of Team Wilanów

Nr licencji: 22136

+48 604 914 100

p.wilczynski@encasa.pl



KAROLINA STAWSKA

Real Estate Broker

Nr licencji: 28871

+48 664 000 565

k.stawska@encasa.pl



TOMASZ KRZEMIRSKI

Real Estate Broker

+48 696 497 498

t.krzemirski@encasa.pl



EWA KNUDSEN

Real Estate Broker

Nr licencji: 28917

+48 604 912 212

e.knudsen@encasa.pl



EWA MIROWSKA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24430

+48 600 716 604

e.mirowska@encasa.pl



MARCIN HUFLEJT

Real Estate Broker

Nr licencji: 22971

+48 698 902 048

m.huflejt@encasa.pl



JAREK WIDUCH
Real Estate Broker
+48 664 000 582
j.widuch@encasa.pl



ŁUKASZ GUGAŁA
Real Estate Broker
+48 602 230 494
l.gugala@encasa.pl



PAULINA BEDNARCZYK
Real Estate Broker
Nr licencji: 29956
+48 608 549 410
p.bednarczyk@encasa.pl

TEAM PÓŁNOC



TOMASZ SKWAREK
Real Estate Broker
Nr licencji: 25643
+48 608 349 449
t.skwarek@encasa.pl



**KAROLINA
SZWENGER - TCHOREK**
Real Estate Broker
Nr licencji: 22235
+48 608 365 900
k.tchorek@encasa.pl



ZDZISŁAW ŻUKOWSKI
Real Estate Broker
Nr licencji: 28890
+48 602 230 125
z.zukowski@encasa.pl



ELŻBIETA BRODOWSKA
Real Estate Broker
Nr licencji: 9310
+48 608 549 415
e.brodowska@encasa.pl

TEAM CENTRUM



RENATA JAWORSKA
Real Estate Broker / Head of Team Centrum
Nr licencji: 22571
+48 696 497 496
r.jaworska@encasa.pl



ANNA ROGOWSKA
Real Estate Broker
Nr licencji: 28879
+48 608 549 411
a.rogowska@encasa.pl



JOANNA GĄSZCZYK
Real Estate Broker
+48 600 716 659
j.gaszczyk@encasa.pl



JAKUB SIUDZIŃSKI
Real Estate Broker
+48 602 230 144
j.siudzinski@encasa.pl



ADRIAN WOŹNIAK
Real Estate Broker
+48 600 716 654
a.wozniak@encasa.pl



WIKTOR KRÓL
Real Estate Broker
+48 664 949 878
w.krol@encasa.pl

TEAM PODKOWA LEŚNA



PIOTR LIPIEŃ

Real Estate Broker / Head of Team Podkowa Leśna

Nr licencji: 23782

+48 604 918 318

p.lipien@encasa.pl



MAGDALENA SIERPUTOWSKA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24619

+48 600 716 630

m.sierputowska@encasa.pl



PIOTR KUBERA

Real Estate Broker

+48 608 364 900

p.kubera@encasa.pl



AGNIESZKA SZYMAŃSKA - KUJAWA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24628

+48 600 716 668

a.kujawa@encasa.pl



JOANNA LIPIEŃ

Real Estate Broker

+48 608 349 900

j.lipien@encasa.pl

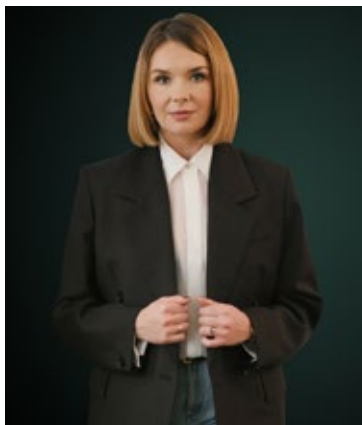
TEAM WAWER



MICHAŁ SZCZEPKOWSKI
Real Estate Broker / Head of Team Wawer
+48 664 000 231
m.szczepkowski@encasa.pl

AGNIESZKA KARPIŃSKA
Real Estate Broker
+48 698 902 045
a.karpinska@encasa.pl

TEAM TRÓJMIASTO



PAWEŁ PODBIELSKI
Dyrektor Zarządzający
+48 608 347 247
trojmiasto@encasa.pl

ANNA PODBIELSKA
Kierownik ds. marketingu
+48 606 109 030
trojmiasto@encasa.pl

TEAM MARKETING



MAGDALENA KACPERCZYK
Marketing Manager
+48 668 607 747
m.kacperczyk@encasa.pl



SALIM ALEKSANDER DARWISH
Art Director | Home Stager
+48 607 388 349
s.darwish@encasa.pl



ALEKSANDRA SUPEL
Senior Marketing Specialist
+48 607 388 349
a.supel@encasa.pl

BACK OFFICE



MARTYNA BUCZEK
Finance Manager
+48 602 486 686
m.buczek@encasa.pl



ANNA ZIEMIŃSKA
Real Estate Assistant
+48 604 919 419
a.zieminaska@encasa.pl



MAŁGORZATA DOBRZYCKA
Real Estate Assistant
+48 608 549 412
m.dobrzycka@encasa.pl



SZYMON OWCZAREK
Real Estate Assistant
+48 608 800 696
s.owczarek@encasa.pl



EWELINA KWIATKOWSKA
Office Assistant
+48 600 830 123
biuro@encasa.pl

DOM NA SPRZEDAŻ

Luksusowa Rezydencja w Milanówku w otoczeniu przyrody

Wyjątkowa nieruchomość z zachowaną dworską architekturą, została wykończona przy użyciu materiałów najwyższej klasy - znajdziemy tu m. in. trawertyn, marmur w różnych odcieniach, czy crema marfil. Przemysłane i wyrafinowane detale to wyraz dbałości o komfort życia mieszkańców.

Na działce o powierzchni ponad 2 ha zaaranżowano urzekający ogród, w którym znajdują się liczne nasadzenia, alejki kwitnących od lutego do listopada krzewów, drzew i kwiatów, a także dwa stawy: jeden z własną plażą, drugi zarybiony kolorowymi japońskimi karpiami.

Prywatność i spokój tej nieruchomości podkreśla prestiżowa okolica otoczona zabudową willową i rezydencjalną.

Wyjątkowość i nietuzinkowość to synonimy Rezydencji.





Powierzchnia działki: 20 000 m²

Powierzchnia domu: 635 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2006

Lokalizacja: Milanówek

Elżbieta Brodowska

Real Estate Broker

Licencja nr 9310

+48 608 549 415





EN CASA
PREMIUM REAL ESTATE

*Dobre doświadczenia, ekspercka wiedza, komfort obsługi premium.
Agencja Nieruchomości Luksusowych*

www.encasa.pl