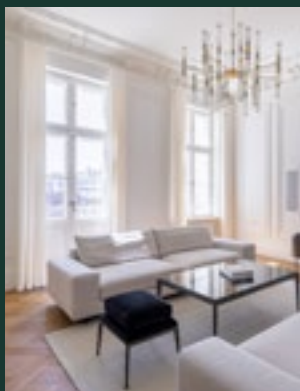


Entrada



15 LAT EN CASA: SUKCES NA WŁASNYCH ZASADACH

/LUDZIE/

Lokalni specjaliści, globalne możliwości.
Rewolucja na rynku nieruchomości!

/NIERUCHOMOŚCI/

Perły architektury: Limitowana kolekcja
apartamentów premium w kamienicach

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Wyjątkowy apartament w odrestaurowanej kamienicy przy ulicy Foksal 13/15, miejsce gdzie historia spotyka się z nowoczesnym luksusem

Wysokie sufity (366 cm) sprawiają, że wnętrze oddycha, a światło naturalnie podkreśla każdy styl. Możesz zmieniać dodatki, eksperymentować z kolorami, przestawiać meble – ta przestrzeń żyje razem z Tobą i dopasowuje się do Twoich potrzeb.

Po renowacji apartamenty w kamienicy przy ul. Foksal 13/15 oferują swoim mieszkańcom liczne udogodnienia, które podnoszą komfort życia w zabytkowych wnętrzach. Do ich dyspozycji są: ekskluzywne SPA z saunami i jacuzzi, sala fitness, podziemny garaż oraz przestronny taras ze strefą koktajlową na ostatniej kondygnacji, z którego roztacza się wspaniały widok na centrum Warszawy.

Apartament w takiej lokalizacji to nie tylko prestiż, ale i doskonała lokata kapitału. Możesz go wynająć, ciesząc się pewnym zwrotem z inwestycji.





Powierzchnia: 181 m²

Liczba pokoi: 4

Piętro: 3/4

Rok budowy: 1898

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Foksal 13/15

Renata Jaworska

Real Estate Broker

Licencja nr 22571

+48 696 497 496



1. NIERUCHOMOŚCI

PERŁY ARCHITEKTURY: LIMITOWANA KOLEKCJA APARTAMENTÓW PREMIUM W KAMIENICACH 6

KTO MOŻE ZAWRZEĆ UMOWĘ NAJMU, A KTO STAJE SIĘ STRONĄ TAKIEJ UMOWY? 13

PULAPKI PODATKOWE PRZY NAJMIE NIERUCHOMOŚCI 18

INWESTOR Z WIZJĄ CZY GRUNT Z POTENCJAŁEM? 21

SZTUKA JAKO INWESTYCJA – JAK ZACZAĆ I NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ? 24

MLS: KOD DOSTĘPU DO WYŻSZEJ JAKOŚCI OBSŁUGI I NIEPUBLIKOWANYCH OFERT PREMIUM 27



2. LUDZIE

10 LAT WSPÓLNYCH WARTOŚCI I ZAUFANIA. EN CASA ŚWIĘTUJE JUBILEUSZ EKSPERTÓW 31

LOKALNI SPECJALIŚCI, GLOBALNE MOŻLIWOŚCI. REWOLUCJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI! 34

IDEALNE MIESZKANIE W 2 TYGODNIE. MISSION IMPOSSIBLE? MISSION ACCEPTED 39

O SZTUCE BUDOWANIA RELACJI 44



ZESPÓŁ REDAKCYJNY

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

ZDJĘCIA

Marek Korlak
Michał Młynarczyk
Marcin Bąk

Redaktor Naczelna

Malgorzata Podbielska
m.podbielska@encasa.pl

3. POZNAJ NAS

15 LAT EN CASA: SUKCES NA WŁASNYCH
ZASADACH 48

PERSPEKTYWY NA TRÓJMIEJSKIM RYNKU
PREMIUM 54

ŻEBY SPRZEDAĆ, A NIE SPRZEDAWAĆ.
KRÓTKA INSTRUKCJA EFEKTYWNEJ
PROMOCJI 58

INWESTUJEMY W ZESPOŁY, SPEŁNIAJĄC
MARZENIA 63

PREMIUM BEZ KOMPROMISÓW. JAK
UMOWA NA WYŁĄCZNOŚĆ PODNOSI
STANDARD TRANSAKCJI? 68

HISTORIA SUKCESU W III AKTACH: ŚMIAŁE
SUKCESY AGENTÓW EN CASA NA ŚMIAŁEJ 72



4. EN CASA EXCLUSIVE

SIELSKIE UNIESZEWO – LUKSUSOWY AZYL
W SERCU WARMII 77



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 czwarty otwieramy dla Was drzwi do świata nieruchomości premium, zapraszając do lektury nowego numeru naszego magazynu.

Ten rok jest dla nas szczególny, ponieważ świętujemy 15-lecie En Casa! Piętnaście lat pełnych pasji, zaangażowania i budowania relacji. To czas sukcesów, rozwoju i historii, które tworzymy wspólnie z naszymi klientami i partnerami.

W tym numerze opowiemy o tym, jak minęło piętnaście lat w branży i jak zmienił się rynek nieruchomości premium.

Zabierzemy Was w podróż po warszawskich kamienicach – architektonicznych perełkach, które skrywają wiele wyzwań związanych z transakcjami, ale jednocześnie oferują niepowtarzalny klimat i wyjątkową wartość. Podpowiemy, dlaczego umowa na wyłączność to najlepszy wybór dla tych, którzy cenią skuteczność i profesjonalizm oraz jak promować nieruchomość, aby przyciągnąć właściwego klienta.

Zastanowimy się, co jest kluczowe w inwestycjach deweloperskich – wizja inwestora czy potencjał gruntu. Pokażemy, jak eksperci En Casa New Development pomagają w znalezieniu idealnej równowagi między pomysłem a lokalizacją, by każda inwestycja miała szansę stać się sukcesem.

Poznamy historie Karoliny i Piotrka, którzy od dziesięciu lat są częścią En Casa, oraz zajrzemy na ul. Śmiałą, gdzie nasi agenci zrealizowali trzy wyjątkowe transakcje, pokazując, jak wielką wartość ma lokalna wiedza i zaangażowanie.

O istotności lokalnej specjalizacji w naszej branży porozmawiamy także na przykładzie rynku podwarszawskiego.

Zajrzemy za kuliszy umowy najmu i rozwiejemy najczęstsze wątpliwości: kto faktycznie może ją podpisać, kiedy niezbędne jest pełnomocnictwo i dlaczego stan cywilny najemcy ma znaczenie. Opowiemy o tym, jak nie wpaść w pułapkę nieuprawnionego podpisu i jakie dokumenty warto sprawdzić, zanim złożymy swój.

Nie zabraknie też tematu bliskiego naszym sercom – sportu. W tym numerze odkryjecie, dlaczego wspieramy sportowych pasjonatów i jak sport kształtuje naszą filozofię działania.

Jest coś magicznego w spojrzeniu na przeszłość, które pozwala dostrzec piękno w drobnych chwilach i doświadczeniach. Z radością patrzymy w przyszłość, bo wierzymy, że to, co naprawdę najpiękniejsze, wciąż przed nami.

Otwórzcie z nami kolejne drzwi, by wejść w świat, który łączy profesjonalizm, jakość i pasję.

*Przyjemnej lektury,
Malgorzata Podbielska*

1.

*NIERU
CHO,
MOŚCI*

Autor: Renata Jaworska

Zdjęcia: Marek Korlak

PERŁY ARCHITEKTURY: LIMITOWANA KOLEKCJA APARTAMENTÓW PREMIUM W KAMIENICACH

Klimatyczne, z duszą i bogatą historią – tak najczęściej opisuje się apartamenty w zabytkowych kamienicach.

Nieruchomości te zarezerwowane są dla wymagających, a sama transakcja również wymaga specjalnego podejścia.

P

oznaj wyzwania, kluczowe aspekty oraz nieocznione korzyści płynące z inwestowania w historyczne budynki. Przeczytaj opinie ekspertów i dowiedz się więcej o wyjątkowych warszawskich kamienicach, które harmonijnie łączą tradycję z nowoczesnością.

Warszawskie kamienice opowiadają historię miasta, które nie poddało się przeciwnościom

Poranek, rok 1942. Warszawa budzi się w cieniu wojny. Chodniki pokrywają drobne kałuże po nocnym deszczu, a budynki – w tym majestatyczne kamienice – noszą na sobie ślady okupacyjnej codzienności. Elewacje, jeszcze kilka lat wcześniej pełne rzeźb i finezyjnych gzymśów, zaczynają blaknąć, przytłumione brudem i kurzem. Są niemymi świadkami tragedii, która już za dwa lata i na nich jeszcze boleśniej odcisnie swoje piętno.

Podczas Powstania Warszawskiego niemal 85% miasta zostaje zniszczone – ruiny zamieniają ulice w labirynt z gruzów. Cegły, pełne pyłu i historii, czekają na swój kolejny rozdział. Jeszcze nie zdają sobie sprawy, że każda z nich zostanie pieczołowicie, ręcznie oczyszczona przez robotników. Ci z namaszczeniem odtworzą każdy detal przedwojennego budownictwa – sztukaterie, zdobienia klatek schodowych, marmurowe posadzki. Nowoczesność wzbogaci je o udogodnienia, takie jak klimatyzacja, windy czy podziemne parkingi. Wypełni także życiem, rozmowami i pięknem...

Jak Feniks z popiołów

Przenosimy się do współczesności. Ulica Mokotowska, Foksal, Hoża czy Świętokrzyska są świadectwem wytrwałości i ducha Warszawy oraz synonimem luksusu.

Rosnące zainteresowanie inwestorów tymi lokalizacjami podkreśla ich oryginalność. Jednocześnie uwidacznia ograniczoną liczbę dostępnych budynków wpisujących się w te oczekiwania.



— *Odrestaurowane kamienice, zwłaszcza te z XIX i XX wieku, są esencją rynku premium. Ich fundamenty to piękno, styl i unikatowość. Niepowtarzalne detale, takie jak zdobione sztukaterie, parkiety z ciemnego dębu czy kafle pochodzące z małych, często nieistniejących już manufaktur, tworzą przestrzenie, jakich nie znajdziemy we współczesnym budownictwie. Do tego przejazd bramne, dziedzińce, zdobne elewacje, które kryją wnętrza dostosowane do współczesnych standardów — wylicza Michał Szczepkowski, ekspert En Casa.*

W efekcie rynek oferuje nie tylko wyszukaną przestrzeń do życia, ale również inwestycję w dziedzictwo i historię, które zyskują na wartości. Należy jednak mieć świadomość, że za tą unikatowością kryją się też wyzwania.

Kupuj sercem, ale z głową – na co zwrócić uwagę inwestując w apartament w kamienicy?

Odnowione drzwi wejściowe zapraszają do świata historii i prestiżu. Nim śmiało przekroczymy ich próg i zamieszkamy się w bogatym wnętrzu kamienicy (dosłownie



i w przerośni), przeanalizujmy kluczowe aspekty, które zaważą na opłacalności inwestycji i komforcie życia.

— Kamienice urzekają pięknem detali, ale zakup apartamentu w budynku z historią wymaga wiedzy o rynku i świadomości wyzwań, takich jak konserwacja, wspólnotowe zobowiązania czy uregulowania prawne. To luksus, który wiąże się ze stosownym przygotowaniem, najlepiej przy wsparciu ekspertów — wyjaśnia Wiktor Król, agent specjalizujący się w sprzedaży ekskluzywnych nieruchomości w biurze En Casa.

Na co kupujący powinni zwrócić szczególną uwagę?

- Stan techniczny – czyli badanie serca obiektu. Kamienice to budynki o unikalnym charakterze i... z historycznym balastem. Każda dekada ich istnienia to warstwa historii i potencjalnych zaniedbań. Przed podjęciem kluczowych decyzji warto zlecić dogłębną ekspertyzę budowlaną.

— Wysokie sufity są piękne, lecz czasami nieefektywne pod względem termoizolacyjnym. Drewniane stropy oraz często zaniedbane instalacje mogą generować znaczące wydatki.

Przed podjęciem decyzji o zakupie apartamentu w kamienicy ważne jest zlecenie szczegółowej ekspertyzy budowlanej. Tylko wtedy możemy uniknąć nieprzewidzianych kosztów związanych z naprawami, wilgocią w piwnicy czy nieszczelnością dachu, a także uwzględnić wyższe koszty ogrzewania, wynikające z braku odpowiedniej izolacji — przestrzega Wiktor Król z En Casa.

- Aspekty prawne – stabilne fundamenty transakcji

Warszawa, z uwagi na swoją historię reprivatyzacyjną, wymaga szczególnej uwagi przy analizie historii własności budynku. Jest to istotne, ponieważ po odzyskaniu praw do nieruchomości przez prawowitego właściciela, mogą wystąpić istotne zmiany w zarządzaniu budynkiem. Może to wiązać się z podwyższeniem opłat czy prowadzeniem kosztownych remontów, które będą obciążały mieszkańców.

— Problematyczne dziedzictwo własnościowe warszawskich kamienic sprawia, że analiza ich stanu prawnego wymaga dużej uwagi i doświadczenia. Sprawdzenie ksiąg wieczystych pod kątem roszczeń dawnych właścicieli, obciążeń

finansowych czy wpisów hipotecznych to etap, który często wykracza poza możliwości osoby niezwiązanej z rynkiem nieruchomości. W tak złożonych przypadkach wsparcie eksperta jest nieocenione – pozwala uniknąć błędów, które mogłyby mieć poważne konsekwencje finansowe i prawne – podkreśla Michał Szczepkowski, agent En Casa.

Należy również wziąć pod uwagę inne zapisy, które mogą wpłynąć na zakres prac remontowych oraz koszty utrzymania.

— Wpis w rejestrze zabytków czy kondycja wspólnoty to aspekty, które mogą zaważyć na całkowitym koszcie inwestycji. Dobry ekspert pomoże ocenić ryzyko, zadbać o analizę prawną i wskazać, jak uniknąć problemów związanych z ograniczeniami remontowymi czy niespodziewanymi wydatkami. To nie tylko kwestia bezpieczeństwa, ale też komfortu inwestora — wyjaśnia Jakub Siudziński, agent biura En Casa, specjalizujący się w transakcjach na rynku premium.

Dodatkowo ekspert sugeruje, by przed podjęciem decyzji o zakupie mieszkania w kamienicy dokładnie **przeanalizować sytuację finansową i plany wspólnoty mieszkaniowej**.

— Właściciele mieszkań w kamienicach często ponoszą znaczną odpowiedzialność za utrzymanie części wspólnych, takich jak dach, elewacja czy klatki schodowe. Brak funduszu remontowego w kasie wspólnoty może oznaczać konieczność pokrycia wysokich kosztów z własnej kieszeni. Podczas rozmów z przedstawicielem wspólnoty dobrze spytać o zaplanowane inwestycje, które mogą również znacząco obciążyć budżet — radzi Jakub Siudziński.

Jeśli budynek jest w trakcie rewitalizacji, należy liczyć się nie tylko z **wysokimi kosztami, ale także hałasem**, związanym z wykonywanymi pracami. Dobrze wiedzieć, jak długo ekipy remontowe będą testować cierpliwość mieszkańców! Za ciszę i udogodnienia, którymi mogą pochwalić się już odrestaurowane kamienice, trzeba stosownie więcej zapłacić. Wprawiony agent pomoże ocenić, co okaże się dla inwestora bardziej opłacalne.

• Sąsiedztwo

Jak mawiają, **Nie ma nic cenniejszego niż dobry sąsiad**. I ciężko się z tym nie zgodzić. Sąsiedztwo ma ogromny wpływ zarówno na komfort życia, jak i na przyszłą wartość inwestycji. Kamienice często zamieszkiwane są przez lokatorów komunalnych, dla których stan techniczny budynku może nie być priorytetem, co utrudnia jego modernizację.

Warto mieć na względzie także sąsiedztwo za oknem i odpowiednio wcześniej **sprawdzić miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego**. Dzięki temu unikniemy dużych (a czasem wysokich) niespodzianek – w postaci wdzierających się w przestrzeń nowych apartamentowców.

• Wyzwania

Mieszkanie w kamienicy to spełnienie marzeń o przestrzeni z niepowtarzalnym klimatem, ale także **kompromis między komfortem a codziennymi wyzwaniami**. Do najczęstszych z nich można zaliczyć **brak windy, parkingu z własnym miejscem postojowym, czy zwiększony hałas między piętrami**, związany



DOBRY EKSPERT POMOŻE OCENIĆ RYZYKO, ZADBAĆ O ANALIZĘ PRAWNĄ I WSKAZAĆ, JAK UNIKNĄĆ PROBLEMÓW ZWIĄZANYCH Z OGRANICZENIAMI REMONTOWYMI CZY NIESPODZIEWANYMI WYDATKAMI

z drewnianymi stropami, które mniej efektywnie izolują dźwięki.

Opisane powyżej ewentualne niedogodności kładziemy na szali z korzyściami, które wiążą się z inwestowaniem w apartamenty w kamienicach.

Kamienica jako inwestycyjny klejnot

Zakup apartamentu z historią to wybór, który niesie ze sobą nie tylko potencjał finansowy, ale także prestiż i wyszukany charakter. Kamienice w ścisłych centrach miast, szczególnie w takich lokalizacjach jak warszawskie Śródmieście czy Mokotów, to prawdziwe skarby rynku nieruchomości. Te budynki pełne historycznego uroku są w stanie przyciągnąć uwagę osób szukających czegoś więcej niż tylko mieszkania. Każda kamienica to wyjątkowa opowieść, która w połączeniu z odpowiednią rewitalizacją może stać się fundamentem opłacalnej inwestycji.

Lokalizacja kamienic w prestiżowych dzielnicach zapewnia wygodny dostęp do kultury, biznesu i najlepszych restauracji. To doskonałe adresy dla osób, które cenią wygodę życia w centrum miasta, blisko najważniejszych ośrodków pracy, edukacji i rozrywki. Co więcej, po starannej rewitalizacji, kamienice nie tylko zyskują na wartości, ale stają się także bardziej funkcjonalne, odpowiadając na potrzeby współczesnych mieszkańców, a ich wartość z każdym rokiem rośnie.

Kamienice oferują również elitarny styl życia. Przestronne wnętrza, wysokie sufity, drewniane podłogi i klasyczna architektura tworzą atmosferę, której próżno szukać w nowoczesnych budynkach. Sąsiedzka więź, większa dbałość o detale, jak również oryginalność

miejsca sprawiają, że życie w kamienicy staje się czymś wyjątkowym.

— *Decydując się na zakup apartamentu w kamienicy, istotne jest nie tylko dostrzeganie jej potencjału, ale także odpowiednie przygotowanie do procesu zakupu. Współpraca z doświadczonym agentem nieruchomości, który ma wiedzę na temat specyfiki tego typu budynków, jest nieoceniona. Dzięki kompleksowej analizie stanu technicznego, prawnego i finansowego można uniknąć*





nieprzewidzianych problemów. Ponadto staranne planowanie budżetu, który uwzględni koszty renowacji i bieżącego utrzymania, pomoże przewidzieć wydatki związane z modernizacją budynku, zapewniając równocześnie stabilność inwestycji na długie lata — podsumowuje Michał Szczepkowski, agent En Casa.

Jeśli jesteś koneserem i chcesz stworzyć nowoczesne arcydzieło w jednej z warszawskich kamienic – zapraszamy do kontaktu. Nasi eksperci chętnie otworzą przed Tobą drzwi (do historii!

”
**ŻYCIE W KAMIENICY
STAJE SIĘ
CZYMŚ WYJĄTKOWYM**

FOKSAL 13/15

Rewitalizacja kamienic z końca XIX wieku przywróciła im dawny blask, zachowując marmurowe posadzki, sztukaterie i żeliwne balustrady. Nowoczesne udogodnienia, takie jak strefa SPA, siłownia i prywatny concierge, łączą historię z luksusem. Prestiżowa lokalizacja w sercu Śródmieścia oferuje komfort życia w eleganckiej atmosferze.

HOŻA 42

Kamienica przy Hożej 42 to harmonijne połączenie tradycji i nowoczesności. Odtworzono ceglane elewacje i oryginalne zdobienia klatek schodowych, a nowoczesne wnętrza zapewniają komfort mieszkańcom. Zlokalizowana w centrum Warszawy, blisko restauracji i kawiarni, oferuje wyjątkową przestrzeń w sercu miasta.

ŚW. BARBARY 4

Kamienica z początku XX wieku łączy historyczny urok, zdobne fasady i wysokie sufity z nowoczesnym komfortem. Wnętrza zostały dostosowane do współczesnych

standardów, a doskonała lokalizacja w centrum Warszawy zapewnia bliskość kultury i usług, będąc idealnym miejscem dla wymagających.

MOKOTOWSKA 8

Po rewitalizacji kamienica przy Mokotowskiej 8 zachwyca swoją elegancją i nowoczesnymi udogodnieniami: basenem, siłownią i parkingiem podziemnym. Przestronne wnętrza łączą historyczny klimat z nowoczesnym komfortem. Ta lokalizacja w sercu Warszawy to synonim doskonałego stylu życia.

WIEJSKA 11

Kamienica przy Wiejskiej 11 zlokalizowana w pobliżu Sejmu RP i Łazienek Królewskich, oferuje eleganckie wnętrza połączone z nowoczesnymi udogodnieniami, takimi jak garaże podziemne. Renowacja przywróciła jej zabytkową fasadę, a doskonała lokalizacja blisko zieleni i ambasad zapewnia wyjątkową atmosferę miejskiego życia.

NOAKOWSKIEGO 16

Kamienica z 1910 roku po rewitalizacji zachwyca secesyjnymi detalami, a jej wnętrza oferują przestronne apartamenty z imponującą wysokością sufitów. Udogodnienia, w tym przeszklone patio, dopełniają komfort codziennego życia.

POZNAŃSKA 16

Kamienica po rewitalizacji łączy historyczny charakter z wygodą użytkowania. Przestronne wnętrza i doskonała lokalizacja w sercu Warszawy, w pobliżu modnych restauracji i kawiarni, sprawiają, że to idealne miejsce dla osób ceniących komfort i miejską atmosferę.



*Autor: Karolina Bonarska-Lenarczyk
Radca Prawny / Mediator*

KTO MOŻE ZAWRZEĆ UMOWĘ NAJMU, A KTO STAJE SIĘ STRONĄ TAKIEJ UMOWY?

Zawarcie umowy najmu wydaje się prostą formalnością – wynajmujący oferuje nieruchomość, najemca zgadza się na warunki, podpisują dokument i sprawa załatwiona. W praktyce jednak sprawa może być bardziej skomplikowana. Czy na pewno osoba, z którą podpisujesz umowę, ma prawo do wynajmowania mieszkania? A co, jeśli najemcą jest osoba pozostająca w związku małżeńskim – czy jej małżonek również staje się stroną umowy? W tym artykule rozwiewamy wątpliwości i wyjaśniamy, kto faktycznie może zawrzeć umowę najmu oraz jakie konsekwencje to za sobą niesie.

Kto może zawrzeć umowę najmu?

Czy wiesz, że osoba, która posiada klucze do mieszkania, pokazuje je potencjalnym lokatorom, a nawet jest tam zameldowana, wcale nie musi mieć prawa do jego wynajęcia? Podpisując umowę najmu, powinieneś dokładnie sprawdzić, kto rzeczywiście jest stroną tej umowy jako wynajmujący. Okazuje się, że nie zawsze jest to osoba, z którą fizycznie negocjujesz warunki.

A jeśli to Ty chcesz wynająć nieruchomość, to czy wiesz, że jeśli Twój najemca jest w związku małżeńskim i umowa służy zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych rodziny, to jego współmałżonek automatycznie staje się stroną tej umowy, nawet jeśli jej nie podpisze? Dlatego tak **ważne jest, aby przed wynajmem ustalić stan cywilny najemcy oraz zebrać dane wszystkich osób, które mają mieszkać w lokalu.**

*NAJCZĘŚCIEJ WYNAJMUJĄCYM
JEST WŁAŚCICIEL*

Jakie są strony umowy najmu?

Zgodnie z art. 659 kodeksu cywilnego, stronami umowy najmu są zawsze wynajmujący i najemca. Wynajmującym może być każdy podmiot prawa cywilnego, któremu przysługuje prawo do korzystania z nieruchomości. Najczęściej wynajmującym jest właściciel, ale może nim być także posiadacz nieruchomości taki jak użytkownik, dzierżawca, najemca, współwłaściciel, członek spółdzielni, któremu przysługują spółdzielcze własnościowe i lokatorskie prawa do lokalu. Wynajmującym może być także publiczna osoba prawna np. gmina czy Skarb Państwa. Najemcą zaś może być każda osoba fizyczna lub prawna.

Kto może zawrzeć umowę najmu po stronie wynajmującego?

Najprostszy scenariusz to ten, w którym umowę podpisuje właściciel nieruchomości.

Jak sprawdzić, czy rzeczywiście masz do czynienia z właścicielem? Podstawowa weryfikacja jest bardzo

prosta – wystarczy sprawdzić zawartość Działu II Księgi Wieczystej prowadzonej dla danej nieruchomości, dostępnej elektronicznie. Znajdują się tam w szczególności imiona i nazwiska, a także (najczęściej) numer PESEL właściciela, a zatem najważniejsze dane co do jego tożsamości, które powinieneś znać. **Właściciel to formalnie jedyna osoba, która zgodnie z prawem może wynająć nieruchomość stanowiącą jego własność.**

Sprawdzenie, kto jest właścicielem nieruchomości, może być trudniejsze w kilku sytuacjach:

- księga wieczysta nie została jeszcze założona - np. po zakupie nieruchomości od dewelopera;
- księga wieczysta nie została nigdy założona – np. dla spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu lub domu jednorodzinnego;
- jeśli właściciel dopiero kupił nieruchomość – w takim przypadku wpis do księgi wieczystej może zająć od kilku tygodni do nawet kilku miesięcy. Wówczas prawo



własności do nieruchomości może potwierdzić okazany przez wynajmującego akt notarialny, na mocy którego nabył on wynajmowaną nieruchomość.

WYNAJMUJĄCYM MOŻE BYĆ TAKŻE PUBLICZNA OSOBA PRAWNA NP. GMINA CZY SKARB PAŃSTWA

Nie zawsze jednak to właściciel osobiście podpisuje umowę. Nie ma w tym nic dziwnego ani podejrzanego, jeśli ktoś działa w imieniu właściciela za jego zgodą i posiada odpowiednie upoważnienie do zarządzania nieruchomością. Takie sytuacje zdarzają się z różnych powodów, a najczęstsze są dość prozaiczne.

Na przykład właściciel może mieszkać w innym mieście lub kraju i dlatego zleca zajmowanie się nieruchomością profesjonalście – prawnikowi, pośrednikowi lub zarządcy nieruchomości.

Innym często spotykanym w praktyce przypadkiem jest sytuacja, w której nieruchomość jest własnością małżonków lub wyłączną własnością jednego małżonka, ale to ten drugi zajmuje się bieżącymi sprawami żywymi zarówno swoimi, jak i małżonka (niekiedy z powodów związanych z podatkiem dochodowym od przychodów z najmu). Podobnie w przypadku nieruchomości należącej do kilku współwłaścicieli (np. członków rodziny, którzy odziedziczyli nieruchomość), gdy wspólnie decydują, że jeden z nich pozostanie osobą odpowiedzialną za cały proces związany z wynajęciem ich wspólnej nieruchomości. Jeszcze inną sytuacją są inwestorzy posiadający wiele mieszkań na wynajem. Zwykle powierzają oni ich obsługę firmie zarządzającej najmem. W każdej z tych sytuacji, aby skutecznie wynająć nieruchomość, konieczne jest udzielenie odpowiedniego pełnomocnictwa osobie działającej w imieniu właściciela.

Osoba trzecia może zarządzać nieruchomością właściciela nie tylko na podstawie pełnomocnictwa, ale także dzięki umowie, która ją z nim łączy. Może to być np. użytkownik, dzierżawca, najemca lub ktoś inny, kto ma prawo do korzystania z nieruchomości.

W praktyce istnieją różne umowy, które dają taką możliwość, np. umowa użyczenia pozwalająca na dalszy podnajem lub umowa o zarządzanie, która daje zarządcy prawo do wynajmowania nieruchomości w imieniu właściciela.

Niezależnie od tego, dlaczego to nie właściciel osobiście podpisuje umowę najmu, osoba, która to robi, musi przedstawić Ci dokumenty potwierdzające, że ma do tego prawo. Może to być np. pełnomocnictwo od właściciela lub inny dokument, który daje jej możliwość wynajmowania nieruchomości.

Dokumentem potwierdzającym, że ktoś może reprezentować właściciela, jest pełnomocnictwo. To pisemna zgoda właściciela, w której wskazuje konkretną osobę i daje jej prawo do zarządzania nieruchomością oraz podpisywania umów najmu w jego imieniu. W takim dokumencie powinny znaleźć się m.in. data jego wystawienia, okres obowiązywania, dane właściciela i pełnomocnika oraz zakres udzielonych uprawnień.

OSOBA TRZECIA MOŻE ZARZĄDZAĆ NIERUCHOMOŚCIĄ WŁAŚCICIELA NIE TYLKO NA PODSTAWIE PEŁNOMOCNICTWA, ALE TAKŻE DZIĘKI UMOWIE, KTÓRA JĄ Z NIM ŁĄCZY

Zgodnie z Kodeksem cywilnym, jeśli ktoś podpisze umowę najmu bez odpowiedniego pełnomocnictwa lub przekroczy swoje uprawnienia, taka umowa będzie ważna tylko wtedy, gdy właściciel ją później potwierdzi. Jeśli właściciel odmówi potwierdzenia, umowa będzie nieważna, a najemca nie będzie miał prawa do korzystania z lokalu. Dlatego w umowie najmu zawsze powinny się znaleźć pełne dane właściciela oraz pełnomocnika, jeśli to on podpisuje dokument. Stroną umowy pozostaje właściciel – jeśli w umowie nie zostanie wymieniony, a jako wynajmujący będzie widniał tylko pełnomocnik, to on formalnie stanie się stroną najmu, a właściciel pozostanie poza tą relacją.

Jeśli natomiast osobą wynajmującą nie jest właściciel, ale ktoś, kto ma do tego prawo na podstawie innej umowy, to musi on przedstawić dokument potwierdzający ten fakt. Może to być np. umowa dzierżawy, użyczenia lub najmu, w której właściciel zgodził się na dalszy podnajem lokalu. W takiej sytuacji osoba wynajmująca działa we własnym imieniu, opierając się na przysługującym jej prawie do zarządzania nieruchomością.

Co ciekawe, w orzecznictwie został wyrażony pogląd, że brak tytułu prawnego do wynajętej nieruchomości w momencie zawierania umowy najmu (np. brak umowy najmu zawartej z właścicielem, która zezwala na dalszy podnajem nieruchomości), nie powoduje nieważności najmu, ale może stanowić przeszkodę uniemożliwiającą używanie nieruchomości przez najemcę ze skutkami dla wynajmującego określonymi w art. 664 § 2 kodeksu cywilnego, czyli odpowiedzialnością za wady prawne rzeczy najętej¹.

Kto może podpisać umowę najmu po stronie najemcy?

Najprostsza sytuacja to taka, gdy umowę najmu podpisuje jedna osoba i tylko ona mieszka w wynajętym lokalu. Jednak w praktyce pojawiają się pytania, szczególnie gdy wynajmujemy mieszkanie małżeństwu – co jeśli umowę podpisze tylko jeden z małżonków?

Zgodnie z art. 680¹ Kodeksu cywilnego, jeśli umowa najmu ma służyć zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych

**NAJPROSTSZA SYTUACJA TO
TAKA, GDY UMOWĘ NAJMU
PODPISUJE JEDNA OSOBA
I TYLKO ONA MIESZKA
W WYNAJĘTYM LOKALU**

rodziny, to nawet jeśli podpisze ją tylko jeden z małżonków, drugi automatycznie staje się współnajemcą – niezależnie od tego, czy mają wspólność majątkową, czy rozdzielność. Oznacza to, że nie trzeba podpisu obojga, by oboje mieli prawa i obowiązki wynikające z najmu.

Art. 680¹ § 1 k.c.: "Małżonkowie są najemcami lokalu bez względu na istniejące między nimi stosunki majątkowe, jeżeli nawiązanie stosunku najmu lokalu mającego służyć zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych założonej przez nich rodziny nastąpiło w czasie trwania małżeństwa."

**ZROZUMIENIE,
KTO JEST STRONĄ
UMOWY NAJMU,
TO KLUCZOWY ELEMENT**

Art. 680¹ § 2 k.c.: "Ustanie wspólności majątkowej w czasie trwania małżeństwa (np. podpisanie intercyzy) nie powoduje ustania wspólności najmu nieruchomości mającej służyć zaspokojeniu potrzeb mieszkaniowych rodziny."

Kto odpowiada za czynsz i inne zobowiązania?

Jeśli mieszkanie jest wynajmowane małżeństwu na potrzeby ich wspólnego gospodarstwa domowego, oboje odpowiadają solidarnie za zobowiązania wynikające z umowy najmu – nawet jeśli podpisał ją tylko jeden z nich. To oznacza, że wynajmujący może domagać się zapłaty czynszu zarówno od tego, kto podpisał umowę, jak i od drugiego małżonka. Jeśli jeden z nich zapłaci czynsz, drugi jest już zwolniony z tego obowiązku.

Dla wynajmującego oznacza to, że dochodzenie należności będzie łatwiejsze, jeśli w umowie jako najemców wpisze oboje małżonków – wraz z ich danymi osobowymi i kontaktowymi. Jeśli nie jest to możliwe, warto przynajmniej odnotować w umowie, że drugi małżonek również zamieszkuje w lokalu.

O czym dobrze jest pamiętać?

- Zanim podpiszesz umowę najmu, zawsze sprawdź, z kim ją zawierasz. Czy to na pewno właściciel mieszkania? A jeśli nie, to czy osoba, z którą rozmawiasz, ma prawo nim dysponować? Powinna być w stanie pokazać Ci odpowiednie dokumenty. Jeśli nie ma nic do ukrycia, na pewno to zrobi. Umowy najmu nie zawsze podpisuje sam właściciel nieruchomości – choć to najlepsza

¹ wyrok Sądu Najwyższego z 8.6.1999 r., II KKN 701/98

opcja. Może to zrobić także jego pełnomocnik działający w jego imieniu, a nawet osoba, która już użytkuje nieruchomość, np. najemca lub dzierżawca, o ile ma prawo do jej dalszego wynajęcia.

- Jeśli umowę najmu podpisuje pełnomocnik właściciela, upewnij się, że w treści umowy jasno określono, kto jest właścicielem, a kto działa jako jego pełnomocnik. Tylko wtedy wynajmującym formalnie pozostaje właściciel. W przeciwnym razie stroną umowy może stać się pełnomocnik, co może prowadzić do nieporozumień. Brak pełnomocnictwa do zawarcia umowy najmu lub przekroczenie zakresu umocowania wskazanego w pełnomocnictwie wiąże się z nieważnością tak zawartej umowy najmu, chyba że właściciel nieruchomości potwierdzi tę umowę.
- Jeśli umowę najmu podpisuje ktoś inny niż właściciel – np. użytkownik, dzierżawca, najemca czy zarządca – sprawdź, czy ma on prawo do dalszego wynajmowania nieruchomości. Powinno to wynikać z umowy między nim a właścicielem. W takiej sytuacji to ta osoba, a nie właściciel, będzie stroną wynajmującą i to z nią będziesz mieć formalny stosunek najmu.
- Jako wynajmujący zadbaj natomiast o to, aby ustalić jaki jest stan cywilny najemcy i z kim będzie zamieszkiwał Twoją nieruchomość. Ma to zasadnicze znaczenie dla zidentyfikowania wszystkich osób występujących po stronie najmującej, a tym samym osób

odpowiedzialnych z tytułu umowy najmu. Jeśli umowę najmu podpiszą obydwie małżonkowie jest oczywiste, że będą współnajemcami. Taka sama jednak sytuacja będzie również wówczas, gdy umowę zawrze tylko jeden z małżonków, ale obydwie będą w nieruchomości realizować swoje potrzeby mieszkaniowe. Ze względu na solidarną odpowiedzialność małżonków z tytułu umowy najmu warto zawsze ustalić dane drugiego małżonka, nawet jeżeli nie staje on do podpisania umowy, ponieważ ze względu na cel umowy najmu wszelkie roszczenia z tytułu tej umowy jako wynajmujący możesz kierować do obojga małżonków łącznie lub do każdego z nich z osobna. Każdy z nich jest de facto stroną umowy najmu.

Zrozumienie, kto jest stroną umowy najmu, to kluczowy element zarówno dla wynajmujących, jak i najemców, wpływający na ważność umowy, odpowiedzialność za zobowiązania oraz możliwość dochodzenia roszczeń. Warto zadbać o precyzyjne określenie stron już na etapie zawierania umowy, by uniknąć późniejszych nieporozumień czy sporów prawnych.

Jeśli masz wątpliwości co do prawidłowego oznaczenia stron w Twojej umowie najmu – niezależnie od tego, czy działasz jako osoba fizyczna, przedsiębiorca czy pełnomocnik – skonsultuj się z prawnikiem bądź ekspertami En Casa. Nie ryzykuj – zadbaj o swoje prawa od samego początku.

*JEŚLI MIESZKANIE JEST WYNAJMOWANE MAŁŻEŃSTWU
NA POTRZEBY ICH WSPÓLNEGO GOSPODARSTWA
DOMOWEGO, OBOJE ODPOWIADAJĄ SOLIDARNIE ZA
ZOBOWIĄZANIA WYNIKAJĄCE Z UMOWY NAJMU –
NAWET JEŚLI PODPISAŁ JĄ TYLKO JEDEN Z NICH*

Autor: Radca Prawny Michał Grzywacz

PUŁAPKI PODATKOWE PRZY NAJMIE NIERUCHOMOŚCI

Zakup mieszkania lub domu z przeznaczeniem pod jego wynajem jest atrakcyjnym finansowo rozwiązaniem na uzyskiwanie stabilnych dochodów w długim okresie. Wielu ludzi dostrzega w tej formie inwestowania skuteczną i pewną drogę do osiągnięcia finansowej niezależności. Angażując pokaźne kwoty na długi okres, szczególnie istotna staje się kwestia bardzo dobrej znajomości przepisów podatkowych. Niejednokrotnie pozornie podobne do siebie transakcje mogą charakteryzować się odmiennymi skutkami podatkowymi. Aby uniknąć problemów warto dokładnie przeanalizować swoje obowiązki podatkowe jeszcze przed podpisaniem umowy najmu.

Do tej regulacji już się przyzwyczailiśmy ale warto przypomnieć. Od 2023 roku najem nieruchomości mieszkaniowej może być rozliczany wyłącznie w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych. Stawki podatku wynoszą 8,5% dla przychodów do 100 000 zł rocznie oraz 12,5% od nadwyżki ponad ten próg. Sam obowiązek zgłoszenia faktu zawarcia umowy najmu, oraz wpłacanie zaliczek na podatek dochodowy leży po stronie wynajmującego, tak samo jak złożenie stosownej deklaracji PIT.

Nieco bardziej złożone są skutki podatkowe w zakresie podatku od towarów i usług (VAT).

Jak wynika z ugruntowanego już orzecznictwa, najem nieruchomości wypełnia definicję działalności gospodarczej w VAT, jeżeli wykonywany jest w sposób ciągły dla celów zarobkowych, i to bez względu czy będzie prowadzony w ramach istniejącej już działalności gospodarczej, czy jako odrębne (dodatkowe) źródło przychodu. Innymi

słowy, jeśli wynajmujemy nieruchomości w sposób stały i zorganizowany, to w świetle Ustawy o VAT możemy zostać uznani za przedsiębiorców i płatników tego podatku (i to pomimo, że nie mamy zarejestrowanej działalności gospodarczej). A to oznacza, co do zasady, obowiązek zapłaty należnego VAT-u z tytułu otrzymywanego czynszu najmu.

Równocześnie jednak, na zasadzie wyjątku od powszechności opodatkowania, przepisy dopuszczają zastosowanie zwolnienia z VAT, gdy nieruchomość mieszkaniowa wynajmowana jest na własny rachunek, wyłącznie na cele mieszkaniowe. Kiedy mamy do czynienia z taką sytuacją? Przy próbie odpowiedzi na tak postawione pytanie istotną rolę ogrywa interpretacja ogólna Ministra Finansów z 8 października 2021 roku (sygn. PT1.8101.1.2021). Z pisma tego wynika, że wspomniane zwolnienie należy interpretować wąsko, a kluczowy przy ocenie skutków podatkowych ma być cel wykorzystania nieruchomości przez najemcę, który musi realizować jego cele mieszkaniowe. Jak podkreśla dalej Minister Finansów ze zwolnienia przedmiotowego VAT nie skorzystają już Ci podatnicy, którzy wynajmą nieruchomość na rzecz podmiotu gospodarczego (pośrednika rozumianego jako zarządcą), nawet wtedy gdy celem takiej umowy jest podnajem wynajętej nieruchomości na rzecz osób trzecich w celu zaspokojenia ich potrzeb mieszkaniowych. **Opodatkowaniu VAT podlegać będzie tym bardziej najem nieruchomości mieszkaniowej na inne niż mieszkaniowe cele, takie jak wynajem na potrzeby prowadzenia działalności czyli jako biuro czy te cele związane z zakwaterowaniem. Ten pierwszy najem podlega opodatkowaniu według stawki 23% a najem krótkoterminowy (zakwaterowanie) to stawka 8%.**

I tu powstaje kolejne pytanie, a mianowicie kiedy w rzeczywistości dany najem jest związany z zamieszkaniem najemcy (dla wynajmującego oznacza zwolnienie z VAT), a kiedy już zakwaterowaniem, którego czynsz podlega opodatkowaniu 8% VAT-em.

W tej sprawie organy podatkowe nie są zgodne, a niewielkie modyfikacje w zakresie opisu stanu faktycznego mogą prowadzić do odmiennych wniosków. Tytułem przykładu w piśmie z 21 maja 2020 roku Dyrektor Krajowej informacji Skarbowej uznał, że udostępnianie miejsca w hotelu pracowniczym osobom z Ukrainy, które to miejsce będzie

zaspokajać ich potrzeby mieszkaniowe korzysta ze zwolnienia z VAT (nie stanowi bowiem zakwaterowania).

Ale już w 24 października 2023 roku ten sam organ podkreślił, że udostępnienie nieruchomości na czas oznaczony młodym ludziom, którzy ukończyli studia i wchodzi na rynek pracy, z protokołem zdawczo-odbiorczym, kaucją, dodatkowo rozliczanymi opłatami za media - jako zakwaterowanie, podlega opodatkowaniu VAT.

Jak widać w konkretnym i pozornie zbliżonym stanie faktycznym ocena podatkowa najmu może różnić się zasadniczo.

Co ważne z punktu widzenia VAT, wynajmujący który nie jest zarejestrowanym podatnikiem VAT, a którego roczne obroty z najmu nie przekraczają 200 000 zł, może skorzystać ze zwolnienia podmiotowego VAT.

Takie zwolnienie ma charakter automatyczny; wynajmujący, nie musi tego faktu zgłaszać w urzędzie skarbowym.

Do wspomnianego limitu 200 000 zł nie wlicza się wartości sprzedaży zwolnionej (przedmiotowo) z podatku VAT np. usług medycznych czy pośrednictwa finansowego, ale, co niezwykle istotne dla wynajmujących, w limicie tym uwzględniane są czynności zwolnione z VAT związane z nieruchomościami (np. te wynajęte na cele mieszkaniowe).

Kluczowym zagadnieniem dla wynajmujących jest zatem nie tylko weryfikacja wielkości obrotu pod kątem limitu 200 000 zł przy najmie na cele inne niż mieszkaniowe, ale także tych usług najmu, które są zwolnione z VAT (najem mieszkaniowy długoterminowy). Może się bowiem okazać, że po zsumowaniu przychodów konieczna będzie rejestracja wynajmującego jako czynnego płatnika podatku VAT.

To tylko część zagadnień z jakim muszą się mierzyć wynajmujący przy podpisaniu umowy najmu. **Jeśli mają Państwo wątpliwości co do skutków podatkowych warto je skonsultować z profesjonalistą przed wejściem w ewentualny spór z urzędem skarbowym.**



NOWE BMW SERII 2 GRAN COUPÉ.

JUŻ ZA 1200 PLN NETTO/MIES.

Dealer BMW Bawaria Motors

ul. Czerniakowska 47, Warszawa, tel.: +48 22 550 03 00

al. Krakowska 5, Falenty k. Warszawy, tel.: +48 22 250 60 00

ul. Okulickiego 8, Piaseczno, tel.: +48 22 550 03 60

www.bmw-bawariamotors.pl

BMW 220 Gran Coupé: Zużycie paliwa w cyklu mieszanym WLTP w l/100 km: 5,4–5,2; emisja CO₂, cykl mieszan WLTP w g/km: 123–119. Prezentowana kalkulacja dotyczy leasingu pojazdu BMW serii 2 Gran Coupé o wartości 132 060 zł brutto w ramach usługi BMW Comfort Lease oferowanej przez BMW Financial Services Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie i jest kierowana do przedsiębiorców. Opłata wstępna wynosi 10%, przy okresie leasingu 36 miesięcy oraz z rocznym limitem przebiegu 15 000 km. Gwarantowana wartość wykupu pojazdu. Kalkulacja nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego i ma charakter jedynie informacyjny. Zawarcie umowy uzależnione jest od pozytywnego wyniku weryfikacji prawnofinansowej klienta oraz ubezpieczenia pojazdu w pierwszym roku użytkowania w ramach oferty BMW Financial Services Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Indywidualne oferty dostępne w kontakcie z nami.

Autor: Krystian Podbielski

Zdjęcia: Marek Korlak

INWESTOR Z WIZJĄ CZY GRUNT Z POTENCJAŁEM?

Przedsięwzięcie deweloperskie to zawsze bardzo skomplikowany, interdyscyplinarny i kapitałochłonny projekt. A realizowany na bardzo wymagającym i konkurencyjnym rynku premium, tym bardziej wymaga dodatkowej uwagi i rzeczowej analizy. Grupa docelowa to najczęściej ludzie bardzo świadomi, zamożni, którzy są lub byli już w posiadaniu nieruchomości z podobnego segmentu, dla których oczekiwania to punkty obligatoryjne, a nie tylko opcjonalne lub mile widziane. A złota zasada „lokalizacja, lokalizacja, lokalizacja” jest tylko jednym z elementów w procesie podejmowania decyzji. Istotnym, ale nie jedynym. Dopiero całokształt cech i uwarunkowań danej inwestycji deweloperskiej, sprawia że będzie ona w przyszłości postrzegana jako uznana, ceniona i pożądana lub zwykła i podobna do innych. Pojęcie substytutu w rozumieniu domu, jako miejsca do życia, bywa rozumiane bardzo wąsko.



Z naszego doświadczenia wynika, iż zrozumienie potrzeb grupy docelowej w połączeniu ze skłonnością do zapłacenia za architekturę i powiązaną z tym jakością oraz dodatkowe udogodnienia, to kluczowe składowe sukcesu projektu deweloperskiego. Jednocześnie na rynku obserwujemy dwa bardzo odmienne podejścia inwestorów do tych fundamentalnych – w naszej ocenie – założeń. Bardzo wiele zależy oczywiście od indywidualnej sytuacji, a żadne z podejść nie jest ani lepsze ani gorsze, ale podjęcie świadomej decyzji, może znacząco zmienić wynik finansowy całego przedsięwzięcia.

Jedna grupa, mając pomysł i wizję tego, co chce zrealizować, szuka odpowiedniego do tego celu gruntu. Dla drugiej grupy oferta gruntu z pomysłem na jego zagospodarowanie i komercjalizację musi trafić bezpośrednio na biurko. Sytuacji i zmiennych jest tak wiele, że sprowadzenie wszystkiego do jednego, wspólnego mianownika jest szalenie trudne.

Pojęcia takie jak analiza chłonności, koncepcja urbanistyczna i architektoniczna, projekt zagospodarowania terenu – znane są z pewnością wszystkim w branży

nieruchomości oraz w branży deweloperskiej. Ale analiza potencjału konkretnego gruntu? Wydaje się tak samo oczywistym, a jednak jest elementem często pomijanym, szczególnie przez mniej doświadczonych inwestorów i deweloperów, a także wchodzących na rynek lub w segment rynku, którego do tej pory nie realizowali.

To właśnie w tym obszarze zespół ekspertów z En Casa New Development często okazuje się być brakującym ogniwem w całym procesie decyzyjnym, a następnie inwestycyjnym. Dzięki unikalnemu połączeniu kompetencji sprzedażowych i analitycznych, znajomości rynku rozumianego jako potrzeby docelowego klienta oraz podaży na lokalnym rynku, jesteśmy w stanie przeprowadzić analizę potencjału konkretnego gruntu lub analizę potencjału konkretnego pomysłu i wizji w odniesieniu do konkretnej działki. Pojawiają się bowiem pomysły bardzo odważne i wizjonerskie, przez co najczęściej drogie w realizacji, co finalnie przełoży się na drogi produkt końcowy. Jeśli taki projekt deweloperski – budynek wielorodzinny, czy osiedle domów jednorodzinnych, zostanie zrealizowany w niedopasowanej lokalizacji, skłonność grupy docelowej do zapłacenia za ponadprzeciętną jakość, może

PRZEDSIĘWZIĘCIE DEWELOPERSKIE TO ZAWSZE BARDZO SKOMPLIKOWANY, INTERDYSCYPLINARNY I KAPITAŁOCHŁONNY PROJEKT

okazać się znikoma. Podobnie, jeśli w prestiżowej lokalizacji powstanie inwestycja o zbyt niskim standardzie – np. niepraktycznym układem mieszkań, niskimi sufitami czy bez nowoczesnych rozwiązań – inwestor może stracić część zysku. Często bywa też tak, że mimo wysokich kosztów realizacji, taki projekt sprzedaje się tylko nieznacznie drożej niż oferty konkurencji.

Ze wsparciem zespołu En Casa New Development, inwestor może liczyć przede wszystkim na bardzo szybką

odповідź, jak rynek najprawdopodobniej zareaguje na konkretny produkt. Zespół konsultingowy zawsze składa się z osób obsługujących na co dzień klientów poszukujących w rejonie lub segmencie zbliżonym do planowanego przedsięwzięcia deweloperskiego. Efektem pracy może być nie tylko treściwy raport oceniający jedynie stan faktyczny, ale także sugestie i rekomendacje co jeszcze w projekcie zmienić aby stał się bardziej atrakcyjny i dopasowany do kupujących. Niekiedy jednak po konsultacjach z inwestorem oraz architektem, rekomendacje idą dużo dalej. Od zmian w PZT i standardzie wykonania, aż po zmianę lokalizacji lub całej koncepcji architektonicznej. Zespół konsultingowy to osoby, które na dalszym etapie najprawdopodobniej będą odpowiadać za sprzedaż projektu. Dlatego wszystkie uwagi i sugestie są dokładnie analizowane i wyważane tak, by z jednej strony odpowiadały na potrzeby przyszłych klientów, a z drugiej – uwzględniały tempo sprzedaży zakładane lub określone przez inwestora.

W tak rozumianej kooperacji, bardzo często dochodzimy wspólnie do konsensusu, że założenia, wizja i pomysł są bardzo dobre, ale analizowany teren nie jest optymalnym do jej realizacji.

W takim momencie, szczególnie jeśli inwestor ma zaplanowane środki finansowe na zakup oraz realizację inwestycji, oferta gruntów z potencjałem bywa odpowiedzią na taką sytuację. Z jednej strony wizja i pomysł nie muszą zostać zapomniane, a jedynie odłożone na bok, do zrealizowania na gruncie, który będzie miał odpowiedni potencjał. Ale jednocześnie specjaliści od działek inwestycyjnych w En Casa, będą w stanie zaproponować takie oferty, które już przeszły analizę potencjału i na które mamy już gotowy pomysł optymalnej komercjalizacji.

W ten sposób pomagamy i wspieramy inwestorów – albo w realizacji założonej wizji i pomysłu, albo w dostarczaniu konkretnych ofert działek z koncepcją oraz pomysłem na optymalną komercjalizację.

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

SZTUKA JAKO INWESTYCJA – JAK ZACZAĆ I NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?

Inwestowanie w sztukę to nie tylko forma lokowania kapitału, ale również wyraz indywidualnego stylu i potrzeby obcowania z pięknem. W ostatnich latach rynek dzieł sztuki przeżywa prawdziwy renesans, a rekordowe kwoty osiągnięte na aukcjach przyciągają coraz większe grono kolekcjonerów. Jakie czynniki wpłynęły na ten dynamiczny rozwój i czy warto dziś rozważyć inwestycję w obrazy czy rzeźby? Na te pytania w rozmowie z Małgorzatą Podbielską – redaktorem naczelną – odpowiada Agnieszka Wolska – Prezes Gauger Art Galery.

MP: Inwestowanie w sztukę i mecenat nie są niczym nowym, jednak dziś na aukcjach padają rekordowe kwoty – najdroższe dzieła osiągają setki milionów dolarów. Co sprawiło, że inwestowanie w obrazy i rzeźbę stało się tak popularne?

AW: W ostatnich latach przełomowym momentem, który znacząco ożywił rynek sztuki była pandemia koronawirusa. Nadmiar wolnego czasu i izolacja spowodowały, że zaczęliśmy wnikliwiej przyglądać się naszemu wnętrzu i tym, czym się w nich otaczamy. Do tego zaczęliśmy masowo korzystać z social mediów, które stały się miejscem promocji dla młodych artystów, oferujących swoje dzieła w przystępnych cenach. Dzięki temu sztuka stała się bardziej dostępna dla przeciętnego nabywcy. Z drugiej strony staliśmy się społeczeństwem europejskim, a status przeciętnego Polaka znacząco się poprawił, czego naturalną konsekwencją stały się poszukiwania alternatyw dla dóbr takich jak dobre samochody, czy wygodne nieruchomości. **Rozwijamy się, edukujemy, chcemy się wyróżniać a za tym rośnie potrzeba obcowania z przedmiotami wyjątkowymi, unikalnymi.** Społeczeństwo otwiera się na sztukę, ponieważ rośnie jego zamożność i obcowanie ze sztuką jest naturalnym elementem podnoszenia poziomu edukacji i realizacji duchowych potrzeb. Ten trend jest bardzo widoczny od lat 60-tych. Są okresy mniejszego i większego zainteresowania sztuką, ale trend jest jednoznaczny. **Jesteśmy bardziej świadomi finansowo. Chcemy inwestować w dobra, niepowtarzalne, które również określają nasz status społeczny.** Sprawiają, że dzięki posiadaniu sztuki wyrażamy siebie, swój charakter, swój styl. W Gauger Art Galery mamy Klientów, którzy szukają prac unikalnych, ale przeznaczonych także dla mniej zasobnego portfela. Wielu z nich dopiero zaczyna swoją przygodę ze sztuką i ostrożnie inwestuje np. w limitowane printy, które są bardzo dobrą lokatą, a ich koszt jest kilkukrotnie niższy niż zakup unikat. Zauważamy nieprawdopodobnie szybko rosnący trend inwestowania w polskich artystów. Ceny prac wielu z nich na przestrzeni ostatnich kilku lat znacząco wzrosły. W tym względzie można mówić o takim trochę lokalnym patriotyzmie. Także w wysokowartościowej sztuce Polacy chętniej wybierają polskich artystów aniżeli zagranicznych. Ale polscy artyści cieszą się także dużym zainteresowaniem za granicą. Ich twórczość nie odbiega w żaden sposób od standardów światowych, za to ceny są znacząco niższe.

MP: Jeśli chcemy inwestować w sztukę, od czego warto zacząć? W Internecie znajdziemy przecież masę bardzo drogiej sztuki artystów-amatorów...

AW: No właśnie to jest kluczowe pytanie. Po pierwsze zanim zdecydujemy się na zakup – czytamy, sprawdzamy, szukamy informacji o artystach. Warto wybrać się na kilka wernisaży.



Porozmawiać z ekspertem. Określić swój budżet startowy i nie ulegać emocjom. Pierwsze inwestycje powinny być przemyślane. Kup to, co się Tobie podoba. Zanim dokonasz kolejnego zakupu oswoj się z poprzednim. Daj sobie czas na obserwowanie, jak rodzi się Twój gust kolekcjonerski. Nie trzeba dużych pieniędzy na start. Ceny za prace młodych Artystów wahają się od kilku do kilkunastu tysięcy złotych. Ale w budżecie 4 000-5 000 PLN można spokojnie dokonać zakupu dzieła, które ma spory potencjał na wzrost inwestycyjny. Mamy wielu Klientów, którzy zaczynają od zakupów na tym poziomie. Jednak nawet taki zakup powinien być przemyślany. Naprawdę warto rozmawiać z ekspertami. Pamiętajcie, że zakup dzieła to nie wszystko. **Należy pomyśleć o jego przechowywaniu, konserwacji, czyszczeniu, ekspozycji, oprawie i jeszcze kilku innych elementach.** W każdym dziele wykonanym przez człowieka są zaklęte historie, emocje Twórcy, dlatego zawsze lepiej wybrać efekt pracy ludzkich rąk niż kiepski druk z „sieciówki”.

Przy wyborze obrazu, instalacji czy rzeźby kierujemy się przede wszystkim swoją estetyką i potrzebą obcowania z tym konkretnym dziełem sztuki. Szukajmy takich artystów, z którymi chcemy „mieszkać”. Wówczas taka inwestycja opłaca się nie tylko w kontekście zaspokajania naszych potrzeb materialnych, ale

także mentalnych, czy emocjonalnych. Wybór nie jest prosty – można się bardzo łatwo pomylić. Nie każdy obraz jest dziełem sztuki, nie każdy jest inwestycją. Więc jeśli szukamy po prostu dekoracji – nie inwestujemy dużych pieniędzy. I pamiętajmy też, że nie zawsze droga dekoracja będzie inwestycją. Natomiast odpowiednio dobrane do wnętrza dzieło, z potwierdzonego źródła, ze sprawdzoną historią zarówno dzieła jak i Artysty, ma dużą szansę na bycie trafioną lokatą dla nas, czy naszych spadkobierców. W krajach wysokorozwiniętych i zamożnych kolekcjonowanie sztuki często wpisuje się w wielopokoleniową historię domu i rodziny. Szacunek do Twórców kreuje pewien rodzaj spuścizny kulturowej. W dobrym tonie jest posiadanie obrazów czy rzeźb wokół których budujemy historię, anegdoty przekazywane z pokolenia na pokolenie i to moim zdaniem poza przyjazną estetyką powinno być jednym z kluczowych celów dla początkujących kolekcjonerów.

MP: Czy są jakieś kryteria, którymi warto się kierować przy inwestycji w dzieło sztuki?

AW: Najważniejsze, aby praca nam się podobała. To nasze emocje związane ze sztuką są najważniejsze. Warto zapoznać się z historią jej Twórcy, żeby upewnić się, że rodzaj emocji, który przekazuje światu jest tym, z którym chcemy obcować w naszym intymnym, domowym świetle. Dopiero później, z czasem dokonując kolejnych zakupów zaczynamy budować kolekcję i myśleć o prawdziwych wyborach inwestycyjnych. I tu już nie zawsze nasz osobisty odbiór dzieła jest najbardziej istotny. Zaczynamy wchodzić na drogę fachowej wiedzy, sprawdzenia jak rozwija się dany Artysta, jak sprzedają się jego prace, w jakich są galeriach czy muzeach, ile i gdzie miał dotychczas wystaw. To już często praca, którą bez wsparcia fachowców trudno jest samemu wykonać.

MP: Czy inwestowanie na rynku sztuki wiąże się z ryzykiem?

AW: Jak każda inwestycja. Podlega modom, okresom prosperity, czy wahaniom rynkowym. Inwestycja w sztukę, obok metali szlachetnych i nieruchomości, przez ostatnie dziesięciolecie jest jednym z lepiej opłacanych kierunków dywersyfikacji portfela inwestorów. Aby zmniejszyć ryzyko inwestycyjne, Kolekcjonerzy rzadko ograniczają się do zakupu prac jednego Artysty. Przeważnie są to rozbudowane i różnorodne kolekcje. Wtedy szansa na bardzo duży zarobek wzrasta, a potencjalne nietrafione inwestycje stosunkowo maleją.

Inwestowanie w sztukę to znacznie więcej niż strategia dywersyfikacji kapitału. To podróż w świat unikatowych dzieł, które łączą estetykę z wartością kolekcjonerską

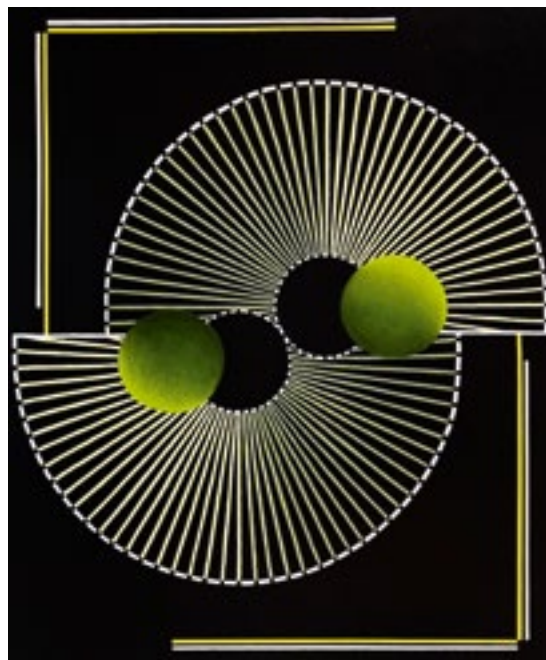
i historyczną. Obrazy, rzeźby czy grafiki to nie tylko przedmioty – to opowieści zapisane w barwach, formach i fakturach, które mogą inspirować przez pokolenia.

Choć rynek sztuki cechuje się pewną zmiennością, odpowiednio dobrane dzieła potrafią nie tylko oprzeć się upływowi czasu, ale także znacząco zyskać na wartości. Agnieszka Wolska podkreśla, że klucz do sukcesu tkwi w świadomym wyborze artystów oraz konsekwentnym pogłębianiu wiedzy o trendach i mechanizmach tego fascynującego świata. Pasja i intuicja są ważne, ale to właśnie rzetelna wiedza oraz profesjonalne doradztwo pomagają podejmować trafne decyzje.

Jeśli rozważacie swoją pierwszą inwestycję w sztukę lub pragniecie wzbogacić kolekcję o wyjątkowe prace, serdecznie zapraszamy do Gauger Art Gallery.

Bez względu na to, czy jesteście doświadczonymi kolekcjonerami, czy dopiero rozpoczynacie swoją przygodę, Gauger Art Gallery oferuje wsparcie dostosowane do Waszych potrzeb. Zespół specjalistów chętnie podzieli się swoją wiedzą, pomoże w wyborze dzieł i doradzi w kwestiach związanych z inwestowaniem.

Odwiedźcie Gauger Art Gallery i pozwólcie sobie na obcowanie z tym, co nieprzemijające.



Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

MLS: EKSKLUZYWNY DOSTĘP DO WYŻSZEJ JAKOŚCI OBSŁUGI I NIEPUBLIKOWANYCH OFERT PREMIUM

Planując zakup bądź sprzedaż nieruchomości stajesz przed wieloma dylematami. Jak i gdzie znaleźć idealne mieszkanie?

W jaki sposób określić właściwą wartość posiadanego domu?

Rozpocząć działania samodzielnie czy zdać się na ekspertów?

Gdy oczekujesz wyjątkowego, standardowe rozwiązania wymagają przewartościowania, a powyższe pytania przeredagowania.

W świecie dóbr luksusowych, w którym poufność idzie w parze z kunsztem obsługi, a każda umowa wymaga szczególnego traktowania, standardowe portale ogłoszeniowe okazują się niewystarczające. W masie bliźniaczo podobnych propozycji i bijących się o Twoją uwagę pośredników kompasem musi pozostać jakość. Jeśli decydujesz się na współpracę ze specjalistą, nie idź na kompromisy – powierz swoje interesy doświadczonym graczom, którzy pewnie obracają się na transakcyjnym parkiecie.

Fundamentem efektywnego działania na rynku premium jest posiadanie rzetelnych, wyselekcjonowanych danych. Można pozyskiwać je na zamkniętych grupach społecznościowych i mailingowych, dzięki rozbudowanej sieci kontaktów oraz systemowi MLS. Ten ostatni przyjmuje w swoje progi jedynie agencje, które z należytą sumiennością podchodzą do swojej profesji. Pierwsze sito za nami!

MLS – 3 litery, tysiące możliwości

Multiple Listing Service (MLS) to narzędzie technologiczne integrujące elitarne grono biur nieruchomości. Ta baza danych umożliwia natychmiastową wymianę zweryfikowanych propozycji, które są udostępniane jedynie zrzeszonym doradcom transakcyjnym.

W praktyce oznacza to wgląd do ogłoszeń off market oraz natychmiastowy kontakt z najlepszymi specjalistami branży, którzy działają w sposób kompleksowy i metodyczny. Klienci renomowanych biur zyskują więc kod dostępu do wyższej jakości obsługi i zasobów, które nie są upublicznione. A to prawdziwe zaproszenie do prestiżowych lokalizacji dla uprzywilejowanych.

Potencjał platformy transakcyjnej wykracza jednak poza standardową wymianę informacji. Umożliwia precyzyjne dotarcie do dobrze sprofilowanej grupy odbiorców, co przekłada się na optymalizację procesu sprzedaży i maksymalizację wartości transakcji. A skoro można od razu trafić do celu, po co strzelać poza tarczę?

Dodatkowo prezentowanie nieruchomości w opisywanym systemie pozwala na wnikliwą ocenę reakcji rynku przed oficjalną publikacją propozycji. Dzięki temu ekspert ma pewność, że nie popełni błędu, który może słono kosztować – i to dosłownie!



W segmencie dóbr luksusowych właściwa wycena stanowi podstawę udanej transakcji. Ekskluzywna sieć wymiany ofert zapewnia przepustkę do rozbudowanej bazy danych transakcyjnych, umożliwiając analizę rzeczywistych cen sprzedaży oraz szczegółowych parametrów obiektów w wybranych lokalizacjach. Ta wiedza, połączona z eksperckim doświadczeniem, pozwala na stworzenie skutecznej strategii cenowej, skrócenie czasu zbycia nieruchomości, czy uniknięcia niedoszacowania przy oficjalnej prezentacji oferowanego dobra.

Ustalenie realnej ceny i dotarcie z nią do właściwej grupy odbiorców to jednak wisienki na torcie. Warunkiem koniecznym satysfakcjonującego finału przedsięwzięcia jest – tylko i aż – zaufanie.

Taki agent to prawdziwe złoto

Proces sprzedaży lub zakupu wymarzonej nieruchomości składa się z wielu elementów i każdy z nich odgrywa ważną rolę. Ich odpowiednie połączenie nie byłoby możliwe bez wirtuozerii doświadczonego brokera nieruchomości.

Jednak skąd czerpać dane weryfikujące jego profesjonalizm i doświadczenie?

Kluczowe informacje, tak istotne z perspektywy potencjalnych klientów, udostępniane są przez Warszawskie Stowarzyszenie Pośredników w Obrocie Nieruchomościami, które zrzesza najlepszych praktyków branży. Każda osoba zainteresowana kooperacją z danym specjalistą może zweryfikować, czy przynależy on do stowarzyszenia, cieszy się renomą oraz czy współpracuje z innymi ekspertami w ramach opisywanej platformy transakcyjnej.

Od 30 lat WSPON, twórca MLS, wyznacza standardy profesjonalizmu w branży. Członkostwo w tej prestiżowej organizacji stanowi gwarancję najwyższej jakości usług i etyki zawodowej.

En Casa aktywnie uczestniczy w rozwoju tych standardów, co potwierdza otrzymane wyróżnienie. Zostaliśmy nagrodzeni za wkład w rozwój stowarzyszenia oraz zaangażowanie w kształtowanie przyszłości branży.

W życiu masz to, o co... zapytasz – sztuka świadomego wyboru

Pośrednictwo na rynku dóbr luksusowych polega na łączeniu precyzji z rozważą. Przynależność do MLS oraz akredytacja WSPON to prestiżowe wyróżniki i realne

narzędzia, zapewniające klientom biura przewagę na wymagającym rynku. Zasadnym jest zwrócenie na to uwagi przy wyborze agenta.

Dodatkowo warto zasięgnąć informacji u samego źródła i spytać o kluczowe aspekty wpływające na synergię działań, takie jak:

- Metody szacowania wartości i analizy rynkowej.
- Dostęp do zamkniętych baz ofert.
- Otwartość i doświadczenie we współpracy z agencjami premium.
- Możliwości promocji w kanałach adresowanych do segmentu premium.
- Przynależność do organizacji branżowych.
- Sposób zarządzania poufnymi danymi.
- Realne doświadczenie w obsłudze wymagających klientów.

Jeśli wszystkie pytania padną, a odpowiedzi nadal nie będą budować zaufania, zawsze można zadać jeszcze jedno: Jak skontaktować się z ekspertem En Casa?

*W SEGMENTIE DÓBR LUKSUSOWYCH
WŁAŚCIWA WYCENA STANOWI
PODSTAWĘ UDANEJ TRANSAKCJI*

2.

LUDZIE

Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

10 LAT WSPÓLNYCH WARTOŚCI I ZAUFANIA. EN CASA ŚWIĘTUJE JUBILEUSZ EKSPERTÓW

Rok 2024 to szczególny moment w historii biura En Casa.

Świętowaliśmy 10-lecie współpracy z dwójką wybitnych ekspertów, którzy stanowią fundament naszej marki. To okazja, by przypomnieć, że każda transakcja jest czymś więcej, niż tylko liczbami.

W En Casa koncentrujemy się na partnerstwie i zaufaniu – zasadach, które przez 15 lat działalności kształtują naszą kulturę organizacyjną. Podejście oparte na **stabilności, profesjonalizmie i lokalnej specjalizacji** wyróżnia nas na rynku nieruchomości premium. Jubileusz Karoliny Tchorek i Piotra Wilczyńskiego to dowód na to, że **efektywność** w naszej branży opiera się na wiedzy, empatii, wytrwałości i budowaniu długofalowych relacji.

Twarze wartości En Casa

Karolina Tchorek i Piotr Wilczyński to ludzie, którzy wpisują się w filozofię biura En Casa i jednocześnie codziennie ją współtworzą. Sprawdźmy, w jaki sposób przekłada się to na sukces. Ich osobisty, całego zespołu i – rzecz jasna – klientów.

”**NAJWAŻNIEJSZE JEST
ZROZUMIENIE POTRZEB
I PEŁNE ZAANGAŻOWANIE
W PROCES SPRZEDAŻY**

Karolina Tchorek: Klienci najbardziej cenią we mnie spokój.

Karolina Tchorek dołączyła do En Casa w 2014 roku, przynosząc ze sobą doświadczenie zdobyte w branży edukacyjnej. Prowadzenie własnej marki oświatowej nauczyło ją zarządzania, budowania biznesowych więzi i skuteczności w działaniu.

Szukała miejsca, w którym jej wiedza, opanowanie i ludzkie podejście znajdą uznanie i w ten sposób trafiła do naszego zespołu.

— *Karolina to mistrzyni budowania relacji. Jej spokój i zdolność słuchania sprawiają, że klienci czują się zaopiekowani na każdym etapie transakcji. To właśnie ona pokazuje, że rzetelność może iść w parze z empatią* — mówi Renata Jaworska, ekspert nieruchomości premium w En Casa.

Karolina podkreśla, że dla skuteczności podejmowanych działań najważniejsze jest **zrozumienie potrzeb i pełne zaangażowanie w proces sprzedaży**. Klienci często

wracają do niej z kolejnymi zleceniami, wiedząc, że ich interesy są w dobrych rękach.

— *W En Casa mogę realizować się zgodnie z moimi zasadami – sprawnie i jednocześnie z szacunkiem dla ludzi i ich potrzeb. To miejsce, gdzie rozwój i wsparcie są wpisane w codzienność* — wyjaśnia Karolina Tchorek.

Piotr Wilczyński: Moja praca to moja misja.

Piotr przyszedł do naszego biura z **solidnym zapleczem wiedzy technicznej i biznesowej**. Szybko wypracował sobie pozycję lokalnego eksperta w Wilanowie, gdzie nie tylko zna każdy adres, ale również buduje trwałe więzi z klientami i deweloperami.

Jego rzetelność, znajomość przepisów formalno-prawnych oraz umiejętność dostosowania się do oczekiwań reprezentowanej strony transakcji sprawiają, że **jest nieocenionym wsparciem, zwłaszcza przy sprzedaży nieruchomości premium na rynku pierwotnym**.





— Od kilku lat razem z Piotrem rozwijamy dział En Casa New Development. Z sukcesem zakończyliśmy sprzedaż kilku inwestycji, gdzie Piotr odpowiadał za finalizację transakcji, a ja za marketing. *Zawsze przygotowany, kompetentny, z ogromną wiedzą o specyfice rynku. Jego eksperckość stanowi fundament działań, które przynoszą zamierzone efekty* — mówi Magdalena Kacperczyk, Marketing Manager En Casa.

Piotr podkreśla, że jego praca to więcej niż zawód – to pasja i przestrzeń do działania na najwyższym poziomie.

— Każda transakcja jest inna i wymaga indywidualnego podejścia. W En Casa mogą łączyć wiedzę, doświadczenie i partnerskie

podejście do ludzi, by osiągać najlepsze efekty — wyznaje Piotr Wilczyński.

Ludzie, którzy zmieniają perspektywę

Jubileusz Karoliny i Piotra to okazja do świętowania oraz przypomnienia o filarach, na których posadowione jest biuro En Casa. Wspólnie z ekspertami i partnerami biznesowymi tworzymy miejsce, w którym **sumienność oraz kompetencje spotykają się z pasją i chęcią ciągłego rozwoju.**

Każdy członek zespołu wnosi coś wyjątkowego, a Karolina i Piotr są tego najlepszym dowodem. To dzięki nim i pozostałym ekspertom z En Casa świat nieruchomości premium zyskuje nowy wymiar – pełen emocji, partnerstwa i triumfów.

— En Casa to mozaika różnorodnych osobowości – od charyzmatycznych przywódców po wyważonych strategów. Łączy nas kilka fundamentalnych cech: *fachowość, poczucie odpowiedzialności za interesy klienta, nieustająca ambicja, by podnosić poprzeczkę oraz radość płynąca z osiągania wspólnie wyznaczonych celów.* Każdy z nas jest inny, ale razem budujemy coś większego – organizację, która spełnia oczekiwania, a ponadto *wyznacza standardy w branży nieruchomości premium.* Dzięki takiej synergii En Casa jest liderem rynku, a nasi Klienci mogą być pewni, że pracują z najlepszymi specjalistami, dla których ich potrzeby są priorytetem — podsumowuje Krystian Podbielski, Managing Director En Casa.

W naszym biurze tworzymy przestrzeń, w której różnorodność staje się siłą, wspólne wartości budują wiarygodność, a pasja łączy profesjonalizm wielu osób w spójną całość. Dla klientów i zespołu. Na lata.

**EFEKTYWNOŚĆ W NASZEJ BRANŻY
OPIERA SIĘ NA WIEDZY, EMPATII,
WYTRWAŁOŚCI I BUDOWANIU
DŁUGOFALOWYCH RELACJI**

Autorzy: Piotr Lipień i Tomasz Skwarek
Zdjęcia: Marek Korlak

LOKALNI SPECJALIŚCI, GLOBALNE MOŻLIWOŚCI. REWOLUCJA NA RYNKU NIERUCHOMOŚCI!

Okolice Warszawy skrywają przed niewtajemniczonymi swój potencjał i perełki ze świata nieruchomości. Między kameralnymi Łomiankami, urokliwą Podkową Leśną, malowniczym powiatem piaseczyńskim i dynamicznie rozwijającym się pruszkowskim, kryją się niedostrzeżone możliwości inwestycyjne, do których klucz mają wyłącznie lokalni specjaliści.

Czym różni się agent, który mieszka i działa w danym regionie, od przypadkowego pośrednika? Odpowiedź jest prosta – absolutnie wszystkim. Dokładna znajomość każdego zaułka, sieć nieformalnych kontaktów, wiedza o transakcjach, które nigdy nie ujrzały światła dziennego to przewagi decydujące o sukcesie na wymagającym rynku nieruchomości klasy premium.

Lokalna eksperckość to dostęp do transakcji, która może zmienić życie – zarówno kupujących, jak i sprzedających.

Lokalny ekspert wskazuje ukryte perspektywy

Rynek nieruchomości to złożony ekosystem pełen możliwości, niedostrzegalnych dla niewprawionych obserwatorów. Lokalni specjaliści En Casa posiadają zdolność dekodowania jego tajemnic, zmieniając pozornie zwykłe poszukiwania w precyzyjną strategię inwestycyjną.

Wieloletnie doświadczenie oraz rozbudowana sieć kontaktów dają wgląd do ofert, które nigdy nie ujrzą światła



dziennego w powszechnych serwisach. Mowa o nieruchomościach sprzedawanych w zamkniętym gronie, często o wiele atrakcyjniejszych niż te publikowane w ogólnodostępnych portalach.

— Nasza przewaga zaczyna się tam, gdzie kończą się standardowe oferty. Dysponujemy dostępem do propozycji off market, czyli nieruchomości, które nie trafiają na szeroki rynek. Często nasi klienci nawet nie zdają sobie sprawy, że istnieją nieruchomości idealnie dopasowane do ich potrzeb, które nigdy nie zostaną publicznie ogłoszone — wyjaśnia Tomasz Skwarek, ekspert En Casa.

I choć to mocna karta przetargowa, korzyści płynących ze wsparcia profesjonalnego eksperta jest zdecydowanie więcej. Klient może liczyć na kompleksową pomoc w procesie inwestycyjnym. Lokalni agenci En Casa to mistrzowie nawigacji i negocjacji, posiadający umiejętność przewidywania trendów, pozyskiwania informacji o planowanych inwestycjach oraz interpretacji zawiłych mechanizmów lokalnego rynku.





Kluczem do sukcesu jest indywidualne podejście. Każdy klient to inne oczekiwania i marzenia. Lokalni eksperci potrafią wychwycić najsztudniejsze niuanse, które mogą zdecydować o opłacalności inwestycji lub jakości życia w wybranej nieruchomości.

JESTEŚMY AGENCJĄ NIERUCHOMOŚCI PREMIUM I TAKA JAKOŚĆ PRACY JEST NASZĄ WIZYTÓWKĄ

Historie pisane przez życie – korzyści z lokalnej specjalizacji

Było już sporo teorii – teraz przejdźmy do praktyki. Poniższe historie pokazują, w jaki sposób profesjonalna wiedza i zaangażowanie mogą całkowicie zmienić inwestycyjną perspektywę.

Sprzedaż domu w Podkowie Leśnej – sukces dzięki współpracy i relacjom

Klient sprzedający trafił do Piotra Lipień, menedżera zespołu Team Podkowa Leśna, z polecenia osoby, którą Piotr obsługiwał pięć lat wcześniej. Sprzedawana nieruchomość o powierzchni ponad 400 m² była położona na działce liczącej 5 000 m², z czego połowę stanowił las. Dom miał swój wyjątkowy urok, ale specyfika działki sprawiała, że sprzedaż była wyzwaniem – duża powierzchnia domu, ograniczenia w użytkowaniu lasu i konieczność znalezienia odpowiedniego kupującego wymagały starannego podejścia.

— Od początku wiedziałem, że to nie będzie prosta transakcja. Takie nieruchomości wymagają dotarcia do klientów z konkretną wizją i potrzebami — wspomina Piotr Lipień.

Właśnie wtedy do współpracy włączyła się Agnieszka Kujała, ekspertka z tego samego zespołu. Miała w swojej bazie klientkę, która szukała domu idealnego do prowadzenia studia jogi. Kluczowym kryterium było spokojne otoczenie i duża przestrzeń, co sprawiało, że ta nieruchomość mogła okazać się strzałem w dziesiątkę.

Technologiczne zaplecze naszej firmy dodatkowo wzmacnia lokalną specjalizację. Zaawansowane systemy analityczne, globalne platformy wymiany ofert oraz precyzyjne narzędzia marketingowe przekształcają wiedzę ekspertów w konkretne, wymierne korzyści dla klienta.

— Jesteśmy agencją nieruchomości premium i taka jakość pracy jest naszą wizytówką. Materiały promocyjne, które przygotowujemy, w tym ulotki, banery, plakaty wielkoformatowe, czy broszury sprzedażowe wyróżniają się estetyką i dbałością o szczegóły. Każda nieruchomość, niezależnie od jej wartości, jest prezentowana z należytą starannością, co zwiększa szanse na szybkie zainteresowanie potencjalnych kupujących — wyjaśnia Tomasz Skwarek, Manager zespołu Team Północ, ekspert En Casa.

Profesjonalna obsługa to także minimalizacja ryzyka inwestycyjnego. Agenci En Casa znajdują idealną nieruchomość, a następnie przeprowadzają kompleksową analizę prawną, przewidują przyszłe trendy rynkowe oraz pomagają w sprawach formalno-prawnych, które mogłyby przysporzyć problemów niedoświadczonemu inwestorowi.

— Kiedy zobaczyłam tę ofertę, wiedziałam, że to może być to. Klientka poszukiwała miejsca, które będzie nie tylko funkcjonalne, ale też harmonijnie wpisane w naturę, a ta działka z lasem była idealna — opowiada Agnieszka.

Proces sprzedaży opierał się na ścisłej współpracy między agentami. Piotr skupił się na stronie sprzedającego, podkreślając mocne strony nieruchomości i utrzymując profesjonalną relację, którą zdobył dzięki poleceniu. Agnieszka natomiast dokładnie przeanalizowała potrzeby swojej klientki i krok po kroku przeprowadziła ją przez cały proces zakupu.

— Nasza współpraca z Piotrem była kluczowa. Takie przypadki pokazują, jak ważne jest dzielenie się wiedzą i wspólne działanie na rzecz klientów — dodaje Agnieszka.

Efektem tej synergii było skuteczne przeprowadzenie transakcji. Klientka kupująca znalazła wymarzone miejsce na swoje studio jogi, a sprzedający mógł liczyć na sprawną i profesjonalną obsługę.

PROFESJONALNA OBSŁUGA TO TAKŻE MINIMALIZACJA RYZYKA INWESTYCYJNEGO

— Największą satysfakcją było zobaczyć, jak idealnie ta nieruchomość odpowiada potrzebom kupującej. Czasem wystarczy tylko znaleźć tę jedną osobę, dla której dom jest dokładnie tym, czego szuka — podsumowuje Piotr.

To case study pokazuje, że w nieruchomościach najważniejsze są relacje, zaufanie i współpraca. Dzięki zaangażowaniu, doświadczeniu i umiejętności precyzyjnego dopasowania potrzeb klientów do unikalnych cech nieruchomości, możliwe było osiągnięcie sukcesu, który usatysfakcjonował obie strony transakcji.

Nowy początek w Żółwinie – historia pełna wyzwań i determinacji

Klienci Magdaleny Sierputowskiej-Kubery, agentki En Casa, szukali domu, który pozwoliłby im realizować plany gruntownego remontu rodzinnej posiadłości z lat 30

w Podkowie Leśnej. Budynek, objęty opieką konserwatora zabytków, wymagał przynajmniej trzech lat modernizacji. Zdecydowali, że wynajem domu przez tak długi okres nie zaspokoi ich wszystkich potrzeb. Ich celem było znalezienie domu do zakupu, który pozwoliłby dzieciom kontynuować naukę w Podkowie, a jednocześnie umożliwił im codzienne dogłębne prace remontowe.

— Przez 18 miesięcy stworzyliśmy świetną relację. Oglądaliśmy razem ok. 12 nieruchomości, były wśród nich domy, które nigdy oficjalnie nie były wystawione na sprzedaż. Wiedziałam, że Klienci w pełni polegają na moim doświadczeniu, każde kolejne spotkanie pomagało coraz lepiej zrozumieć kierunek poszukiwań — wspomina Magda.

Domem który wzbudził szczególne emocje był dom w Książenicach. Klienci od razu złożyli swoją ofertę, ale sprzedający wycofali się z transakcji z powodu własnych zawirowań związanych z zakupem nowego domu. Po kilku miesiącach bezowocnych poszukiwań klienci podnieśli budżet, ale niestety transakcja ponownie nie doszła do skutku.



— *To był trudny moment dla moich klientów, ale wiedziałam, że musimy działać dalej. W takich sytuacjach ważne jest zachowanie perspektywy i elastyczności w szukaniu nowych rozwiązań* — mówi Magdalena Sierputowska-Kubera.

Przełom nastąpił, gdy pojawiła się oferta w Żółwinie, ale nie była jeszcze oficjalnie wystawiona na sprzedaż. Nieruchomość została wyceniona na 3,2 mln zł, co przekraczało budżet klientów, ale Magdalena zdecydowała się zbadać sytuację. W ciągu 24 godzin spotkała się ze sprzedającymi, zweryfikowała stan prawny i techniczny domu oraz możliwości negocjacji.

— *Tempo było kluczowe. Od momentu pierwszego spotkania do umowy przedwstępnej minął tydzień. Finalnie udało się wynegocjować cenę na poziomie 3 mln zł* — opowiada Magdalena.

Dom w Żółwinie okazał się tak idealnie dopasowany do potrzeb rodziny, że zaczęli poważnie rozważać

rezygnację z remontu rodzinnej posiadłości i zamieszkanie w nowym miejscu na stałe.

Te historie pokazują, że profesjonalna wiedza, sieć kontaktów i umiejętność przewidywania zmian na rynku to nie slogany, a realna przewaga. Lokalni agenci En Casa oferują holistyczne rozwiązania, które przekładają się na wymierne korzyści finansowe i życiowe.

— *Nasza praca to sprzedaż nieruchomości i kreowanie wielostronnych rozwiązań inwestycyjnych. Każdy dom ma potencjał, który wymaga odkrycia. Jesteśmy poszukiwaczami wyjątkowości zarezerwowanej dla nielicznych. To jest przedmiot naszych biznesowych aktywności, a jednocześnie nasza misja* — podkreśla Tomasz Skwarek.

Dzięki takiemu podejściu stajemy się prawdziwymi architektami inwestycyjnych marzeń.



NASZA PRACA

TO SPRZEDAŻ NIERUCHOMOŚCI I KREOWANIE WIELOSTRONNYCH ROZWIĄZAŃ INWESTYCYJNYCH

Autor: Aleksandra Supel

IDEALNE MIESZKANIE W 2 TYGODNIE. MISSION IMPOSSIBLE? MISSION ACCEPTED

W erze, w której większość transakcji przeniosła się do sieci, a portale ogłoszeniowe kuszą pozornie nieograniczonymi możliwościami, pojawia się pytanie, czy profesjonalni pośrednicy nieruchomości są nadal potrzebni? Historia Andrzeja, dynamicznego przedsiębiorcy i właściciela palarni kawy „Praska” dowodzi, że ich rola jest dziś istotniejsza niż kiedykolwiek wcześniej.

WYZWANIE

PODSTAWOWE PARAMETRY

Nieruchomość: *Apartament w kameralnej inwestycji*

Czas operacyjny: *14 dni*

Agent obsługujący: *Jakub Siudziński*

Kiedy czas to nie wszystko

Statystyki pokazują, że samodzielne poszukiwanie mieszkania w Warszawie zajmuje średnio od czterech do sześciu miesięcy. Nawet przy jasno określonych priorytetach i komfortowym budżecie, głównym wyzwaniem pozostaje wyszukanie naprawdę wartościowych ofert w ogromie sztabowych ogłoszeń zalewających rynek.

— *Spędziłem niezliczone godziny przeglądając ogłoszenia. Odwiedziłem kilkanaście lokali, ale miałem wrażenie, że kręcę się w miejscu. W głowie malowałem wyobrażenie mojego miejsca do życia, jednak każda kolejna prezentacja pogłębiała tylko wątpliwość, czy jego znalezienie w realnym świecie jest możliwe — wspomina Andrzej, klient En Casa.*

Jako przedsiębiorca przyzwyczajony do podejmowania szybkich i trafnych decyzji, Andrzej znalazł się w sytuacji paradoksalnej. Mimo teoretycznie określonych preferencji proces poszukiwań przypominał błądzenie we mgle.

Głębsze zrozumienie istoty preferencji

Przełom nastąpił wraz z pierwszym spotkaniem z Jakubem Siudzińskim, ekspertem z En Casa. Wieloletnie doświadczenie pozwoliło mu doprecyzować realne potrzeby klienta. Wystarczyła tylko (albo aż!) otwarta rozmowa.

— *W naszej pracy kluczowa jest umiejętność dostrzeżenia tego, czego klient często sam jeszcze nie wie lub nie umie nazwać.*

To wymaga odwagi, by czasem stanąć w opozycji do jego pierwotnych założeń. Ale właśnie ta szczerość buduje zaufanie — wyjaśnia Jakub Siudziński, zajmujący się opisywaną transakcją.

Sztuka słuchania i zadawania właściwych pytań to podstawa pracy prawdziwego agenta. Te kompetencje zdały egzamin i w tym wypadku.

HOME STAGING TO TAKŻE
SZTUKA TWORZENIA
PRZESTRZENI, KTÓRA
ODZWIERCIEDLA OSOBOWOŚĆ
MIESZKAŃCÓW

— *Zamiast standardowego wywiadu o metrażu i liczbie pokoi, Jakub przeprowadził ze mną osobistą rozmowę o moim stylu życia. Pytał o rytm dnia, o sposób spędzania czasu z córkami, o atmosferę, jakiej potrzebuję do pracy. To było jak sesja z architektem życia, nie tylko przestrzeni — ocenia Andrzej.*

Dialog i zebrane informacje pozwoliły najemcy na zmianę optyki. Dogłębna analiza priorytetów ze specjalistą odsłoniła aspekty, które umknęły podczas jego samodzielnych poszukiwań. Pojawiła się otwartość na nowe rozwiązania.

— *Pamiętam moment, gdy Kuba zasugerował rozważenie zupełnie innej lokalizacji. Moja pierwsza reakcja? Sceptycyzm. Mokotów? Otoczenie parku? To przecież kompletne przeciwieństwo wcześniejszych założeń. Jednak gdy zobaczyłem tę kameralną inwestycję, zanurzoną w zieleni... Zrozumiałem, że właśnie tego szukałem* — przyznaje Andrzej.

Opisywany apartament nie był prezentowany w ogólnodostępnej ofercie, dlatego klient nie mógł trafić na niego samodzielnie. My mieliśmy taką możliwość dzięki sprawdzonym kontaktom i lokalnej specjalizacji, która wyróżnia nas na rynku nieruchomości luksusowych.

— *Nasza siła tkwi w znajomości rynku niedostępnego dla przeciętnego poszukującego. Lata budowania relacji z klientami, współpracy z innymi biurami premium i specjalizacja w konkretnych dzielnicach dają nam dostęp do ofert off market. To nasza przewaga* — tłumaczy Jakub Siudziński z En Casa.

Czas operacyjny na znalezienie idealnego mieszkania? Zaledwie dwa tygodnie!

Gdy decyzja zapadła, stworzyliśmy kompleksowy plan działania, by klamka mogła otworzyć drzwi do w pełni wyposażonego i urządanego ze smakiem apartamentu. Klient nie miał zbyt wiele czasu. Dodatkowo nie czuł się komfortowo w zakresie aranżacji. Mieliśmy na to gotowe rozwiązanie do natychmiastowej implementacji.

Kompleksowa obsługa na najwyższym poziomie

Specjaliści En Casa nie poprzestali na znalezieniu mieszkania. Jako jedyne biuro premium w Warszawie z własnym home stagerem, pomogliśmy naszemu klientowi stworzyć przestrzeń, w której chce się mieszkać. To była kolejna odpowiedź na oczekiwania naszego najemcy.

— *Home staging nie ogranicza się jedynie do odpowiedniego przygotowania nieruchomości przy jej sprzedaży czy organizowanej sesji zdjęciowej. To sztuka tworzenia przestrzeni, która odzwierciedla osobowość mieszkańców. Przy transakcji zakupu pomagamy klientom stworzyć wnętrze, które nie tylko pięknie wygląda, ale przede wszystkim staje się ich prawdziwym domem* — wyjaśnia Salim Aleksander Darwish, Art Director i Home Stager En Casa.



Zespół zajął się całościową aranżacją wnętrza, włączając w to selekcję mebli, dobór oświetlenia, komponowanie dekoracji i wyposażenie kuchni.

— *To, co otrzymałem, wykraczało daleko poza standardowe usługi pośrednictwa. Od mistrzowskich negocjacji warunków, przez fachową pomoc przy projektowaniu wnętrza, po najmniejsze detale, jak świeże kwiaty na dzień wprowadzenia – każdy element został dopracowany z niezwykłą precyzją. Co najważniejsze, cały proces zajął zaledwie dwa tygodnie, oszczędzając mi miesiące frustrujących poszukiwań* — przyznaje Andrzej.

Wartość dodana

Przypadek Andrzeja doskonale ilustruje, w jaki sposób profesjonalne pośrednictwo En Casa przekracza jedynie poprawne wyszukanie mieszkania. To holistyczne wsparcie, które eliminuje stres, oszczędza cenny czas i prowadzi do rezultatu przewyższającego oczekiwania.

— *Gdybym kontynuował samodzielne poszukiwania, nigdy nie trafiłbym na tę wyjątkową przestrzeń. Dziś, gdy delektuję się*

poranną kawą na moim balkonie z widokiem na park, mam pewność, że była to najlepsza możliwa decyzja. Oszczędność kilku miesięcy poszukiwań to jedno, ale świadomość, że mieszkam w miejscu dopasowanym do moich potrzeb, jest bezcenna — przyznaje Andrzej.

Nowa perspektywa na pośrednictwo

Zmiana myślenia o roli pośrednika w procesie poszukiwania mieszkania to jeden z najbardziej fascynujących aspektów tej historii.

W czasach, gdy większość usług przenosi się do sfery cyfrowej, a popularność narzędzi do samodzielnego wyszukiwania nieruchomości rośnie, wielu klientów podchodzi do pośrednictwa z rezerwą. Jednak doświadczenie pokazuje, że prawdziwa wartość wsparcia ekspertów ujawnia się właśnie wtedy, gdy wykraczamy poza standardowe rozumienie tej usługi.

— Początkowo należałem do grona sceptyków, jeśli chodzi o usługi pośrednictwa. Dzisiaj wiem, że profesjonalna obsługa to nie wydatek, a strategiczna inwestycja. Biuro En Casa znalazło wygodny apartament. Dodatkowo specjaliści pomogli mi odkryć i zrealizować marzenie, którego sam nie potrafiłem precyzyjnie nazwać. A to fundamentalna różnica — kwituje Andrzej.

Sukces projektu mierzony jest nie tylko rekordowym czasem realizacji. Chodzi przede wszystkim o poziom zadowolenia Klienta. W En Casa wiemy, jak istotnym jest to, z kim nawiązuje się współpracę. To filozofia naszego działania, która przekłada się na mierzalne efekty i wyjątkową satysfakcję najbardziej wymagających.

Poszukiwanie swojego miejsca to droga pełna wyzwań, ale z odpowiednim partnerem wszystko staje się możliwe! W En Casa wiemy, jak ważne jest, by mieć kogoś, kto nie tylko zrealizuje cel, ale i przewidzi każdą potrzebę, zanim staniesz przed najważniejszym wyborem. Z nami ta misja zakończy się sukcesem.

”*POCZĄTKOWO NALEŻAŁEM DO GRONA
SCEPTYKÓW, JEŚLI CHODZI O USŁUGI
POŚREDNICTWA. DZISIAJ WIEM,
ŻE PROFESJONALNA OBSŁUGA
TO NIE WYDATEK,
A STRATEGICZNA INWESTYCJA*”

PRASKA

KAWY PALARNIA

Praska Kawy Palarnia to lokalna palarnia kawy założona w 2015 roku przez trzech przyjaciół. Od tego czasu zbudowaliśmy zgrany zespół, wygraliśmy kilka nagród, staliśmy się jedną z wiodących rzemieślniczych palarni kawy w Polsce. I co najważniejsze, nie zawiedliśmy zaufania naszych Klientów.

Własnoręcznie dobieramy, palimy, pakujemy naszą kawę i bierzemy za nią pełną odpowiedzialność. Na każdym etapie. Do produkcji używamy ziaren jakości specjalty i premium.

Skoro trzymasz w rękach Entradę i czytasz ten tekst, to zdecydowanie zasługujesz na niezwykle dobrą kawę!

Wejdź na www.praska.pl i odbierz 15% z kodem rabatowym ENCASA15.

Autor: Ewelina Kwiatkowska

Zdjęcia: Marcin Bąk, Marek Korlak

O SZTUCE BUDOWANIA RELACJI...

*Są w życiu pewne rzeczy, które po prostu się sprawdzają.
Ulubiona kawiarnia, do której wracasz po poranną kawę.
Architekt, któremu bez wahania zlecasz projekt domu, bo wiesz,
że stworzy coś wyjątkowego. A w świecie nieruchomości?
Agent, któremu możesz zaufać – taki, który zna Twoje potrzeby,
działa skutecznie i dba o Twój interes, jakby chodziło o jego własny.*

Taką osobą dla wielu klientów jest **Michał Szczepkowski** – jeden z najlepszych agentów nieruchomości premium w Warszawie, a zarazem wyjątkowy ekspert i menedżer Teamu Mokotów i Wawer, który od lat buduje swoją markę na profesjonalizmie i skuteczności. Klienci wracają do niego nie dlatego, że muszą, ale dlatego, że chcą. Bo wiedzą, że ich sprawy są u niego w najlepszych rękach.

Tym razem Michał stanął przed kolejnym zadaniem – jego długoletnia klientka powierzyła mu **wynajem czterech luksusowych apartamentów** w prestiżowym budynku na Starym Wilanowie.

Wynajem kilku apartamentów jednocześnie to duże wyzwanie. To nie tylko znalezienie najemców – to strategia,

marketing, prezentacje, negocjacje i cały proces formalny. Właścicielka potrzebowała kogoś, kto przejmie cały ciężar tego zadania.

Dlatego zwróciła się do Michała. Bo z nim pracuje się spokojnie. Bo on zawsze dostarcza rezultaty.

Zaufanie jako fundament współpracy

Historia tej współpracy zaczęła się lata temu. Klientka, właścicielka kilku nieruchomości w Warszawie, już wcześniej korzystała z usług Michała i doskonale знаła jego sposób pracy. Wiedziała, że może na nim polegać – nie tylko jako na agencji, ale **jako na partnerze biznesowym**, który doradzi, zabezpieczy jej interesy i zadba o każdy szczegół.

Tym razem poprosiła go o coś szczególnego – cztery apartamenty w jednym budynku, które miały trafić do najemców na jak najlepszych warunkach. To nie były standardowe mieszkania – **nowe, luksusowe wnętrza**, w jednej z najbardziej pożądanых lokalizacji Warszawy, wymagały precyzyjnie dopasowanej strategii. Klientka nie miała czasu zajmować się wszystkim osobiście – chciała powierzyć sprawę komuś, kto **weźmie pełną odpowiedzialność i zadba o każdy etap procesu**.

Wynajem na miarę luksusu

Nieruchomości premium wymagają szczególnego podejścia. Michał doskonale zdawał sobie sprawę, że **przygotowanie oferty** to kluczowy element sukcesu. Dział Marketingu En Casa zadbał o wszystko – od profesjonalnej sesji zdjęciowej, przez **film promujący apartamenty oraz kampanie w social media**. Każdy szczegół był przemyślany, by oddać nie tylko standard nieruchomości, ale także emocje, jakie mogą wywołać te przestrzenie.

Luksusowe apartamenty wymagają luksusowej oferty – i to była zasada, której Michał trzymał się od początku. Oferta musiała być nie tylko atrakcyjna, ale również skierowana do odpowiedniej grupy docelowej – tych, którzy szukają prestiżu i elegancji na Starym Wilanowie.

Wiedzieliśmy, że oprawa to za mało. Sama promocja nie wystarczy. W naszej branży ogromną rolę odgrywa **sieć kontaktów i relacje biznesowe**. Przez kilkanaście lat



działalności w segmencie nieruchomości premium stworzyliśmy **szeroką bazę klientów i inwestorów**, dzięki czemu możemy docierać do właściwych osób szybciej niż ktokolwiek inny.

Michał wykorzystał system **MLS oraz zamknięte grupy agentów premium**, aby dotrzeć do klientów poszukujących ekskluzywnych nieruchomości. Dzięki temu już w pierwszych tygodniach pojawili się konkretni, sprawdzeni zainteresowani, którzy nie tylko byli gotowi wynająć apartamenty, ale przede wszystkim – pasowali do tej przestrzeni.

Negocjacje, umowy i finalizacja – czyli jak zamknąć transakcję bez stresu

Każdy etap tej transakcji wymagał precyzyjnego działania. Należało zadbać nie tylko o prezentację mieszkań, ale również o **wynegocjowanie odpowiednich warunków najmu**, które byłyby korzystne zarówno dla właścicielki apartamentów, jak i dla najemców. Michał traktował każdą transakcję indywidualnie, dostosowując podejście

do potrzeb stron. Wszystko po to, by obydwie strony były zadowolone i miały poczucie bezpieczeństwa.

Mając pełne zaufanie klientki, Michał mógł skupić się na tym, co najważniejsze – na dbałości o szczegóły, nawiązywaniu kontaktów i negocjowaniu najlepszych warunków. Wykorzystał swoje umiejętności, doświadczenie oraz rozbudowaną sieć kontaktów. To zaowocowało wynajęciem wszystkich lokali w całym budynku w zaledwie 4 miesiące. Ale co ważniejsze – zaowocowało także satysfakcją zarówno dla właścicielki, jak i dla nowych lokatorów.

Sukces na miarę partnerstwa

En Casa to biuro nieruchomości, które od 15 lat działa na warszawskim rynku, zdobywając uznanie zarówno wśród

klientów, jak i agentów. Choć przez te lata zrealizowaliśmy tysiące transakcji, to wciąż kluczowym elementem, który nas wyróżnia, są ludzie. Klienci, którzy wracają, pracownicy, którzy zostają, agenci, którzy traktują każde zlecenie jak osobiste wyzwanie.

Ta historia to doskonały przykład na to, że zaufanie jest **kluczem do sukcesu** w branży nieruchomości. Budowanie długoterminowych relacji z klientami, takich jak ta, jest nieocenione. To właśnie zaufanie sprawia, że **zwykła transakcja** zamienia się w coś więcej – w **długofalową współpracę**, która przynosi rezultaty na każdym etapie.

Warto inwestować w zaufanie – to kapitał, który przynosi najwyższe zyski.



3.

*POZNAJ
NAS*

Autor: Magdalena Kacperczyk

Zdjęcia: Marek Korlak



15 LAT EN CASA: SUKCES NA WŁASNYCH ZASADACH

Gdy w 2010 roku Krystian i Małgorzata Podbielscy zakładali biuro En Casa, rynek nieruchomości w Warszawie wyglądał zupełnie inaczej. Byli jak pionierzy, którzy wiedzieli, że można – i warto – robić rzeczy inaczej. Że nieruchomość to nie tylko metraż i cena, ale przede wszystkim historia człowieka, jego marzeń i życiowych zmian.

Po 15 latach ich agencja jest synonimem kompetencji i indywidualnego podejścia do potrzeb klientów. En Casa udowodniła, że prawdziwe premium to nie tylko luksusowe mieszkania, ale przede wszystkim jakość relacji, zaufanie i głęboko rozumiana troska o klienta. W wywiadzie dla magazynu *Entrada* założyciele biura opowiadają o drodze, którą przeszli, o wartościach, które ich ukształtowały i o tym, jak zmieniali nie tylko rynek nieruchomości, ale i postrzeganie pracy agenta.

Krystian Podbielski: W 2010 roku był on zdecydowanie mniej profesjonalny niż dzisiaj. Przeważała przypadkowość i brak systemowego podejścia. **Widzieliśmy ogromną przestrzeń do wprowadzenia zmian** – pośrednicy często traktowali transakcje bardzo powierzchownie. Normą było kopiowanie ogłoszeń z internetu, brak dokładnego sprawdzania dokumentów, czy minimalne nakłady pracy przy przygotowaniu oferty. Dla nas było oczywiste, że chcemy robić wszystko inaczej.

WIĘKSZOŚĆ AGENCJI NIE BYŁA GOTOWA NA IMPLEMENTACJĘ INNEGO PODEJŚCIA

Magdalena Kacperczyk: *Przenieśmy się do 2010 roku. Co zainspirowało Was wtedy do założenia biura En Casa?*

Krystian Podbielski: Wszystko zaczęło się od marzeń młodych ludzi z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży i marketingu. Chcieliśmy stworzyć butikową agencję, która od samego początku będzie się wyróżniać na rynku. Naszym kluczowym założeniem było zbudowanie marki opartej na nowoczesnych technologiach, innowacyjnym marketingu i partnerskim podejściu do klientów. Nie chcieliśmy być kolejnym anonimowym biurem, ale miejscem, które będzie definiować nowe standardy w branży.

Małgorzata Podbielska: Segment premium wymaga zupełnie innego podejścia. Chcieliśmy, aby nasi agenci byli prawdziwymi ekspertami, którzy rozumieją lokalizację, znają każdy szczegół prezentowanej nieruchomości i potrafią realnie doradzić klientowi. Stąd koncepcja specjalizacji agentów – każdy miał znać swój teren jak własną kieszeń, rozumieć specyfikę konkretnych osiedli, inwestycji, mieć gruntowną wiedzę o lokalnym rynku. Czuliśmy, że **transparentność działania, partnerstwo i pełne zaangażowanie** będą naszymi sprzymierzeńcami w budowaniu silnej firmy. Nie chodziło nam o liczbę transakcji, ale o ich jakość i budowanie długofalowych relacji opartych na zaufaniu.

Magdalena Kacperczyk: *Jak 15 lat temu wyglądał rynek nieruchomości?*

Większość agencji nie była gotowa na implementację innego podejścia. Nikt nie przykładł tak dużej wagi do pracownych zdjęć, precyzyjnie napisanego ogłoszenia, czy budowania wizerunku agenta. **My już w 2010 roku robiliśmy wyróżniające się jakością sesje zdjęciowe.** Do każdej oferty dodawaliśmy również czytelnie przygotowany rzut nieruchomości, który dawał kupującym pełną informację o rozkładzie i wielkości poszczególnych pomieszczeń. **Doradzaliśmy właścicielowi, jak warto przygotować mieszkanie do sesji zdjęciowej.** Zdawaliśmy sobie sprawę z tego, jak ogromny wpływ na proces sprzedaży ma zadbanie o czyste ściany, działające lampy, przykryte kontakty czy usunięcie z pierwszego planu prywatnych zdjęć i pamiątek.

Byliśmy jedną z pierwszych agencji nieruchomości, która przywiązywała ogromną wagę do weryfikacji stanu prawnego nieruchomości i brania odpowiedzialności za swoje działania. Rynek nas wtedy nie rozumiał, ale my wiedzieliśmy swoje.

To była nasza misja – edukować i wytyczać trendy. Pokazywać, że agent nieruchomości to nie przypadkowa osoba, ale ekspert, który zasługuje na szacunek i zaufanie.

Magdalena Kacperczyk: *Jakie były Wasze pierwsze marzenia i cele biznesowe?*

Małgorzata Podbielska: Stawialiśmy sobie za cel, by klienci czuli, że współpracują z partnerem, który rozumie ich potrzeby, dba o szczegóły i buduje wartościowe relacje.



Chcieliśmy też zmienić sposób, w jaki postrzegana jest praca pośrednika. Pokazać, że to zawód wymagający wiedzy, zaangażowania i ogromnej odpowiedzialności.

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

Obecnie, jako aktywny członek Rady Programowej WSPON mam jeszcze większy, strategiczny wpływ na kształtowanie standardów i wizerunku całej branży nieruchomości. Moim celem jest dalsza profesjonalizacja zawodu agenta i podnoszenie jakościowej poprzeczki dla wszystkich uczestników rynku.

Magdalena Kacperczyk: Co było kluczowe w budowaniu marki przez te 15 lat?

Krystian Podbielski: Konsekwentne trzymanie się naszych wartości i podejścia, które wyróżnia nas na rynku. Stawialiśmy na jakość relacji z klientami, pełną transparentność działań oraz głęboką znajomość lokalnego rynku.

Małgorzata Podbielska: Ważne było również inwestowanie w rozwój naszych agentów, aby stali się specjalistami w swoich dziedzinach. Dzięki temu mogliśmy krok po kroku podnosić standardy obsługi i wyznaczać nowe kierunki w segmencie premium.

Magdalena Kacperczyk: Jak zmieniał się rynek nieruchomości i jak dostosowywaliście się do tych zmian?

Małgorzata Podbielska: W ciągu ostatnich 15 lat rynek przeszedł ogromną transformację – zarówno pod względem usług, jak i technologii, które zyskały na znaczeniu. Na początku naszej działalności dominowało kopiowanie ogłoszeń, standard obsługi był niski. Postawiliśmy na zmianę tego podejścia, wprowadzając innowacyjne rozwiązania, które były wtedy rzadkością.

Podążaliśmy także za zmieniającymi się oczekiwaniami klientów, którzy zaczęli bardziej doceniać jakość i partnerskie podejście. Dzisiaj rynek jest znacznie bardziej świadomy, a my cieszymy się, że mogliśmy dołożyć do tego swoją cegiełkę, wyznaczając wyższe standardy obsługi.

Magdalena Kacperczyk: Które z Waszych inicjatyw były najbardziej innowacyjne?

Krystian Podbielski: Zainwestowaliśmy w nowoczesne narzędzia marketingowe, sesje zdjęciowe nieruchomości i agentów, a także precyzyjne przygotowanie ofert – w tym ich aspektów prawnych. Wykorzystaliśmy technologię do prezentacji nieruchomości w sposób bardziej zaawansowany, co dawało naszym klientom pełny obraz tego, co kupują, czy sprzedają. Duży nacisk położyliśmy na budowanie specjalizacji wśród naszych ekspertów – każdy ma dogłębną wiedzę o swoim terenie, zna rynek i potrafi doradzić klientowi w każdej sytuacji.

Magdalena Kacperczyk: Co oznacza dla Was hasło „Ważne, z kim współpracujesz”?

Małgorzata Podbielska: Jest ono dla nas kwintesencją relacji z klientami, partnerami biznesowymi i współpracownikami. Już w 2010 roku profesjonalne zdjęcie agenta prowadzącego było prezentowane w serwisach nieruchomości przy ofercie, a na naszej stronie internetowej każdy ze specjalistów miał własną podstronę z opisem i fotografią. Teraz jest to niezbędne, wtedy konkurencja zastanawiała się, po co to robimy... My wiedzieliśmy, po co.

Towarzyszmy klientom w jednej z najważniejszych podróży w życiu – zmianie miejsca zamieszkania. Chcemy zapewnić im maksymalny komfort i bezpieczeństwo podczas tej wyprawy.

Krystian Podbielski: Przez 15 lat nauczyliśmy się, że każdy detal ma znaczenie: rzetelne informacje, precyzyjna analiza rynku, kompleksowa obsługa oraz umiejętność słuchania potrzeb klienta. Dobór odpowiednich współpracowników i ekspertów, którzy wnoszą wiedzę oraz doświadczenie, pozwala nam działać skutecznie.

Magdalena Kacperczyk: Jak budujecie zespół i kulturę organizacyjną?

Małgorzata Podbielska: Naszym priorytetem jest tworzenie stabilnego i wykwalifikowanego zespołu. Skrupulatnie podchodzimy do rekrutacji, wybierając osoby z pasją i predyspozycjami do pracy w segmencie sprzedaży dóbr luksusowych. Warto podkreślić, że wielu agentów jest z nami już od ponad 10 lat, co świadczy o skuteczności naszego modelu i silnej kulturze organizacyjnej. Co ważne, ci, którzy zaczynali swoją karierę w En Casa, często odnoszą sukcesy w innych firmach lub zakładają własne biznesy, co traktujemy jako dowód skutecznego wdrożenia i ogromny powód do dumy.

Stawiamy na lokalną specjalizację. Nasi agenci są ekspertami w wybranych dzielnicach Warszawy i jej okolicach, dzięki czemu mają doskonałą znajomość miejscowego rynku, ofert edukacyjnych, zalet poszczególnych osiedli oraz umiejętność precyzyjnej wyceny nieruchomości. Model współpracy, który promujemy od lat, opiera się na wymianie informacji i synergii zespołów, co przekłada się na szybkie i skuteczne transakcje.

Jako jedni z pierwszych w branży rozbudowaliśmy naszą strukturę o dodatkowych specjalistów, którzy wspierają pośredników na każdym etapie pracy. Posiadamy własny dział marketingu, ekspertów ds. prawnych i finansowych oraz asystentów agentów, co zwiększa ich efektywność i dostępność dla klientów. Jako jedyni wcieliliśmy home stagera na stałe do zespołu wewnętrznego. To podejście stało się inspiracją dla innych biur nieruchomości.

Magdalena Kacperczyk: Jakie są Wasze kluczowe przewagi rynkowe?

Krystian Podbielski: Kompleksowe podejście, kompetencje i skuteczność. Kładziemy duży nacisk na właściwe przygotowanie ogłoszenia, upatrując w tym przepisu na sukces. Dbamy o home staging, atrakcyjne zdjęcia, video, a także precyzyjne opisy. Jako jedna z pierwszych agencji promujemy współpracę z innymi specjalistami, korzystając z systemu MLS. Ponadto dopasowujemy model sprzedaży do rodzaju nieruchomości, oferując tradycyjne serwisy i nowoczesne kanały, jak social media, off market i pre-sale dla najbardziej luksusowych ofert. Mamy dopracowane do perfekcji materiały drukowane, bo w dobie cyfryzacji wierzymy w szlachetną moc druku. Jesteśmy precyzyjni, konsekwentni i dbamy o niuanse.

Magdalena Kacperczyk: Jakie macie plany na najbliższą przyszłość? Jak będzie się zmieniać En Casa?

Krystian Podbielski: Chcemy nieustannie podwyższać standardy obsługi. Gwarantować klientom oraz partnerom biznesowym transparentność i wspólną rozmowę o wszelkich aspektach transakcji.

Małgorzata Podbielska: Priorytetem niezmiennie będzie dostosowywanie się do nowych narzędzi i technologii, które wspierają naszą pracę. Jako liderzy rynku nieruchomości premium stawiamy na wykorzystanie rozwiązań, które ułatwiają procesy, zwiększają efektywność i pozwalają na szybszą realizację celów.

Jednak w tym wszystkim nie zapominamy o najistotniejszym elemencie, jakim jest człowiek. W dobie masowego rozwoju technologicznego wciąż najważniejsze pozostaje dla nas empatyczne podejście, zrozumienie potrzeb klienta oraz budowanie relacji opartych na zaufaniu. Te wartości będą opierać się próbie czasu.

Z perspektywy 15 lat obecności na wymagającym rynku nieruchomości premium możemy ocenić, że to wyjątkowi ludzie tworzą naszą historię. To ich zadowolenie i satysfakcja będą najlepszym świadectwem naszego sukcesu.

PISZĄ O NAS

★★★★★

Najlepsza agencja nieruchomości, z jaką miałam przyjemność współpracować. Przede wszystkim pełna klasa! To wyróżnia En Casa na tle innych agencji, które były w moim życiu. Po drugie profesjonalizm, po trzecie pełne przygotowanie merytoryczne, prawne, duża wiedza i świetne przeszkolenie pracowników. Stylizacja mieszkania przerosła moje oczekiwania, nie poznałam swojego mieszkania w sieci! Stały kontakt mailowy i telefoniczny, dawał mi duże poczucie bezpieczeństwa. Polecam serdecznie, szczególnie Pana Jakuba Siudzińskiego. Ten człowiek i cała ekipa czynią cuda!

(Źródło: Google)

★★★★★

Gorąco polecam Mateusza Dzierżawskiego i jego zespół każdemu, kto chce poruszać się po rynku nieruchomości w Polsce. Kupiłem mieszkanie, a Mateusz dołożył wszelkich starań w każdym aspekcie naszej wspólnej podróży. Od samego początku wykazał się niezrównanym profesjonalizmem, głęboką znajomością rynku, prawdziwym zaangażowaniem w moje potrzeby i zainteresowania jako kupującego na obczyźnie. Jego dbałość o szczegóły, szybka komunikacja oraz umiejętność przewidywania i rozwiązywania wszelkich problemów sprawiły, że cały proces przebiegał płynnie i bezstresowo. Jeśli szukasz pośrednika w handlu nieruchomościami, który będzie z Tobą naprawdę współpracować na każdym kroku, nie szukaj dalej niż Mateusz Dzierżawski i jego zespół.

(Źródło: Google)

★★★★★

Polecam! Dzięki En Casa w niespełna miesiąc znaleźliśmy najemcę. Drugi raz korzystaliśmy z pośrednictwa tej agencji i ponownie jesteśmy bardzo zadowoleni. Nasze mieszkanie obsługiwał Pan Wiktor Król, zawsze dostępny, pod telefonem, bardzo skrupulatny i profesjonalny. Jednym z największych atutów współpracy z En Casa jest doskonale dopracowana, wielostronicowa umowa najmu, zawierająca mnóstwo elementów, o jakich trudno pomyśleć, drukując gotowe umowy z internetu: bezpieczna i fair dla obu stron.

(Źródło: Google)

★★★★★

Chciałbym polecić firmę En Casa, a w szczególności Pana Piotra Wilczyńskiego i Panią Paulinę Bednarczyk. Pomysł zakupu nieruchomości na warszawskich Zawadach zrodził się u mnie jakiś czas temu. Przez długi czas wertowałem różnego rodzaju ogłoszenia, co na dobrą sprawę prowadziło mnie do delikatnej frustracji, gdyż moje wyobrażenia na temat moich możliwości były dewastowane przez rynek. Kilukrotnie natrafiłem na oferty P. Piotra, które zawsze wyróżniały się z tłumu. Mimo iż żadna z nich nie przypadła mi do gustu, postanowiłem umówić się z P. Piotrem na spotkanie celem nawiązania relacji. Pomimo iż jestem typowym pragmatykiem, to intuicja podpowiadała mi, to, że to jest ten człowiek.

Opowiedziałem, czego szukam i co jest moim celem. Moje wymagania były wysokie, jednak już po kilku dniach, dzięki znajomościom lokalnego rynku i szerokim kontaktom, dostałem na maila ofertę nieruchomości, która była dla mnie idealna. Plan się udał, gdyż miałem przeczucie, że jak ma wyjść, to tylko off market. Dzięki pracy P. Piotra i P. Pauliny miałem możliwość obejrzenia nieruchomości przez zaplanowanym dniem otwartym. Rzeczywistość pokryła się z ofertą. Szybkie spotkanie ze sprzedającym, negocjacje i profesjonalna obsługa zespołu En Casa pozwoliła w ciągu kilku dni podpisać umowę przedwstępną.

Mam 100% świadomości, iż bez wsparcia w. w. osób mój plan nie mógłby się powieść. Jeśli ktoś szuka wsparcia w zakupie nieruchomości na terenie Wilanowa, to bezdyskusyjnie En Casa w mojej ocenie spisała się na medal. Pozdrawiam, Michał Dawidowicz.

(Źródło: Google)

NEW EDGE



NEW EDGE – LUKSUSOWE WILLE NA SPRZEDAŻ

ZADZWOŃ +48 604 914 100 I UMÓW SIĘ NA PREZENTACJE



PERSPEKTYWY NA TRÓJMIEJSKIM RYNKU PREMIUM

Co czwarty luksusowy apartament oferowany na polskim rynku znajduje się w... Trójmieście. I nie chodzi tylko o willowy Sopot, bo według raportów branżowych w Top 5 polskich miast z największą liczbą ofert jest Gdańsk i Gdynia. O tym, co warto obserwować w 2025 r. na tym ciekawym rynku, piszą eksperci z trójmiejskiej agencji White Wood Nieruchomości.

Liczą się szczegóły

„Mimo, że Warszawa pozostaje głównym ośrodkiem rynku nieruchomości premium i luksusowych, Trójmiasto zyskuje coraz większe znaczenie w tym obszarze” – czytamy w raporcie KPMG „Rynek dóbr luksusowych w Polsce, 2024”. Ta tendencja będzie się utrzymywać, bo widok

na morze z sypialni czy salonu gwarantuje spokój, który staje się coraz cenniejszy. Oczywiście pozostałe „przyziemne” detale też są ważne. Paweł Łączyński przed sprzedażą wartego 16 mln zł apartamentu w Sea Towers zgłębiał historię pochodzącego z Nowej Zelandii drzewa Kauri, którym jest wyłożona część wnętrza. Dzięki takim szczegółom umiał odpowiedzieć na każde pytanie dotyczące

tej nieruchomości i w końcu doprowadził do sprzedaży która została ogłoszona później transakcją roku. Zresztą to właśnie w Trójmieście powstały w ostatnich latach najdroższe i najbardziej oryginalne inwestycje mieszkaniowe w Polsce: luksusowa Deo Plaza, Yacht Park Gdynia z widokiem na marinę jachtową czy wspomniane już 125-metrowa wieża w kompleksie Sea Towers.

Gdyniński waterfront

Takich inwestycji będzie jeszcze przybywać, bo w centrum Trójmiasta wciąż tkwi niewykorzystany potencjał.

— *Z jednej strony niesamowite możliwości daje rewitalizacja zabytków, w tym unikalnych na skalę Europy jak np. na Wyspie Spichrzów. Z drugiej strony Gdynia dopiero zyskuje swoją infrastrukturę typu waterfront, gdzie można zacumować jacht pod oknami swojego mieszkania jak w Dubaju czy Wenecji.* — mówi Paweł Podbielski, właściciel biura White Wood Nieruchomości.

Potwierdzeniem tych słów jest fakt, że właśnie ruszyły prace przy Skwerze Kościuszki w Gdyni, gdzie pod okiem PIG Architekci ma powstać 5 apartamentowców; niedaleko Ghelamco z Polskim Związkiem Żeglarskim ogłosiło latem 2024 r. projekt Nova Marina Gdynia.

Wśród drewnianych willi

Dynamiczny rozwój Gdańska i Gdyni sprawia, że pod względem ilości inwestycji premium Sopot jest dopiero na trzecim miejscu, choć to właśnie on już od czasów przedwojennych kojarzy się z willowym klimatem. W niejednym wywiadzie można natknąć się na informację, że ta czy inna gwiazda porzuciła Warszawę na rzecz Sopotu ze względu na spokojniejsze tempo życia. Czy nadal da się znaleźć tu klimatyczne mieszkanie w przedwojennej willi? Tak, a sprzyjają temu prowadzone szczególnie dynamicznie w ostatnich latach rewitalizacje, jak np. willi Haffnera. Nie brak też nowych inwestycji nawiązujących do dawnego dziedzictwa Sopotu, jak Smolna Sopot z elewacjami z drzewa palonego shou sugi ban, które wygląda jak smagane morskim wiatrem deski pokrywające dawne uzdrowiska. Nie brak też pomysłów łączących dawny klimat z nowoczesnością, jak np. odnowiona willa H. Kołłątaja połączona ze współczesnym osiedlem. Większość inwestorów docenia autentyczny klimat, stąd coraz częściej

we wnętrzach spotkać można dębowe parkiety, kute balustrady, ręcznie wypalane kafle. Tutaj mieszkań szukają głównie świadomi inwestorzy, którym takie szczegóły nie są obojętne.

Prywatność w cieniu drzew

Obok apartamentów trzeba też wspomnieć o domach. Popularne wśród kupujących okolice to Wrzeszcz czy Orłowo, które gwarantują sielski klimat i bliskość plaży tuż obok wszelkich miejskich udogodnień. Jednak jest też sporo ofert spoza obrębu miasta dla osób, dla których najbardziej liczy się prywatność. **Wśród nich są prawdziwe perełki: z własnym lądowiskiem dla helikopterów, ujęciem wody czy prywatną wyspą.** Dlaczego tak rzadko słyszy się o tego typu nieruchomościach? Takie domy zmieniają właściciela w ciszy, a wiele z nich trafia tylko na rynek off market.

Kolejną taką grupą budynków są obiekty zabytkowe, przeznaczone na biznes czy mieszkanie dla osób z wizją. Młyny, zamki i pałace w regionie często mają unikalną architekturę i historię. Wiele z nich przeszło już spektakularną przemianę, ale na Pomorzu Zachodnim samych zabytkowych pałaców wciąż jest ponad 500. Wszystko to w otoczeniu Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, wydm czy pól lawendy. I jak tu nie kochać Trójmiasta?

Jeśli marzysz o własnym miejscu w sercu Trójmiasta lub planujesz sprzedaż nieruchomości w tej wyjątkowej części Polski – jesteśmy do Twojej dyspozycji. Doskonale znamy lokalny rynek, a nasze doświadczenie i indywidualne podejście pozwalają skutecznie spełniać oczekiwania nawet najbardziej wymagających klientów.

Gdańsk, Gdynia, Sopot – z nami Trójmiasto stanie się Twoim domem.

WHITE WOOD NIERUCHOMOŚCI

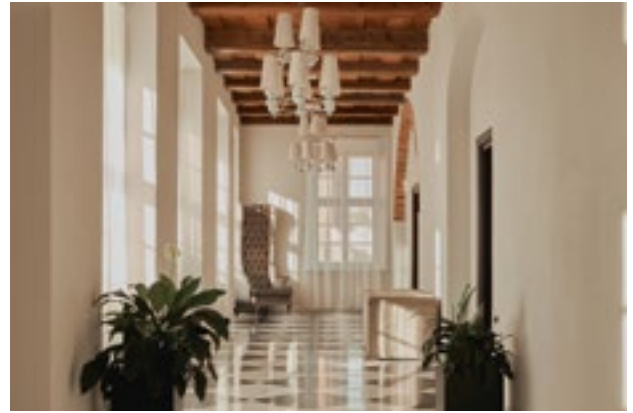


+48 58 500 41 94



4-kondygnacyjna rezydencja w willowej części Sopotu z widokiem na Zatokę Gdańską. Wybudowana w 2019 roku pod okiem znanej architektki z użyciem najwyższej jakości materiałów (kwarcowe blaty, marmurowy hol, taras z modrzewiu syberyjskiego). W podziemiu garaż na 5 aut; otoczenie: ogród w naturalnym stylu.

Opiekun oferty:
Magdalena Krasnodębska
tel. 532 347 913



600-letni, wyremontowany obiekt historyczny w znanej miejscowości. Doceniany w skali światowej, jedna z najsłynniejszych nieruchomości tego typu w Polsce z prosperującą działalnością. Istnieje możliwość odkupienia konceptu biznesowego wraz z pełną infrastrukturą i wyposażeniem. Odrestaurowane wnętrza łączą tradycyjną architekturę z basenem, saunami, jacuzzi i innymi nowoczesnymi udogodnieniami.

Opiekun oferty:
Katarzyna Dowgiałło-Edel
tel. 606 546 246



Ponad 150-metrowy, dwupiętrowy apartament z dużą, w przedwojennej willi położonej kilkaset metrów od plaży i moła w dzielnicy Orłowo. Z częścią gościnną, dzienną i master-bedroom z garderobą i dodatkową łazienką. Wykończenie w oryginalnym stylu (drewno, marmur) z nowoczesnymi udogodnieniami, takimi jak ogrzewanie podłogowe, monitoring czy zdalnie sterowana brama.

Opiekun oferty:
Paweł Łączyński
tel. 889 051 811



Penthouse z 30-metrowym tarasem położony na szczycie najbardziej prestiżowego wysokościowca wybudowanego w ostatnich latach w północnej części Polski. Tuż obok plaży. Widok na morze z każdego pokoju, jacuzzi na piętrze i drewniane schody łączące dwa poziomy apartamenty.

Opiekun oferty:
Magdalena Krasnodębska
tel. 532 347 913



PRZY LESIE



PRZY LESIE – OSIEDLE MIEJSKICH WILLI
SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI I POZNAJ SZCZEGÓŁY
+48 608 549 410



Autor: Aleksandra Supel
Zdjęcia Marek Korlak

ŻEBY SPRZEDAĆ, A NIE SPRZEDAWAĆ. KRÓTKA INSTRUKCJA EFEKTYWNEJ PROMOCJI

Pod koniec 2024 roku w serwisie Otodom dostępnych było blisko 180 tysięcy ogłoszeń sprzedaży mieszkań. To najwięcej od wiosny 2020 roku. Jak donosi Business Insider Polska, podobnie wygląda sytuacja na rynku domów, gdzie liczba ofert sprzedaży przekroczyła 60 tysięcy, osiągając rekordowy poziom na przełomie października i listopada. W dobie tak dynamicznie rosnącej konkurencji, dla sprzedających kluczowe jest wybicie się z tłumu i przyciągnięcie uwagi dobrze sprofilowanego odbiorcy.

Z badania, które przeprowadziła Grupa Morizon-Gratka wynika, że aż 90% osób poszukuje mieszkania lub domu przez internet. W obliczu tych liczb warto zadać pytanie: jak wyróżnić swoją ofertę wśród tysięcy innych i skutecznie sprzedać nieruchomość premium? En Casa odpowiada kompleksową strategią promocji z najwyższej półki.

Marketing premium jako proces budowania relacji

Sprzedaż nieruchomości nie ogranicza się do promocji ogłoszenia z wykorzystaniem różnych kanałów dotarcia. Choć współczesne technologie zrewolucjonizowały cały proces, niezmiennie priorytetem pozostaje człowiek i ludzkie podejście. Z naszej perspektywy efektywna transakcja to przede wszystkim budowanie relacji opartej na zrozumieniu potrzeb, poszanowaniu emocji i zaufaniu.

Tylko odpowiednio przygotowane, spersonalizowane materiały, takie jak profesjonalne zdjęcia, filmy, teksty czy wizualizacje potrafią pokazać promowane dobro w sposób, który przekona potencjalnego klienta do zakupu. Dlatego do całej operacji należy podejść holistycznie, korzystając z różnorodnych narzędzi marketingowych, które stanowią integralną część dobrze opracowanej strategii.

Klienci premium cenią jakość, innowacyjność i indywidualne, nierzadko odważne podejście – a my właśnie to oferujemy.

Wyróżnij się albo zgiń!

Dzisiaj niemal każda decyzja zakupowa zapada w wirtualnej przestrzeni. Dane opublikowane przez Otodom pokazują, że aż 67% osób szukających mieszkań ocenia oferty przez pryzmat jakości zdjęć i ciekawego sposobu przedstawienia nieruchomości.

— W En Casa przykładamy ogromną wagę do każdego szczegółu – od zdjęć, przez opisy, aż po spójną komunikację wizualną. Nie boimy się iść pod prąd, proponować nieoczywiste rozwiązania, czy bawić stylem. Dzięki temu wytyczamy standardy w branży i wybijamy się ponad sztamperowe oferty. Klienci doceniają ten profesjonalizm doprawiony szczyptą ekstrawagancji — podkreśla Magdalena Kacperczyk.

Potwierdzeniem, że nasze podejście do eksponowania nieruchomości rzeczywiście wpływa na sukces sprzedaży jest dwukrotne zwycięstwo w konkursie Morizon Wizjery, w kategorii za najwyższą jakość zdjęć i home stagingu.

67% OSÓB SZUKAJĄCYCH MIESZKAŃ OCENIA OFERTY PRZEZ PRYZMAT JAKOŚCI ZDJĘĆ I CIEKAWEGO SPOSOBU PRZEDSTAWIENIA NIERUCHOMOŚCI

— W realiach rynku przepełnionego ofertami trzeba wyjść na pierwszy plan, stać się zauważalnym. Oznacza to maksymalne wykorzystanie wszystkich dostępnych narzędzi marketingowych oraz całościowe zaopiekowanie się procesem sprzedaży. Dzięki odpowiednio dobranej strategii i zaangażowaniu ekspertów, nawet w trudnych warunkach rynkowych można osiągnąć spektakularne rezultaty — wyjaśnia Magdalena Kacperczyk, Marketing Manager En Casa.

Jak home staging może podnieść wartość nieruchomości?

Priorytetem przy efektywnej sprzedaży jest profesjonalne przygotowanie przestrzeni i uchwycenie jej atutów na fotografii. W celu zapewnienia wysokiego standardu tej usługi, jako jedyne biuro nieruchomości, zatrudniamy home stagera bezpośrednio w firmie. Integracja zespołu i współdziałanie jego członków pozwala lepiej

zrozumieć potrzeby klienta i stworzyć spójną stylizację dopasowaną do historii sprzedawanej nieruchomości.

DROBNE MODYFIKACJE MOGĄ CAŁKOWICIE ZMIEŃCIĆ ODBIÓR NIERUCHOMOŚCI, CO ZNACZNIE PODNOSI JEJ WARTOŚĆ

Eksperci ubierają ją w warstwy elegancji, luksusu i potencjału, co przekłada się na wyższą wartość rynkową, większe zainteresowanie odbiorców i szybszą finalizację transakcji.

— *Home staging to nie tylko kwestia estetyki, ale także strategii sprzedażowej. Właściwa aranżacja wnętrza buduje emocje i pozwala klientowi łatwiej wyobrazić sobie, jak mogłoby wyglądać*

jego życie w danej przestrzeni. Drobne modyfikacje mogą całkowicie zmienić odbiór nieruchomości, co znacznie podnosi jej wartość — wyjaśnia Salim Aleksander Darwish, Art Director i Home Stager w En Casa.

Dane pokazują, że profesjonalne przygotowanie domu lub mieszkania może podnieść cenę sprzedaży nawet o 10-15%. Home staging staje się więc istotnym (i opłacalnym) elementem całego procesu, w którym detale mają ogromne znaczenie dla finalnej ceny.

W SEDnO – czyli jak pozycjonowanie pozwala trafić w punkt

Atrakcyjność wizualna oferty to jedno. Równie istotne jest, by była ona widoczna. Dane opublikowane przez HubSpot pokazują, że 75% użytkowników internetu nigdy nie przewija strony wyników wyszukiwania poza pierwszą stroną. Oznacza to, że odpowiednia optymalizacja treści, dobór właściwych słów kluczowych oraz sama moc domeny mają niebagatelne znaczenie przy dotarciu do



jak najszerzego grona odbiorców realnie zainteresowanych przedmiotem transakcji.

— W En Casa dbamy o optymalizację treści oraz poprawę infrastruktury technicznej witryny, aby nasze oferty były łatwe do znalezienia. Regularnie monitorujemy efektywność działań, co pozwala na bieżąco dostosowywać strategię marketingową do zmieniających się potrzeb rynku. Przekłada się to na wzrost liczby odwiedzin naszej strony oraz więcej zapytań dotyczących konkretnych nieruchomości. To daje nam wyraźną przewagę konkurencyjną na rynku — tłumaczy Aleksandra Supel, Senior Marketing Specialist En Casa.

Ekspertka podkreśla, że pozycjonowanie wymaga czasu. W celu osiągnięcia szybszych wyników warto dodatkowo zainwestować w kampanie płatne.

ZDJĘCIA, PROFESJONALNE FILMY WIDEO I ANGAŻUJĄCE HISTORIE PRZYCIĄGAJĄ UWAGĘ POTENCJALNYCH KLIENTÓW

Google Ads i kampanie w Social Media? Lubię to!

Google Ads i reklamy w mediach społecznościowych są niezwykle skutecznymi narzędziami wspierającymi działania SEO, które mogą przyspieszyć finalizację transakcji na rynku, gdzie emocje odgrywają kluczową rolę. Z danych Google wynika, że 65% kliknięć pochodzi z płatnych reklam, co daje ogromne możliwości dotarcia do osób gotowych do zakupu.

— W En Casa łączymy precyzyjne targetowanie z wysokiej jakości contentem, który buduje wizerunek marki. Facebook, czy Instagram pozwalają nam docierać do ogromnej publiczności, z kolei LinkedIn sprawdza się przy nawiązywaniu relacji z inwestorami. Zdjęcia, profesjonalne filmy wideo i angażujące historie przyciągają uwagę potencjalnych klientów. Kampanie płatne, takie jak Meta Ads i Instagram Ads, pozwalają dotrzeć do szerszego grona odbiorców, a zaawansowane narzędzia analityczne umożliwiają optymalizację działań marketingowych w czasie

rzeczywistym — mówi Magdalena Kacperczyk, Marketing Manager En Casa.

Dobrym przykładem skutecznej strategii jest kampania marketingowa realizowana dla inwestycji New Edge. Projekt ten, dzięki umowie na wyłączność, pozwolił nam w pełni wykorzystać wszystkie narzędzia marketingowe. Stworzyliśmy key visual oraz identyfikację wizualną inwestycji, które podkreślały jej prestiżowy charakter. Następnie uruchomiliśmy kampanie reklamowe, w tym Google Ads oraz promowane posty w mediach społecznościowych, które skutecznie przyciągnęły uwagę osób poszukujących nieruchomości w tej lokalizacji.

Równocześnie prowadziliśmy działania offline, organizując dni otwarte oraz tworząc banery reklamowe. Połączenie różnych form promocji z optymalizacją kampanii zaowocowało efektywną sprzedażą.

Siła wideo: Gdy kupujesz nie tylko sercem

Video to forma komunikacji, która angażuje znacznie bardziej niż tradycyjny tekst. Film ma szansę dotrzeć do szerokiej publiczności i przyciągnąć klientów, którzy łatwiej wyobrażą sobie przyszłe życie w konkretnej przestrzeni. Podejście łączące wysoką jakość wizualną z emocjonalnym przekazem skutecznie zwiększa szanse na szybszą finalizację transakcji. Dowód? Nie trzeba daleko szukać...

Case study

Sprzedaż nieruchomości to sprzedaż opowieści, która poruszy wyobraźnię potencjalnego klienta. W jednym z naszych projektów właściciel chciał wyróżnić ofertę, prezentując w niebanalny sposób proponowaną posiadłość z pięknym ogrodem. Dział marketingu En Casa stworzył film, który oddał charakter nieruchomości

MATERIAŁY DRUKOWANE WRACAJĄ DO ŁASK W STRATEGII SPRZEDAŻY DÓBR LUKSUSOWYCH

– z dynamicznymi ujęciami z drona, efektowną muzyką i detalami, które podkreślały luksusowy, ale przytulny charakter domu. Produkcja doczekała się premiery na naszym kanale YouTube i w mediach społecznościowych.

Parę dni później dom znalazł nowego właściciela, którego urzekło jego bogate wnętrze, zaprezentowane na małym ekranie.

— W marketingu nieruchomości liczy się nie tylko obraz, ale także emocje. Video sprawia, że klient czuje się częścią przestrzeni, co akurat w tym przypadku przyspieszyło decyzję o zakupie — mówi Magdalena Kacperczyk.

Cała transakcja została sfinalizowana w rekordowym czasie, co pokazuje, jak potężną siłę ma dobrze zrealizowany content video.

Tradycyjny szelest papieru w nowoczesnym wydaniu

W czasach intensywnej (a niekiedy agresywnej) promocji online, materiały drukowane wracają do łask w strategii sprzedaży dóbr luksusowych. Banery, ulotki oraz magazyny, w których prezentujemy ekskluzywne oferty, skutecznie przyciągają uwagę wymagających klientów i zwiększają widoczność oferty na lokalnym rynku. W En Casa wiemy, jak ważne jest, by materiały te były nie tylko informacyjne, ale również estetyczne i dopracowane do perfekcji.

— Eleganckie materiały drukowane to klasyczny sposób dotarcia do wymagających klientów, prawdziwych poszukiwaczy pereł na rynku nieruchomości premium. Choć digitalizacja zdominowała rynek, wierzymy, że odpowiednio zaprojektowane materiały fizyczne wciąż mają ogromną moc przekonywania do zakupu — mówi Aleksandra Supel.

Naszym wyróżnikiem jest także Magazyn Entrada. Na jego stronach publikujemy najbardziej interesujące nieruchomości z ofert na wyłączność.



— Łączymy tradycyjne metody sprzedaży nieruchomości z nowoczesnymi narzędziami marketingowymi, by maksymalnie wyróżnić naszą ofertę. Profesjonalny home staging, optymalizacja SEO, efektywne kampanie reklamowe online i offline, a także wykorzystanie zaawansowanych technologii takich jak wizualizacje 3D pozwalają wysunąć się na prowadzenie w wyścigu o uwagę potencjalnych klientów — podsumowuje Aleksandra Supel.

Nasze działania marketingowe są stale ulepszane, co pozwala uzyskać jak najwyższe ceny sprzedaży i przyspieszyć proces realizacji celów naszych klientów. Polecamy przekonać się na własnej nieruchomości!

**NASZYM WYRÓŻNIKIEM JEST
TAKŻE MAGAZYN ENTRADA**

Autor: Magdalena Kacperczyk

INWESTUJEMY W ZESPOŁY, SPEŁNIAJĄC MARZENIA

W En Casa cenimy chwile, które budzą ekscytację i podnoszą adrenalinę. Doświadczamy ich zarówno w obrocie nieruchomościami klasy premium, jak i w sporcie. W pierwszym przypadku szybkie bicie serca zapowiada dynamiczną transakcję. W drugim odczuwamy je w rzeczywistości. Z satysfakcją przesuwamy własne granice, działając w jednej drużynie, ale równie chętnie wspieramy zespoły, które testują swoje umiejętności na boisku, bez naszego bezpośredniego udziału. Przeżywamy to zarówno w sensie metaforycznym, jak i dosłownym!



Od lat angażujemy się w rozwój sportu, inwestując w młode talenty. Działamy z przekonaniem, że taka forma wsparcia to krok ku lepszym osiągnięciom młodych sportowców i fundament wzmacniający lokalne społeczności.

Aktywne rozwijanie sportowego ducha wpisane jest w nasze DNA!

Sportowa filozofia w sercu biznesu

Założyciele En Casa to osoby, których działania biznesowe i prywatne napędza „sportowa dopamina”. Nasze biuro przyciąga jednostki, które lubią szlifować siłę charakteru w warunkach wzmoczonego wysiłku fizycznego. Dzięki konsekwencji i determinacji osiągają one wybitne efekty w pracy.

— *Sportowa pasja nauczyła nas, że nie ma rzeczy niemożliwych. Liczy się ambicja i praca zespołowa, umiejętność pokonywania trudności oraz wiara w osiągnięcie wyznaczonego celu. Te same wartości przekładamy na styl działania w biznesie* — mówi Małgorzata Podbielska, Managing Partner En Casa.

Wspieranie sportowców, zarówno tych profesjonalnych, jak i lokalnych młodzieżowych inicjatyw, wpisuje się w filozofię życia ekspertów tworzących nasze biuro.

Właściwi ludzie są fundamentem sukcesu

Unikatowy pierwiastek En Casa to umiejętne łączenie pasji z profesjonalizmem. Stawiamy na osoby, które nie boją się wyzwań i zawsze dążą do rozwoju. Dzięki temu możemy oferować klientom usługi najwyższej jakości.

— *Nasz zespół to specjaliści, ale przede wszystkim ludzie, którzy żyją tym, co robią. To sprawia, że stają się liderami w swojej dziedzinie* — wyjaśnia Małgorzata Podbielska.

Dominik Kur – partner z duchem sportowej współpracy

Jednym z ważnych partnerów biznesowych En Casa jest Dominik Kur, właściciel firmy remontowej Perfect Home oraz zapalony zawodnik driftingowy.

Dominik rozpoczął współpracę z nami kilka lat temu i od tego momentu każdego dnia potwierdza swoją rzetelność. Jego zamiłowanie do sportu wymagającego niezwykle precyzji, szybkich decyzji i pracy zespołowej doskonale ilustruje wartości, które cenimy w naszej pracy.

— *Wszystko, co robimy, opiera się na determinacji i wierze, że porażki to nie koniec, lecz szansa na lepszy rozdział* — mówi Dominik Kur, partner biznesowy En Casa oraz beneficjent sportowego mecenatu naszego biura.

Rozumiemy to podejście, dlatego postanowiliśmy wesprzeć Dominika w jego dążeniu do sportowych sukcesów i pokazać, że wytrwałość przynosi wymierne efekty.

Mecenat sportowy – inwestycja w kondycję jutra

En Casa angażuje się w różnorodne działania na rzecz sportu. Wspieramy także juniorskie drużyny piłkarskie klubu FC WARSZAWA, który oprócz rozwoju sportowego dużą uwagę przykładają do wpajania wartości pedagogicznych oraz społecznych u swoich podopiecznych. Wierzymy, że każda taka inicjatywa ma pozytywny wpływ na kształtowanie postaw młodych ludzi, ich zdrowia i odpowiedzialności.



WSPARCIE MŁODYCH SPORTOWCÓW TO NASZA ODPOWIEDZIALNOŚĆ, A TAKŻE INWESTYCJA W LEPSZE JUTRO

— *Nasze działania wykraczają poza sferę biznesową i sportową. Staramy się inwestować w przyszłość społeczności lokalnych, mając na uwadze również aspekt relacyjny. Uczymy wartości, które w dzisiejszych czasach są podwójnie cenne. Mowa o zdrowej dyscyplinie, pożądanej konsekwencji i współdziałaniu* — wyjaśnia Krystian Podbielski, Managing Director En Casa.

Wzmacnianie lokalnych więzi

Poprzez działania na rzecz lokalnych klubów sportowych wpływamy na integrację społeczności oraz promocję zdrowego stylu życia. Piłka nożna jest doskonałym narzędziem do budowania działających wspólnie małych zbiorowości, promowania aktywności i odpowiedzialności wśród najmłodszych. Takie projekty przyczyniają się

do tworzenia pozytywnych nawyków, które później przenoszą się na inne obszary życia.

— *Wsparcie młodych sportowców to nasza odpowiedzialność, a także inwestycja w lepsze jutro. Jesteśmy przekonani, że każda lokalna inicjatywa pozytywnie wpływa na otaczający nas świat lub choćby jego fragment. To i tak dużo — dodaje Krystian Podbielski.*

Nasza energia i determinacja przynosi realne efekty

W En Casa czujemy motywację, by uzyskiwać najwyższe wyniki. Równocześnie mamy satysfakcję z drogi, która prowadzi nas do ich osiągnięcia. Niezależnie od tego, czy chodzi o sprzedaż luksusowych nieruchomości, czy wspieranie sportu, kierujemy się tymi samymi

zasadami: wytrwałością, współdziałaniem i niezłomną wolą przebijania własnych rekordów.

— *Mecenat sportowy to dla nas naturalna kontynuacja idei inwestowania w ludzi. Wspierając innych w drodze do sukcesu, budujemy solidne podstawy, które przyczynią się do ich przyszłych osiągnięć. Dlatego traktujemy to wsparcie jako inwestycję w przyszłość. Nie tylko sportowców, ale także naszych przyszłych współpracowników i klientów, połączonych pasją do nieruchomości i sportu — podsumowuje Małgorzata Podbielska, Managing Partner En Casa.*

Podzielających nasze wartości zapraszamy do gry o wspólne zwycięstwo!



**OSIEDLE
CZARNY LAS**



OSIEDLE CZARNY LAS
KAMERALNE OSIEDLE DOMÓW JEDNORODZINNYCH
+48 600 716 630



Autor: Małgorzata Podbielska

Zdjęcia: Marek Korlak

PREMIUM BEZ KOMPROMISÓW. JAK UMOWA NA WYŁĄCZNOŚĆ PODNOSI STANDARD TRANSAKCJI?

Decyzja o sprzedaży, zakupie lub wynajmie nieruchomości w segmencie premium to proces wymagający odpowiedniego podejścia. Kluczowe są szczegóły, dynamiczna reakcja na zmiany oraz dostosowanie oferty do specyfiki rynku. W tym kontekście współpraca z jednym, zaufanym agentem staje się wyborem numer jeden wśród wymagających klientów. Dlaczego? Zapraszamy do lektury.

Zmiana miejsca zamieszkania, niezależnie od jej powodów, wiąże się z różnorodnymi emocjami – od sentymentu po niepewność. Dom to miejsce pełne wspomnień, a jego sprzedaż oznacza pożegnanie z osobistą przestrzenią. W takich chwilach profesjonalny agent staje się nie tylko doradcą, ale także wsparciem, które pozwala spojrzeć na sytuację z dystansu. Dzięki temu proces przebiega spokojniej, a przedmiot transakcji może znaleźć nowego właściciela szybciej i na korzystniejszych warunkach.

Każda nieruchomość ma potencjał, by opowiadać historię. Wybór umowy na wyłączność to sposób, by jej głos był słyszalny, a oferta – wyjątkowa i zapadająca w pamięć.

Wyłączność – klucz do skutecznej i bezpiecznej transakcji

Umowa na wyłączność oznacza pełne zaangażowanie jednego biura w promocję nieruchomości i obsługę transakcji. W przeciwieństwie do umów otwartych, gdzie

kilka agencji rywalizuje ze sobą, tu agent ma pełną odpowiedzialność za sukces sprzedaży. To daje możliwość przygotowania spójnej strategii marketingowej i komunikacyjnej, które skutkują szybszym dotarciem do odpowiedniego nabywcy.

— *Współpraca na wyłączność to zobowiązanie, dzięki któremu klient zyskuje dostęp do kompleksowego wsparcia – od profesjonalnej sesji zdjęciowej po planowanie kampanii reklamowej. Dzięki temu oferta wyróżnia się na tle konkurencji i budzi większe zainteresowanie* — tłumaczy Karolina Stawska z biura En Casa.

Zalet wynikających z tego typu umowy jest jednak znacznie więcej. Przyjrzyjmy się im bliżej.

Aby sprzedać, a nie sprzedawać – korzyści dla właściciela

Decyzja o sprzedaży lub wynajmie posiadanej nieruchomości to ważne wydarzenie, które może skutkować sporym obciążeniem psychicznym. Procedura jest czasochłonna i skomplikowana, a wielu właścicieli boryka się z emocjonalnym i organizacyjnym stresem. Właśnie dlatego umowa na wyłączność to inwestycja w spokój i wygodę.

Zaangażowanie eksperta na 101%

Współpraca na wyłączność daje pośrednikowi przestrzeń do zaangażowania wszystkich dostępnych środków, w celu doprowadzenia do finalizacji transakcji na najkorzystniejszych warunkach.

— *Agent jest zmotywowany, by włożyć jak najwięcej wysiłku w promocję nieruchomości, ponieważ jego sukces finansowy i zawodowy zależy od wyników tej transakcji. Inwestuje czas i zasoby, aby maksymalizować efektywność ogłoszeń na portalach, organizuje profesjonalne sesje zdjęciowe, współpracuje z działem marketingu, który zajmuje się działaniami organicznymi w social mediach i w innych kanałach dotarcia do potencjalnych nabywców. Dzięki takiemu podejściu proces sprzedaży jest szybszy. Dodatkowo minimalizuje się u klienta niewygodę związaną z negocjacjami czy długotrwałym oczekiwaniem na odpowiednią ofertę* — tłumaczy Tomasz Koszyk, wspierający klientów En Casa w sprzedaży nieruchomości premium.



Dobrze oszacowana wartość zawsze w cenie

Doświadczony i związany z renomowanym biurem pośrednik ma dostęp do pełnych danych rynkowych. Na ich bazie oraz przy współpracy z wewnętrznym zespołem specjalistów oszacuje cenę, która przyciągnie kupujących, a jednocześnie odzwierciedli realną wartość oferowanego dobra.

Promocja oferty z gwarancją najlepszych zasięgów

Agent z departamentem marketingu przygotowuje szczegółowy plan promocji, obejmujący portale nieruchomościowe, media społecznościowe, branżowe grupy, sieci kontaktów, czy system MLS. Profesjonalny home staging, sesja zdjęciowa oraz nagrywane materiały video wydobywają atuty nieruchomości, zwiększając szansę na dotarcie do wyselekcjonowanej grupy odbiorców realnie zainteresowanych ofertą. Klient na bieżąco otrzymuje raporty z efektów podejmowanych działań.

Agent jako sojusznik w negocjacjach – na Twoich zasadach

Współpraca na wyłączność to nie tylko gwarancja profesjonalnej promocji nieruchomości, ale także skuteczne wsparcie w negocjacjach na każdym etapie transakcji. Pośrednik dba o przygotowanie dokumentów i podpisanie umów, pełni rolę mediatora chroniąc interesy finansowe i prawne. Jego zadaniem jest zapewnienie korzystnych warunków sprzedaży (lub zakupu) oraz wykluczenie ryzyka błędów, czy formalnych niedopatrzeń.

Wyłączność daje prawdziwe premium – komfort i bezpieczeństwo

— *Współpraca na wyłączność to kompleksowa obsługa, która zapewnia pełne zaangażowanie agenta w promocję nieruchomości, precyzyjne ustalenie ceny oraz skuteczną promocję na różnych platformach. Dzięki temu sprzedaż jest szybsza, a negocjacje i formalności odbywają się bez stresu, co przekłada się na*



komfort i korzystne warunki transakcji — podkreśla Tomasz Koszyk, ekspert En Casa.

Aby kupić, a nie oglądać – czyli wyłącność, jako kompas dla strony poszukującej

Szukanie wymarzonej nieruchomości to ekscytująca, a jednocześnie wyczerpująca podróż. Przebijanie się przez setki ofert i formalności często bywa frustrujące, szczególnie bez profesjonalnego wsparcia.

AGENT MA PEŁNĄ ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA SUKCES SPRZEDAŻY

Mniejsza konkurencja, większe możliwości

Kupując nieruchomość z ekspertem na wyłączność, zyskuje się dostęp do ofert off market oraz z systemu MLS. Agencje nieruchomości współpracują ze sobą, oferując ekskluzywne propozycje, które nie są jeszcze publicznie dostępne na popularnych portalach z ogłoszeniami.

Dodatkowo agent na wyłączność ma głęboką wiedzę o lokalnych społecznościach, infrastrukturze i perspektywach rozwoju okolicy. Dzięki temu potrafi dopasować nieruchomość do realnych potrzeb poszukującego.

Oszczędność czasu i eliminacja frustracji

Agent kompleksowo dba o każdy etap procesu – od wyszukiwania ofert po organizację prezentacji. Dodatkowo weryfikuje stan prawny przedmiotu transakcji i zajmuje się wszelkimi formalnościami. Klient może skupić się tylko (albo aż!) na podejmowaniu decyzji.

Perfekcyjne dopasowanie – bez rozczarowań

Osobisty specjalista zna wymagania poszukującego i dopasowuje do nich prezentowane oferty. Zainteresowany rozważa jedynie te, które faktycznie spełniają kryteria.



Brak ukrytych niespodzianek

Zakup nieruchomości wiąże się z koniecznością weryfikacji wielu dokumentów. Pośrednik na wyłączność pieczołowicie sprawdza księgi wieczyste, pozwolenia budowlane i inne formalności, aby upewnić się, że nieruchomość jest wolna od prawnych, czy administracyjnych problemów.

— Współpraca z agentem nieruchomości na wyłączność to gwarancja wygody i pewności. Dzięki dostępowi do ofert off market, profesjonalnej selekcji nieruchomości oraz wsparciu na każdym etapie transakcji, kupujący minimalizują ryzyko i mogą cieszyć się pewnością, że podjęli najlepszą decyzję — podsumowuje Mateusz Dzierżawski, ekspert En Casa, wspierający poszukujących nieruchomości na rynku premium.

Jak widać, wyłączność nie zamyka możliwości. Ta forma współpracy otwiera drzwi do świata, w którym każda transakcja nabiera prestiżowego wymiaru.

Autor: Renata Jaworska
Zdjęcia: Marek Korlak

HISTORIA SUKCESU W III AKTACH

Żoliborz Oficerski to ekskluzywna enklawa Warszawy, która przyciąga miłośników historycznej zabudowy. To również wyjątkowy rynek nieruchomości, na którym każda transakcja jest złożonym projektem wymagającym od pośredników szczególnych kompetencji. To też jedna z najbardziej stabilnych dzielnic pod względem cen nieruchomości w stolicy. Według analiz rynkowych prestiżowa lokalizacja oraz jej unikatowy charakter sprawiają, że tutejsze nieruchomości pozostają odporne na wahania rynku, konsekwentnie umacniając swoją wartość.

Przedwojenne wille i kamienice kryją w sobie nie tylko historię, ale także szereg wyzwań – od nieuregulowanych stanów prawnych, przez samowolne modernizacje z poprzednich dekad, po skomplikowane sytuacje własnościowe. To sprawia, że skuteczna sprzedaż takich obiektów wymaga od agentów znacznie więcej niż posiadania standardowej wiedzy z zakresu obrotu nieruchomościami premium.

W ostatnim czasie nasz zespół ekspertów przeprowadził trzy transakcje na ulicy Śmiałej, które doskonale ilustrują specyfikę tutejszego rynku. Każda z nich stanowiła wyzwanie wymagające umiejętności nawigowania przez złożone kwestie prawne, negocjacyjne i międzyludzkie. Te historie pokazują, dlaczego skuteczna sprzedaż prestiżowych domów na Żoliborzu Oficerskim to domena doświadczonych graczy.

Akt I: Renesans klasycznej willi

Ta opowieść rozpoczęła się od skutecznej kampanii marketingowej En Casa na Żoliborzu, dzięki której nawiązaliśmy pierwszy kontakt z klientką, córką właściciela atrakcyjnego domu. Choć początkowo współpraca dotyczyła wynajmu, los sprawił, że w 2023 roku dom powrócił na rynek – tym razem jako obiekt na sprzedaż.

Właściciele, poszukując agencji gwarantującej najwyższą jakość sprzedaży, zorganizowali konkurs pośredników. Dzięki lokalnej specjalizacji, En Casa zdeklasowała kon-

*PRZYJAZNE ŚRODOWISKO
DO ROZMÓW, BAZUJĄCE NA
ATMOSFERZE WZAJEMNEGO
ZAUFANIA MIĘDZY
WSZYSTKIMI STRONAMI*

kurentów i otrzymała możliwość promocji nieruchomości w ofercie na wyłączność. W związku z wymagającą specyfiką transakcji oferta trafiła pod opiekę dwóch agentów – moją i Karoliny Tchorek. Wspólnie prowadziłyśmy cały proces, uzupełniając się nawzajem w analizie, przygotowaniu nieruchomości do sprzedaży oraz organizacji



wszystkich formalności związanych z nieruchomością i transakcją.

Transakcyjne zwycięstwo zostało osiągnięte poprzez efektywną współpracę międzyagencyjną, co podkreśla znaczenie synergii w branży dóbr luksusowych.

— *Współpraca ze sprawdzonymi agencjami to sztuka łączenia kompetencji dla osiągnięcia najwyższej wartości transakcji. Praktykujemy model win-win, gdzie sukces mierzony jest nie tylko ceną na umowie, ale przede wszystkim długofalową satysfakcją wszystkich zaangażowanych stron* — wyjaśnia Karolina Tchorek, ekspertka z lokalną specjalizacją biura En Casa.

Sama nieruchomość położona jest przy jednej z najbardziej urokliwych uliczek dzielnicy, w sąsiedztwie Placu Słonecznego z charakterystycznym klonem srebrzystym. Za dekoracyjną furtką kryje się przestrzeń łącząca zażytkowy klimat z nowoczesnymi udogodnieniami.

— *Niewątpliwym atutem, mimo potrzeby przeprowadzenia remontu, jest strefa SPA zlokalizowana w piwnicy budynku.*

Możliwość korzystania z basenu, czy sauny bez konieczności opuszczania domu to bonus dla nowych właścicieli — wylicza Karolina Tchorek.

W tym wypadku triumf wymagał nie tylko znajomości rynku, ale także umiejętności dostrzeżenia i wykorzystania drugiej szansy.

Akt II: Sztuka negocjacji w zabytkowych ścianach

Kolejna sprzedaż na ulicy Śmiałej to wygrana w walce z przeciwnościami. Rolę pierwszoplanową odgrywał przedwojenny bliźniak zatopiony w zieleni działki. Drugi plan należał do komplikacji – obecności długoterminowego, niewspółpracującego najemcy oraz zawitych kwestii prawnych zawartych w księgach wieczystych.

W tym procesie bezcenne okazały się doświadczenie i relacje biznesowe wypracowane przez agentów naszego biura. Opisywana nieruchomość nigdy nie trafiła do otwartej sprzedaży – rozwiązanie pojawiło się dzięki

naszej wewnętrznej bazie stałych klientów. Off market i pre-sale to sztuka dotarcia do właściwego klienta w odpowiednim momencie. Rozbudowana sieć kontaktów, wartościowe, długoletnie relacje z klientami i jakością współpracę z innymi agencjami premium pozwalają nam skutecznie łączyć sprzedających z kupującymi, zanim nieruchomość trafi na otwarty rynek.

MOŻLIWOŚĆ KORZYSTANIA Z BASENU, CZY SAUNY BEZ KONIECZNOŚCI OPUSZCZANIA DOMU TO BONUS DLA NOWYCH WŁAŚCICIELI

Siedmiopokojowy dom, mimo potrzeby generalnego remontu pod nadzorem konserwatora, był idealną propozycją dla naszych klientów, którzy szukali większego lokum, w związku z powiększającą się rodziną. Ich priorytetem była lokalizacja oraz miejsce z historią. Idealnie odpowiedzieliśmy na ich oczekiwania – zaproponowany dom widnieje w rejestrze zabytków. Zalet Żoliborza Oficerskiego nie trzeba było wymieniać.

Stworzyliśmy przyjazne środowisko do rozmów, bazujące na atmosferze wzajemnego zaufania między wszystkimi stronami. W przypadku nieruchomości z wyzwaniami prawnymi transparentność i profesjonalne wsparcie prawne są absolutnie niezbędne.

Finalizacja sprzedaży wymagała precyzyjnych negocjacji, koordynacji działań prawników i cierpliwości wszystkich zaangażowanych stron. Dzięki nim doprowadziliśmy do pomyślnego zakończenia tego wymagającego projektu.

Akt III: Misterność przedwojennej architektury

Przy jednej z najbardziej prestiżowych arterii Żoliborza Oficerskiego znajduje się perła międzywojennego budownictwa. Kameralny, czterorodzinny dom kryje w swoich murach wyjątkowy apartament o powierzchni ponad 190 m² i równie ciekawą historię! Pierwotnie budynek mieszkalny połączony był ze stajnią, która znajdowała się





na pierwszej kondygnacji. Powyżej mieścili się mieszkania oficerskie. Po wojnie nowi właściciele dokonali przebudowy, tworząc cztery niezależne mieszkania. Przeprowadzone przez Tomasza Skwarka prezentacje ujawniły potencjał nieruchomości.

Sprzedaż mieszkań w kamienicach wymaga umiejętności przedstawienia potencjalnym nabywcom wizji życia w przestrzeni łączącej przedwojenny charakter ze współczesnymi wygodami. Kolejnym wymogiem jest doświadczenie w finalizacji transakcji z problemami formalno-administracyjnymi, które w przypadku historycznych nieruchomości są niemal pewne.

— *Cały proces wymagał specyficznej wiedzy formalnej i prawnej. Przedmiotem oferty było mieszkanie, które powstało w wyniku przebudowy i połączenia dwóch mieszkań oraz poddasza. Efektem tego metraż deklarowany w dokumentach był jedynie zapisem historii. Ustalenie stanu faktycznego budziło wiele emocji, jednak strategiczne podejście i opanowanie pozwoliły na owocne współdziałanie wszystkich właścicieli. Po roku rozwiązaliśmy wszystkie problematyczne kwestie formalne. Równolegle prowadzony był generalny remont dachu, co znacząco wpłynęło*

na zainteresowanie nieruchomością — wyjaśnia Tomasz Skwarek.

Dwupiętrowy apartament z dodatkowym metrażem na poddaszu zachwyca przemyślanym układem. Reprezentacyjne wnętrza parteru obejmują salon z kominkiem i częścią jadalną, gabinet oraz kuchnię ze spiżarnią. Piętro wyżej mieści się strefa prywatna z dwiema sypialniami wyposażonymi w garderoby oraz pokój kąpielowy z sauną.

NIERUCHOMOŚCI TO NIE TYLKO BUDYNKI, ALE PRZEDĘ WSZYSTKIM OPOWIEŚCI LUDZI, KTÓRZY JE TWORZĄ I ZAMIESZKUJĄ

Niedawna modernizacja pozwoliła połączyć unikatowy charakter z nowoczesnymi rozwiązaniami. Olejowane deski dębowe ułożone w jodełkę, nowy piec gazowy oraz drewniane okna skrzynkowe harmonijnie współgrają z oryginalną architekturą. Odświeżona kuchnia i łazienki dopełniają całości, nie zaburzając przedwojennego klimatu. Nasza rola polegała na znalezieniu nabywcy, który doceni kunszt misternego łączenia nowego ze starym.

Co ciekawe, sukces sprzedażowy został osiągnięty dopiero przy drugiej próbie. Pierwsi klienci potwierdzili wolę zakupu willi podpisami na umowie przedwstępnej. Ostatecznie zmienili jednak zdanie, a ofertę dalej prowadził Tomasz Skwarek. Ekspert doprowadził do sprzedaży apartamentu i otworzył zupełnie nowy rozdział w tej nietuzinkowej przestrzeni.

Trzy historie ze Śmiałej pokazują, że wyjątkowe transakcje wymagają równie wyrafinowanego podejścia, determinacji i konsekwencji działania wprawionych agentów, którzy wiedzą, jak rozwiązywać zawiłe problemy formalno-prawne. Równocześnie ujawniają, że nieruchomości to nie tylko budynki, ale przede wszystkim opowieści ludzi, którzy je tworzą i zamieszkują. Chcesz opowiedzieć nam własną? Zapraszamy do śmiałego kontaktu!

4.

*EN CASA
EXCLUSIVE*

Autor: Ewelina Kwiatkowska

SIELSKIE UNIESZEWÓ – KAMERALNY AZYL W SERCU WARMII

Są miejsca, które od pierwszego spojrzenia urzekają spokojem i harmonią. Gdzie zieleń lasów i błękit jezior stapiają się w jeden malowniczy pejzaż, a historia przenika nowoczesność, tworząc przestrzeń idealną do życia. Sielskie Unieszewo to właśnie takie miejsce – kameralna inwestycja całorocznych domów klasy premium, zaprojektowanych z myślą o tych, którzy poszukują równowagi między codziennością a bliskością natury.

Warmia to kraina, w której czas zdaje się płynąć wolniej. To opowieść tkana z mglistych poranków nad jeziorem, zapachu lasu po deszczu i ciepła domowego ogniska. Tworząc Sielskie Unieszewo, projektanci pragnęli uchwycić

ten niepowtarzalny klimat i przenieść go do współczesnej architektury – w taki sposób, by każdy dom stał się integralną częścią otaczającego go krajobrazu.

Sztuka budowania z szacunkiem do tradycji

Projektując Sielskie Unieszewo, sięgnięto do warmińskiego dziedzictwa architektonicznego, które przez wieki kształtowało tożsamość regionu. Efektem jest kompleks 13 wyjątkowych domów o powierzchni użytkowej od 106 do 312 m², usytuowanych na przestronnych działkach – od 1116 do 3 000 m².

Każdy dom wyróżnia się klasyczną bryłą w kształcie litery L, inspirowaną warmińskimi gospodarstwami. Charakterystycznym elementem jest wystawka od frontu, której forma przywołuje na myśl tradycyjne ganki spotykane w tej części Polski. To subtelne nawiązanie do przeszłości sprawia, że budynki doskonale komponują się z krajobrazem, jednocześnie oferując mieszkańcom nowoczesny komfort i przestronność.

Masywne krokwie dodają bryle solidności, ale dzięki licznym przeszkleniom, które wprowadzają do wnętrza światło, całość nabiera lekkości i elegancji. To unikalne połączenie siły i delikatności czyni te domy

ponadczasowymi – odpornymi na chwilowe trendy i modowe kaprysy.

Jednym z najbardziej wyjątkowych elementów inwestycji jest nowoczesna interpretacja muru pruskiego, znanego również jako mur szachulcowy. W Sielskim Unieszewie został on połączony ze szklanymi fasadami, co daje efekt elegancji i lekkości. To hołd dla tradycji, ale w nowoczesnym wydaniu – rozwiązanie, które urzeka koneserów wysmakowanej architektury.

Przestrzeń, która łączy wnętrze z naturą

Każdy detal domów w Sielskim Unieszewie został zaprojektowany tak, by mieszkańcy mogli cieszyć się przestrzenią, światłem i naturą. Duże przeszklenia otwierają wnętrza na ogród, a starannie zaplanowany układ pomieszczeń zapewnia poczucie swobody.

Parter to serce domu – przestronny salon z kominkiem, który w chłodniejsze dni rozgrywa ciepło i tworzy niepowtarzalną atmosferę. Wygodna kuchnia sprzyja



wspólnemu gotowaniu i celebrowaniu codziennych chwil, a duży taras pozwala cieszyć się widokiem na przyrodę. Poddasze użytkowe oferuje dodatkową przestrzeń do pracy lub odpoczynku, dając możliwość aranżacji według własnych potrzeb.

Domy będą wykonane najwyższej klasy materiałami, które zagwarantują ich trwałość i ponadczasowy wygląd. Drewno, szkło i naturalne kamienie sprawiają, że całość harmonizuje z otoczeniem, stając się jego integralną częścią.

Warmia – kraina spokoju i inspiracji

Sielskie Unieszewo to nie tylko domy – to styl życia, który pozwala odnaleźć spokój i harmonię wśród natury. Warmia to wyjątkowy region, w którym historia spotyka się z nowoczesnością, a życie płynie w rytmie zgodnym z naturą.

Bliskość jezior i lasów daje nieograniczone możliwości aktywnego wypoczynku. Można tu pływać w krystalicznie czystych wodach, wędrować leśnymi ścieżkami, a zimą cieszyć się białym krajobrazem, który zamienia okolicę w baśniową krainę.

Warmia przyciąga osobistości świata kultury, biznesu i sztuki, które znajdują tu schronienie przed zgiełkiem codzienności. Można tu zasmakować w lokalnych specjach, takich jak świeże ryby z Szwaderek czy wędzony pstrąg z Kalinówki. Nieopodal znajduje się też Gietrzwałd – jedno z najbardziej znanych Sanktuariów Maryjnych w Polsce, odwiedzane przez pielgrzymów z całego świata.

Bliskość Ostródy dodaje temu miejscu dodatkowego uroku. To miasto, które oferuje szeroki wachlarz atrakcji – od żeglowania po jeziorach, przez wakeboarding, aż po loty szybowcem i balonem. To idealne miejsce dla tych, którzy pragną odrobiny adrenaliny i niezapomnianych wrażeń.

Twój dom w sercu natury

Sielskie Unieszewo to coś więcej niż inwestycja – to przeżywanie życia w harmonii z naturą i tradycją. To przestrzeń, w której można zwolnić, odpocząć i odnaleźć spokój.

Każdy dom w tym kompleksie to unikalne połączenie nowoczesnej architektury z ciepłem domowego ogniska. To miejsce, które zaprasza do celebrowania codzienności, do cieszenia się drobnymi chwilami – filiżanką kawy na tarasie, szumem wiatru w koronach drzew, śpiewem ptaków o poranku.

Pierwsze sielskie domy zostaną oddane do użytku już na przełomie II i III kwartału 2025 roku! Ty możesz być jednym z pierwszych, którzy rozpoczną nowy etap życia w tym wyjątkowym miejscu. Sielskie Unieszewo czeka – zanurz się w tej sielskiej krainie, która zaprasza do odkrywania swoich nieskończonych uroków!

WIKTOR KRÓL / REAL ESTATE BROKER
W.KROL@ENCASA.PL / +48 664 949 878
LICENCJA NR 30563

POWIERZCHNIE DZIAŁEK: OD 1166 M²
POWIERZCHNIE DOMÓW: OD 108 M²
LICZBA POKOI: OD 3
ROK BUDOWY: 2025
LOKALIZACJA: UNIESZEWO, UL. CICHA



DOM NA SPRZEDAŻ



Nowoczesny dom w Wilanowie



Powierzchnia działki: 338 m²

Powierzchnia domu: 325 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2013

Lokalizacja: Wilanów, ul. Wiedeńska

Agnieszka Mendes

Real Estate Broker

Licencja nr 30623

+48 602 230 494

DOM NA SPRZEDAŻ

Stylowy dom dla wymagającego klienta



Powierzchnia działki: 518 m²

Powierzchnia domu: 300 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 2005

Lokalizacja: Wilanów, ul. Bruzdowa

Jarek Widuch

Real Estate Broker

+48 664 000 582

DOM NA SPRZEDAŻ

Ponadczasowa, klasyczna willa w Konstancinie



Powierzchnia działki: 2 205 m²

Powierzchnia domu: 650 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 1995

Lokalizacja: Konstancin-Jeziorna

Inga Kasak

Real Estate Broker

+48 600 925 600

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Ponadczasowy styl z twistem ART DECO w Oxygen Residence



Powierzchnia: 88 m²
Liczba pokoi: 3
Piętro: 2/9
Rok budowy: 2013
Lokalizacja: Wola, ul. Wronia

Joanna Gąszczyk
Real Estate Broker
Licencja nr 31032
+48 600 716 659

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Zjawiskowy i luksusowy apartament w odrestaurowanej kamienicy



Powierzchnia: 123 m²

Liczba pokoi: 3

Piętro: 4/5

Rok budowy: 1885

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Poznańska

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231

DOM NA SPRZEDAŻ

|

Willa w otulinie zieleni i spokoju



Powierzchnia działki: 1875 m²

Powierzchnia domu: 380 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2018

Lokalizacja: Podkowa Leśna

Piotr Lipień

Real Estate Broker

Licencja nr 23782

+48 604 918 318

DOM NA SPRZEDAŻ

Spełnij marzenie o domu w sercu lasu

Nowoczesny dom, położony na działce o powierzchni ponad 1800 m², w otoczeniu starodrzewia i śpiewu ptaków. To miejsce, gdzie cisza, przestrzeń i natura stają się codziennością – a wysmakowany komfort idzie w parze z niepowtarzalną atmosferą.

Dom powstał według indywidualnego projektu, a wnętrza zaprojektowało uznane studio architektoniczne. Każdy detal – od wysokiej jakości materiałów po starannie dobrane oświetlenie – buduje atmosferę subtelного luksusu.

W pobliżu znajdują się elitarne szkoły, renomowane przedszkola, korty tenisowe, stadniny koni i mnóstwo zieleni.

To idealne miejsce dla tych, którzy szukają równowagi – między naturą a nowoczesnością, między luksusem a ciepłem prawdziwego domu.





Powierzchnia działki: 1827 m²

Powierzchnia domu: 189 m²

Liczba pokoi: 4

Rok budowy: 2022

Lokalizacja: Magdalenka

Tomasz Koszyk

Real Estate Broker

+48 608 549 413



APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Przestronne wnętrze w świetnej lokalizacji



Powierzchnia: 148 m²

Liczba pokoi: 5

Piętro: 5/5

Rok budowy: 2003

Lokalizacja: Ursynów, ul. Wąwozowa

Piotr Wilczyński

Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Przestronny, dwupoziomowy apartament z dużym tarasem



Powierzchnia: 185 m²

Liczba pokoi: 5

Piętro: 2/2

Rok budowy: 2009

Lokalizacja: Wilanów, Zawady, ul. Bruzdowa

Piotr Wilczyński

Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

DOM NA SPRZEDAŻ

Bliźniak w stanie deweloperskim w pobliżu Miasteczka Wilanów



Powierzchnia działki: 930 m²

Powierzchnia domu: 254 m²

Liczba pokoi: 6

Rok budowy: 2024

Lokalizacja: Wilanów, ul. Rzodkiewki

Piotr Wilczyński

Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

DOM NA SPRZEDAŻ

Dom wolnostojący skapany w zieleni



Powierzchnia działki: 1728 m²

Powierzchnia domu: 361 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 2011

Lokalizacja: Łomianki, ul. Stanisława Moniuszki

Karolina Schwenger-Tchorek

Real Estate Broker

Licencja nr 22235

+48 608 365 900

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Klimatyczne mieszkanie w przedwojennej kamienicy



Powierzchnia: 46 m²

Liczba pokoi: 2

Piętro: 4/5

Rok budowy: 1938

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Boya-Żeleńskiego

Karolina Schwenger-Tchorek

Real Estate Broker

Licencja nr 22235

+48 608 365 900

DOM NA SPRZEDAŻ

|

Dom na klimatycznym osiedlu, znanym z serialu Rodzinka.pl



Powierzchnia działki: 240 m²

Powierzchnia domu: 190 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2015

Lokalizacja: Nowa Iwiczna, ul. Pokrętna

Karolina Stawska

Real Estate Broker

Licencja nr 28871

+48 664 000 565

DOM NA SPRZEDAŻ



Przestronny bliźniak na Zawadach



Powierzchnia działki: 640 m²

Powierzchnia domu: 327 m²

Liczba pokoi: 6

Rok budowy: 2009

Lokalizacja: Wilanów, Zawady

Piotr Wilczyński

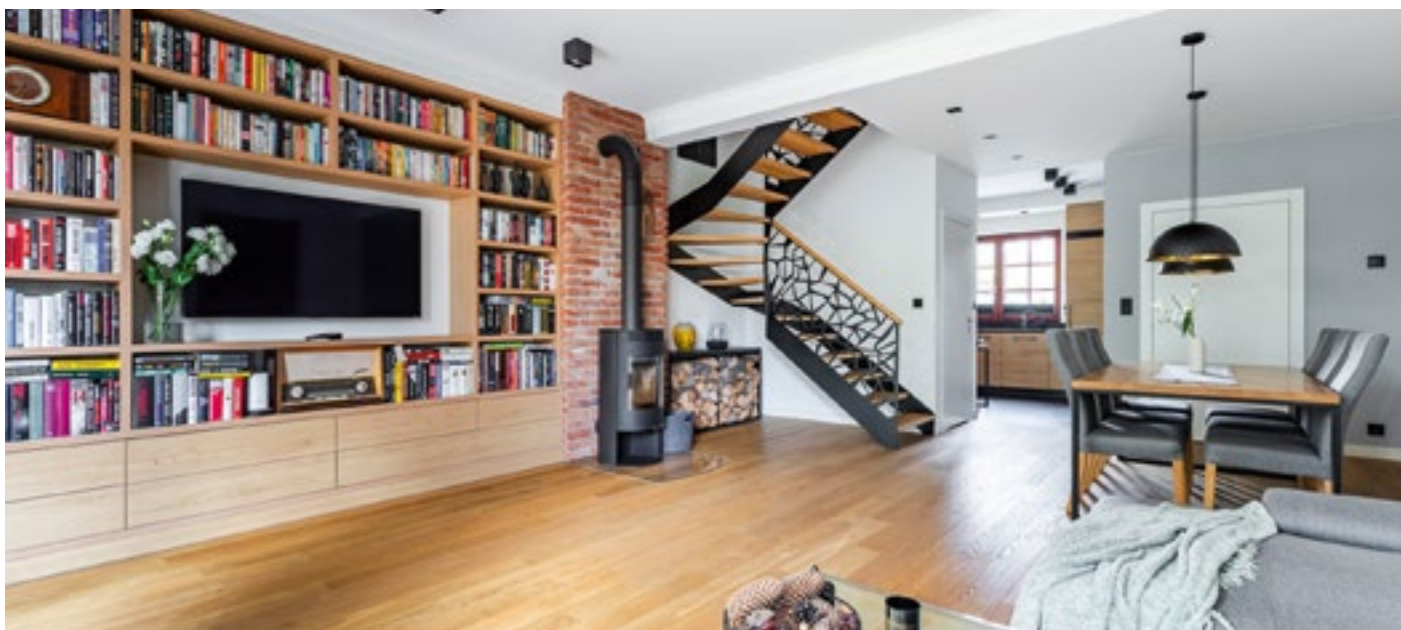
Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

DOM NA SPRZEDAŻ

Skrajny segment na zamkniętym osiedlu



Powierzchnia działki: 366 m²

Powierzchnia domu: 218 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2017

Lokalizacja: Wilanów, Zawady, ul. Cicha Dolina

Karolina Stawska

Real Estate Broker

Licencja nr 28871

+48 664 000 565

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Nowoczesny bliźniak oddalony od miejskiego zgiełku



Powierzchnia działki: 514 m²

Powierzchnia domu: 175 m²

Liczba pokoi: 6

Rok budowy: 2023

Lokalizacja: Michałowice, ul. Wesola

Karolina Stawska

Real Estate Broker

Licencja nr 28871

+48 664 000 565

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Penthouse na zielonych Kabatach



Powierzchnia: 169 m²

Liczba pokoi: 4

Piętro: 4/4

Rok budowy: 2005

Lokalizacja: Ursynów, ul. Relaksowa

Karolina Stawska

Real Estate Broker

Licencja nr 28871

+48 664 000 565

DOMY NA SPRZEDAŻ



Nowoczesne osiedle 10 domów w zabudowie bliźniaczej



Powierzchnia działki: od 333 m²

Powierzchnia domu: od 191 m²

Liczba pokoi: od 5

Rok budowy: 2025

Lokalizacja: Wilanów, ul. Przestronna

Piotr Wilczyński

Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

DOM NA SPRZEDAŻ

Wolnostojący w pełni urządzony dom na zamkniętym osiedlu



Powierzchnia działki: 1209 m²

Powierzchnia domu: 269 m²

Liczba pokoi: 5

Rok budowy: 2018

Lokalizacja: Wilanów, Zawady

Piotr Wilczyński

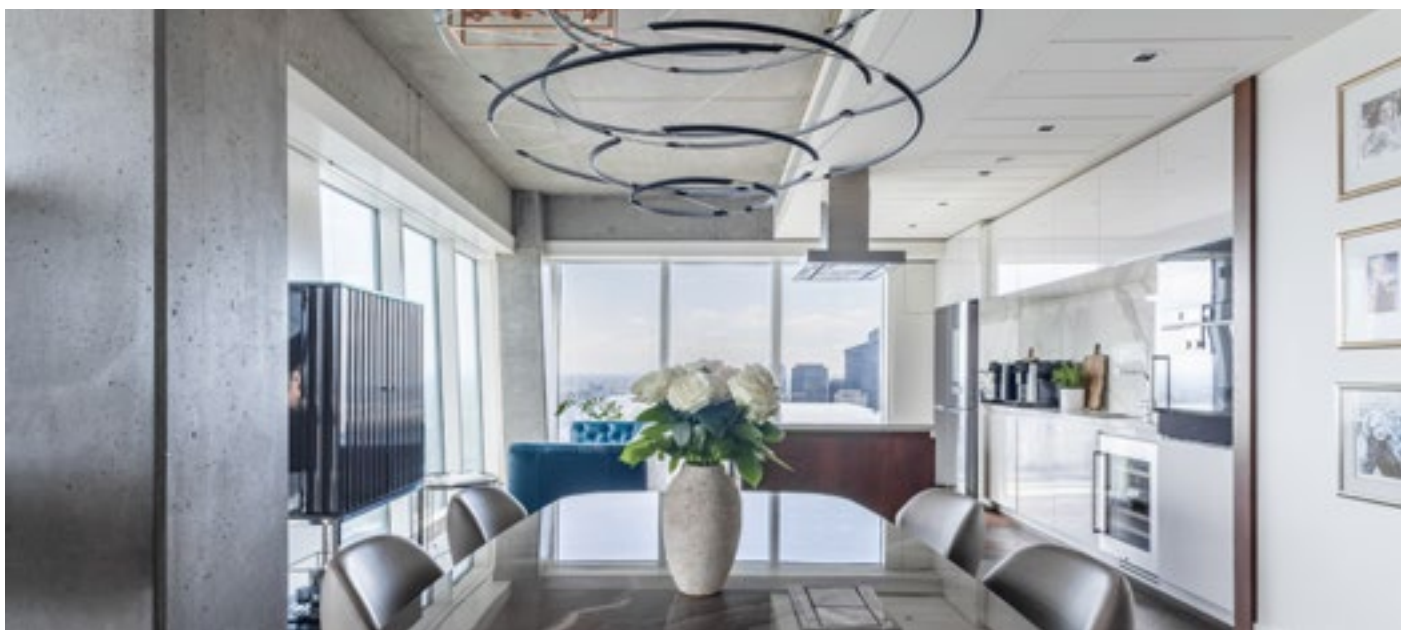
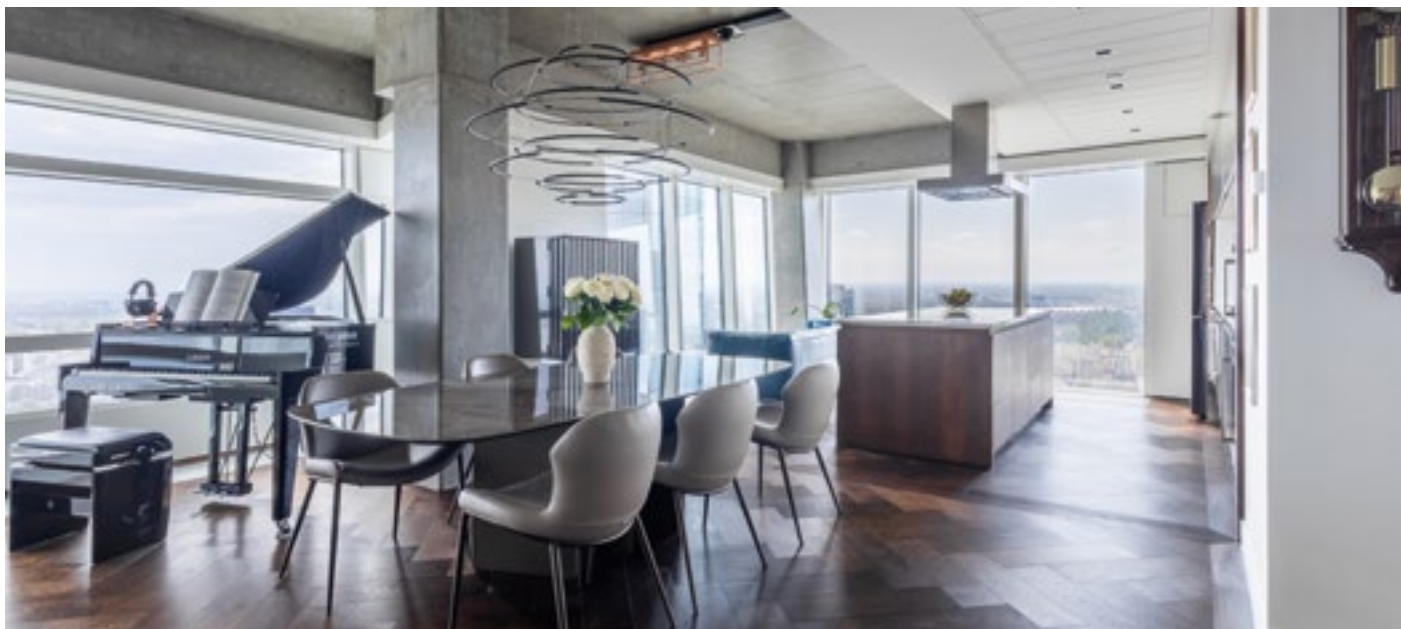
Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Luksusowe wnętrze w inwestycji Złota 44



Powierzchnia: 173 m²

Liczba pokoi: 4

Piętro: 35/52

Rok budowy: 2017

Lokalizacja: Śródmieście, ul. Złota 44

Michał Szczepkowski

Real Estate Broker

+48 664 000 231

DOM NA SPRZEDAŻ

Nowoczesna nieruchomość w prestiżowej lokalizacji



Powierzchnia działki: 1047 m²

Powierzchnia domu: 410 m²

Liczba pokoi: 6

Rok budowy: 2019

Lokalizacja: Łomianki, Dąbrowa Leśna

Tomasz Skwarek

Real Estate Broker

Licencja nr 25643

+48 608 349 449

DOMY NA SPRZEDAŻ



Kameralne osiedle w zielonej części Wilanowa - Zawady



Powierzchnia działki: od 814 m²

Powierzchnia domu: 227 m²

Liczba pokoi: 6

Rok budowy: 2025

Lokalizacja: Wilanów, Zawady

Tomasz Krzemirski

Real Estate Broker

+48 696 497 498

APARTAMENT NA SPRZEDAŻ

Luksusowe wnętrze w Wilanowie Wysokim



Powierzchnia: 178 m²

Liczba pokoi: 5

Piętro: 0/3

Rok budowy: 2005

Lokalizacja: Wilanów, ul. Królewicza
Jakuba

Tomasz Skwarek

Real Estate Broker

Licencja nr 25643

+48 608 349 449

KAMIENICA NA SPRZEDAŻ



Kunsztowna kamienica przy Starym Rynku w Poznaniu



Przeznaczenie: Handlowo/usługowe
Powierzchnia budynku: 363 m²
Liczba pięter: 3
Rok budowy: 1949
Lokalizacja: Poznań, ul. Kramarska

Inga Kasak
Real Estate Broker
+48 600 925 600

DOM NA SPRZEDAŻ

Nowoczesny dom nad Jeziorem Świącajty



Powierzchnia działki: 879 m²

Powierzchnia domu: 184 m²

Liczba pokoi: 4

Rok budowy: 2021

Lokalizacja: Węgorzewo

Piotr Kubera

Real Estate Broker

+48 608 364 900

*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



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



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



GRZEGORZ SZKOP
Real Estate Broker
Nr licencji: 31184
+48 602 230 553
g.szkop@encasa.pl



AGNIESZKA MENDES

Real Estate Broker

Nr licencji: 30623

+48 602 230 494

a.mendes@encasa.pl



MARIANA FEDUK

Real Estate Broker

Nr licencji: 25656

+48 608 347 747

m.feduk@encasa.pl

TEAM WILANÓW



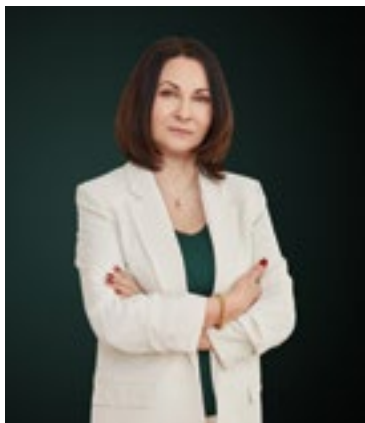
PIOTR WILCZYŃSKI

Real Estate Broker / Head of Team Wilanów

Nr licencji: 22136

+48 604 914 100

p.wilczynski@encasa.pl



EWA MIROWSKA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24430

+48 600 716 604

e.mirowska@encasa.pl



JAREK WIDUCH

Real Estate Broker

+48 664 000 582

j.widuch@encasa.pl



MARCIN HUFLEJT

Real Estate Broker

Nr licencji: 22971

+48 698 902 048

m.huflejt@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



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



ELŻBIETA BRODOWSKA

Real Estate Broker

Nr licencji: 9310

+48 608 549 415

e.brodowska@encasa.pl



ZDZISŁAW ŻUKOWSKI

Real Estate Broker

Nr licencji: 28890

+48 602 230 125

z.zukowski@encasa.pl



EDYTA URBANEK

Real Estate Broker

+48 608 549 411

e.urbanek@encasa.pl

TEAM CENTRUM



RENATA JAWORSKA

Real Estate Broker / Head of Team Centrum

Nr licencji: 22571

+48 696 497 496

r.jaworska@encasa.pl



JAKUB SIUDZIŃSKI

Real Estate Broker

+48 602 230 144

j.siudzinski@encasa.pl



JOANNA GĄSZCZYK

Real Estate Broker

Nr licencji: 31032

+48 600 716 659

j.gaszczyk@encasa.pl



WIKTOR KRÓL

Real Estate Broker
Nr licencji: 30563
+48 664 949 878
w.krol@encasa.pl



ADRIAN WOŹNIAK

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



MARCIN KLOCH

Real Estate Broker
+48 600 957 600
m.kloch@encasa.pl



INGA KASAK

Real Estate Broker
+48 600 925 600
i.kasak@encasa.pl



PAULA OJRZYŃSKA

Real Estate Broker
Nr licencji: 29019
+48 601 158 298
p.ojrzynska@encasa.pl



JOANNA FILIPIAK

Real Estate Broker
+48 601 174 276
j.filipiak@encasa.pl



TOMASZ BATOR

Real Estate Broker
Nr licencji: 30570
+48 601 170 662
t.bator@encasa.pl

TEAM PODKÓWA LEŚNA



PIOTR LIPIEŃ

Real Estate Broker / Head of Team Podkowa

Nr licencji: 23782

+48 604 918 318

p.lipien@encasa.pl



PIOTR KUBERA

Real Estate Broker

+48 608 364 900

p.kubera@encasa.pl



MAGDALENA

SIERPUTOWSKA-KUBERA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24619

+48 600 716 630

m.sierputowska@encasa.pl



AGNIESZKA

SZYMAŃSKA-KUJAWA

Real Estate Broker

Nr licencji: 24628

+48 600 716 668

a.kujawa@encasa.pl



MAREK PIOTROWSKI

Real Estate Broker

+48 663 382 200

m.piotrowski@encasa.pl

TEAM WAWER



AGNIESZKA KARPIŃSKA

Real Estate Broker

+48 698 902 045

a.karpinska@encasa.pl



DIANA ŁAPIŃSKA

Real Estate Broker

+48 604 919 419

d.lapinska@encasa.pl

TEAM MARKE- TING



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



EWELINA KWIATKOWSKA

Video Maker / Social Media Specialist

+48 662 510 039

e.kwiatkowska@encasa.pl

TEAM TRÓJMIASTO



PAWEŁ PODBIELSKI

Dyrektor Zarządzający

+48 608 347 247

trojmiasto@encasa.pl



ANNA PODBIELSKA

Kierownik ds. marketingu

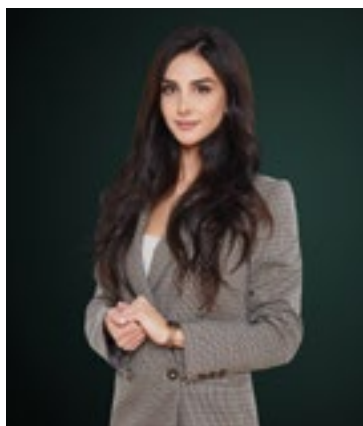
+48 606 109 030

trojmiasto@encasa.pl

BACK OFFICE



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



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



JAKUB MULAWA
Real Estate Assistant
+48 608 800 696
j.mulawa@encasa.pl



ARTUR BAGDASARIAN
Real Estate Assistant
+48 607 663 200
a.bagdasarian@encasa.pl



IGNACY NAKLICKI
Real Estate Assistant
+48 601 163 686
i.naklicki@encasa.pl

DOMY NA SPRZEDAŻ



Kameralne osiedle położone w zacisznej okolicy tuż obok Miasteczka Wilanów

Domy wyróżniają się starannym wykonaniem, eleganckim designem oraz zastosowaniem ekologicznych materiałów. W każdym z nich znajduje się przestronny salon z wyjściem na taras, otwarta kuchnia oraz jadalnia z widokiem na ogród. Każdy dom otacza duży, prywatny ogród.

To idealne rozwiązanie dla osób, które chcą korzystać z pełnej infrastruktury Miasteczka Wilanów, a jednocześnie pragną codziennego wyciszenia i odpoczynku od miejskiego zgiełku.

Tutaj znajdą wszystko to, czego potrzebują.





Powierzchnia działki: 600 m²

Powierzchnia domu: 324 m²

Liczba pokoi: 7

Rok budowy: 2025

Lokalizacja: Wilanów, ul. Dyniowa

Piotr Wilczyński

Real Estate Broker

Licencja nr 22136

+48 604 914 100





ENCASA | 15
PREMIUM REAL ESTATE LAT

Od 15 lat łączymy nieprzeciętne nieruchomości z wyjątkowymi ludźmi.

www.encasa.pl