

EXPERT

NIERUCHOMOŚCI



LEPSZE DECYZJE. LEPSZE NIERUCHOMOŚCI.

PRAKTYCZNE WSKAZÓWKI EKSPERTÓW, KTÓRE POMOGĄ CI KUPIĆ,
SPRZEDAĆ LUB WYNAJAĆ NIERUCHOMOŚĆ Z WIĘKSZĄ PEWNOŚCIĄ.

8 artykułów,
które pomogą Ci lepiej
odnaleźć się na rynku.

SPIS TREŚCI



4

Profesjonalna reprezentacja kupującego.

Dlaczego dziś dobry agent to Twój największy atut.

8

Nie zawsze wygrywa najwyższa oferta.

Co naprawdę decyduje o sprzedaży nieruchomości?

10

Remont przed sprzedażą?

Sprawdź, kiedy naprawdę się opłaca.

14

Co naprawdę buduje wartość nieruchomości?



19

Kupujesz mieszkanie od dewelopera?

Sprawdź, kto odpowiada za jakość wykonania.

24

Zakup nieruchomości przez cudzoziemców.

Co warto wiedzieć?

31

Zrozumienie zamiast schematów.

Jak mądrze współpracować z inwestorami?

34

Odkrywamy potencjał.

Dolny Mokotów, Sadyba i Stegny.



Wstęp

**Rynek nieruchomości zmienił się bardziej, niż może się wydawać.
Dziś nie chodzi już tylko o to, co kupić, ale jak i dlaczego.**



Jeszcze kilka lat temu decyzje na rynku nieruchomości były prostsze.

Nowe znaczyło lepsze.

Lokalizacja „dobra” była wystarczająca.

A sam zakup często sprowadzał się do znalezienia odpowiedniej oferty.

Dziś to już nie wystarcza.

Rynek dojrzał, ale klienci również.

Coraz częściej nie szukamy „mieszkania”, tylko miejsca, które odpowiada na konkretną potrzebę - spokoju, bezpieczeństwa, inwestycji, zmiany stylu życia.

W tym numerze pokazujemy rynek nieruchomości z różnych perspektyw.



Od bardzo praktycznych decyzji:

jak kupić bezpiecznie,

jak nie popełnić błędów przy sprzedaży,

po szersze spojrzenie na miejsca, które

nie podążają za trendami, a mimo to

pozostają jednymi z najbardziej

pożądanych adresów.

**Nieruchomości to coś więcej niż metry kwadratowe.
To decyzje, które zostają z nami często na dłużej.**

Olga Marciniak
CEO eXp Polska
olga.marciniak@exprealty.net

Olga Marciniak





Profesjonalna reprezentacja kupującego, CZYLI NOWY STANDARD NA DOJRZEWAJĄCYM RYNKU NIERUCHOMOŚCI.

Rynek nieruchomości w Polsce zmienia się w sposób widoczny i nieodwracalny. Właściciele domów i apartamentów coraz częściej decydują się na współpracę z profesjonalnymi agentami, ponieważ rozumieją, że skuteczna sprzedaż to nie tylko publikacja ogłoszenia. To strategia, staranne przygotowanie oferty, selekcja potencjalnych nabywców, dyskrecja, negocjacje i pełne bezpieczeństwo transakcji.

Ten model myślenia o profesjonalnej obsłudze dobrze zakorzenił się po stronie sprzedających. Pytanie, które warto zadać, brzmi jednak inaczej: skoro sprzedający coraz powszechniej korzystają z dedykowanej reprezentacji, dlaczego kupujący nadal tak często działają samodzielnie?

Kupujący również zasługuje na własnego reprezentanta

Zakup nieruchomości, szczególnie w segmencie premium, to decyzja o wielowymiarowych konsekwencjach. To nie tylko wybór adresu czy metrażu, ale także analiza lokalizacji, ocena potencjału inwestycyjnego, weryfikacja dokumentów prawnych, negocjowanie warunków, ocena stanu technicznego i koordynacja procesu angażującego wiele stron jednocześnie.

Kupujący podejmuje tę decyzję zazwyczaj raz lub kilka razy w życiu. A mimo to bardzo często robi to bez własnego, niezależnego doradcy, czyli kogoś, kto reprezentuje wyłącznie jego interesy, zna rynek, rozumie ryzyko i towarzyszy mu przez każdy etap procesu.



**OPRACOWANIE
MAŁGORZATA
DĘBOWSKA**

Agent prowadzący ofertę, czyli naturalny sojusznik sprzedającego.

Warto rozumieć, jak wygląda rynek w praktyce. Znaczna część atrakcyjnych nieruchomości, takich jak apartamenty, domy czy obiekty inwestycyjne, jest sprzedawana przez agentów działających na zlecenie właściciela. Agent ten zna nieruchomość od pierwszej chwili, współtworzy strategię sprzedaży, przygotowuje prezentację i odpowiada za realizację celu swojego klienta, czyli sprzedającego.

To naturalna i profesjonalna relacja, budowana przez tygodnie lub miesiące. Kupujący pojawia się zazwyczaj dopiero na końcowym etapie tego procesu: podczas prezentacji, negocjacji lub składania oferty. Zdarzają się sytuacje, w których ten sam agent towarzyszy obu stronom transakcji. Jest to temat szerokiej dyskusji w środowisku, a opinie na ten temat są różne. Jedno pozostaje jednak faktem: kupujący, który nie ma własnego reprezentanta, wchodzi w ten proces bez osoby, która analizuje transakcję wyłącznie z jego perspektywy.

Określenie realnych potrzeb, czyli wartość, która często jest niedoceniana.

Klient poszukujący nieruchomości zazwyczaj zaczyna od ogólnych kryteriów: liczby pokoi, lokalizacji i przedziału budżetowego. Dobry agent reprezentujący kupującego pomaga te kryteria doprecyzować, a często również zweryfikować.

Cel zakupu, plany rodzinne, styl życia, preferencje dotyczące infrastruktury, potencjał inwestycyjny, koszty utrzymania, prestiż adresu, płynność ewentualnej odsprzedaży za kilka lat. To pytania, które warto sobie zadać przed rozpoczęciem poszukiwań, a nie dopiero w trakcie negocjacji. Doświadczony doradca pomaga kupującemu zrozumieć, czego naprawdę szuka, zanim zacznie oglądać nieruchomości, które być może od początku nie pasują do jego życia ani celów.

Selekcja ofert i dostęp do rynku, którego nie widać w ogłoszeniach.

Rynek nieruchomości premium rządzi się własnymi prawami. Część najbardziej atrakcyjnych transakcji odbywa się dyskretnie, bez publicznych ogłoszeń i bez obecności na popularnych portalach. Oferty off-market, nieruchomości przekazywane w sieci zaufanych pośredników, apartamenty wycofane ze sprzedaży i wracające do niej po pewnym czasie to przestrzeń, w której liczy się sieć kontaktów i wiedza o rynku.

Agent reprezentujący kupującego nie przysyła przypadkowych linków. Prowadzi świadomą selekcję, uwzględniając zarówno oferty publiczne, jak i te niedostępne szerokiemu gronu. Efektem jest nie tylko oszczędność czasu, ale przede wszystkim lepsza jakość decyzji i dostęp do możliwości, które inaczej mogłyby pozostać poza zasięgiem.



Negocjacje: spokój i argumenty zamiast emocji.

Negocjacje przy zakupie nieruchomości rzadko dotyczą wyłącznie ceny. W grę wchodzi terminy, wyposażenie, harmonogram płatności, warunki przekazania, zapisy umowne, kwestie techniczne i dodatkowe ustalenia, które mogą mieć realną wartość finansową lub prawną.

Kupujący, zwłaszcza gdy nieruchomość bardzo mu się podoba, często negocjuje emocjami.

Agent powinien negocjować argumentami: analizą cen transakcyjnych, znajomością realiów rynku, spokojem i doświadczeniem. Dobry reprezentant kupującego wie, kiedy nacisnąć, kiedy poczekać i kiedy zaproponować rozwiązanie, które będzie korzystne dla obu stron, bez rezygnowania z interesu swojego klienta.

Dokumenty i bezpieczeństwo, czyli obszar, w którym nie warto polegać na szczęściu.

Zakup nieruchomości wiąże się z realnym ryzykiem prawnym i finansowym. Księga wieczysta, podstawa nabycia, obciążenia hipoteczne, służebności, zaświadczenia ze wspólnoty lub spółdzielni, miejscowy plan zagospodarowania, dokumentacja techniczna, zapisy umowy przedwstępnej lub deweloperskiej.

To obszary, przez które warto przejść metodycznie, zanim cokolwiek zostanie podpisane.

Agent reprezentujący kupującego nie zastępuje notariusza ani prawnika. Jego rola polega na czymś innym: pomaga zidentyfikować pytania, które należy zadać, i obszary, które wymagają dodatkowej weryfikacji. Dzięki temu kupujący przychodzi do notariusza lub prawnika przygotowany, a nie z zaskoczeniem, które może okazać się kosztowne.

Koordynacja procesu, czyli wartość, którą widać dopiero w trudnych momentach.

Transakcja zakupu nieruchomości angażuje wiele stron: sprzedającego, jego agenta, dewelopera, doradcę kredytowego, bank, notariusza, prawnika, rzeczoznawcę, zarządcę budynku i wspólnotę mieszkaniową. Każda z tych osób realizuje własny cel. Kupujący, który nie ma własnego reprezentanta, musi samodzielnie koordynować całą tę komunikację, pilnować terminów, śledzić postępy, reagować na zmiany i podejmować decyzje, których skutki mogą rozciągać się na dekady.

Agent kupującego przejmuje rolę koordynatora. Prowadzi komunikację, pilnuje harmonogramu, reaguje na komplikacje i dba o to, aby klient mógł skupić się na decyzji, a nie na logistyce procesu.



Profesjonalna reprezentacja, czyli standard, który nadchodzi.

Rynek nieruchomości premium dojrzewa. Klienci, którzy podejmują decyzje zakupowe świadomie, coraz częściej oczekują czegoś więcej niż dostępu do ofert i organizacji prezentacji.

Oczekują lojalności, dyskrecji, kompetencji i pełnego zaangażowania po swojej stronie.

Profesjonalna reprezentacja nie jest wyłącznie przywilejem sprzedających. To standard, który zaczyna obowiązywać również po stronie kupujących. Dobry agent nie sprzedaje kupującemu nieruchomości.

Pomaga mu podjąć bezpieczną, świadomą i korzystną decyzję. I właśnie dlatego usługa reprezentacji klienta kupującego będzie zyskiwać na znaczeniu w kolejnych latach.

Jeśli planujesz zakup nieruchomości i zależy Ci na tym, aby przejść przez ten proces z pełnym poczuciem bezpieczeństwa, warto rozważyć współpracę z agentem, który będzie reprezentował wyłącznie Twoje interesy.

**DOBRA DECYZJA ZAKUPOWA NIE ZACZYNA SIĘ OD ZNALEZIENIA
NIERUCHOMOŚCI.**

**ZACZYNA SIĘ OD ZNALEZIENIA OSOBY, KTÓRA BĘDZIE
REPREZENTOWAŁA WYŁĄCZNIE TWÓJ INTERES.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

MAŁGORZATA DĘBOWSKA
EKSPERT DS. NIERUCHOMOŚCI



533 997 290



malgorzata.debowska@exppoland.pl

Nie zawsze wygrywa najwyższa oferta.

CO NAPRAWDĘ DECYDUJE O SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI?

Często słyszymy, że rolą agenta jest sprzedać nieruchomość jak najszybciej i jak najdrożej. I oczywiście cena, czas i skuteczna strategia sprzedaży są bardzo ważne. Ale w praktyce nieruchomości nie zawsze wygrywa najwyższa oferta. Dla wielu sprzedających mieszkanie to nie jest tylko lokal, metraż i cena za metr. To miejsce, w którym zostawiają część swojego życia: wspomnienia, emocje, relacje z sąsiadami, codzienne rytuały i historię swojej rodziny.

Dlatego tak ważne jest, aby właściwie dobrać kupującego.

Nie chodzi wyłącznie o osobę, która ma zdolność kredytową i złoży dobrą propozycję cenową. Chodzi o kogoś, kto zobaczy w tym mieszkaniu coś więcej niż transakcję. Kogoś, kto potrafi je docenić, pokochać po swojemu i z szacunkiem wejść w miejsce, które wcześniej było dla innych domem. Sprzedający bardzo często zwracają uwagę na to, kto po nich zamieszka. Czy nowi właściciele zaakceptują sąsiadów? Czy będą pasować do wspólnoty? Czy zadbają o mieszkanie? Czy nie zostawią po sobie chaosu tam, gdzie przez lata było ciepło, spokój i dobre relacje? To szczególnie ważne wtedy, gdy właściciele przez wiele lat byli związani z miejscem i ludźmi wokół. Oni nie chcą tylko sprzedać mieszkania. Często chcą oddać je w dobre ręce.

I tu zaczyna się bardzo ważna rola agenta.

Musimy umieć nie tylko promować ofertę i negocjować cenę, ale też słuchać sprzedających. Zrozumieć, jaki kupujący da im poczucie spokoju. Czasem to właśnie odpowiednie dopasowanie stron sprawia, że transakcja przebiega dobrze, bez napięcia i bez poczucia straty. Najpiękniejsze są te momenty, kiedy przy akcie notarialnym obie strony są spokojne, życzliwe i uśmiechnięte. Kiedy nie ma już napięcia negocjacji, tylko pojawia się zwykła ludzka rozmowa. Sprzedający opowiadają, gdzie najlepiej ustawić stół, kiedy najładniej wpada światło do salonu, który sąsiad zawsze pomoże i czego warto dopilnować we wspólnocie. A potem zdarza się, że po akcie wszyscy idą razem na kawę. Najbardziej wzruszające jest jednak to, co czasem dzieje się później. Nowi właściciele wysyłają zdjęcia, jak się urządzili. Pokazują nowe kolory ścian, odnowioną kuchnię, kwiaty na balkonie, dzieci bawiące się w pokoju albo pierwszy wspólny wieczór w nowym salonie. I wtedy sprzedający widzą, że ich mieszkanie naprawdę trafiło w dobre ręce. Że ktoś się nim zaopiekował. Że ktoś jest w nim szczęśliwy.



**OPRACOWANIE
MARTA FERENC**

To są chwile, które trudno wpisać w raport sprzedaży, ale właśnie one pokazują, że dobra transakcja to coś więcej niż podpisy i przelew.

To są chwile, które trudno wpisać w raport sprzedaży, ale właśnie one pokazują, że dobra transakcja to coś więcej niż podpisy i przelew. To moment, w którym jedni ludzie spokojnie żegnają się ze swoim miejscem, a drudzy zaczynają budować w nim własną historię. Dla wielu właścicieli to ogromnie ważne.

Bo oni nie sprzedali tylko nieruchomości. Oni przekazali miejsce, które przez lata było częścią ich życia. Dlatego dobra sprzedaż to nie zawsze tylko najwyższa cena. Dobra sprzedaż to taka, po której właściciel czuje, że podjął właściwą decyzję. Że jego mieszkanie trafiło do ludzi, którzy będą w nim szczęśliwi, zadbają o nie i uszanują miejsce oraz sąsiadów.

W nieruchomościach liczby są ważne; ale ludzie są ważniejsi.

Dlatego naszym zadaniem jest nie tylko znaleźć kupującego. Naszym zadaniem jest znaleźć właściwego kupującego.

**NAJLEPSZA TRANSAKCJA TO NIE ZAWSZE TA Z NAJWYŻSZĄ CENĄ.
TO TA, PO KTÓREJ OBIE STRONY MAJĄ POCZUCIE, ŻE PODJĘŁY
WŁAŚCIWĄ DECYZJĘ.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

MARTA FERENC

Agentka Nieruchomości



604 148 944



marta.ferenc@exppoland.pl

Remont przed sprzedażą?

SPRAWDŹ, KIEDY NAPRAWDĘ SIĘ OPŁACA.



OPRACOWANIE
DARIA GĄDEK



Czy na Pani miejscu zrobiłaby Pani remont?
Czy podniesie to wartość mieszkania?



To jedno z pytań, które często słyszę podczas spotkań z właścicielami nieruchomości.
I za każdym razem odpowiadam tak samo.
- To zależy.

Widzę wtedy lekkie zaskoczenie. Bo większość osób oczekuje prostej odpowiedzi – tak albo nie. Tymczasem doświadczenie nauczyło mnie, że właśnie takich odpowiedzi w tej branży warto unikać. Ten sam remont może być świetną decyzją dla jednego właściciela i zupełnie niepotrzebnym wydatkiem dla drugiego.

Wszystko zależy od celu.
I właśnie tutaj zaczyna się moja praca.
Nie od wyceny nieruchomości.
Nie od podpisania umowy.
Nie od robienia zdjęć.
Tylko od rozmowy.



Bo zanim zaczniemy zastanawiać się nad zakresem prac czy ceną ofertową, zawsze staram się odpowiedzieć sobie na pytania:

Co dla właściciela jest dziś najważniejsze?

Czy zależy mu na jak najwyższej cenie?

Czy chce sprzedać mieszkanie możliwie szybko?

Czy jest gotowy zainwestować dodatkowe środki i poczekać dłużej na finalizację transakcji?

A może odziedziczył nieruchomość i po prostu chce zamknąć ten temat bez angażowania kolejnych miesięcy, remontów i nieprzewidzianych wydatków?

Dopiero kiedy znam odpowiedzi na te pytania, mogę zaproponować strategię sprzedaży.
Bo nie istnieje jedna dobra droga. Istnieje droga najlepsza dla konkretnego właściciela.

Nie każda nieruchomość potrzebuje remontu.

Spotkałam wielu właścicieli przekonanych, że przed sprzedażą koniecznie trzeba zrobić generalny remont. Równie wielu było takich, którzy chcieli sprzedać mieszkanie dokładnie w takim stanie, w jakim było, choć niewielkim nakładem pracy mogli znacząco zwiększyć jego atrakcyjność.

Prawda, jak zwykle, leży pośrodku.

Generalny remont jest tylko jedną z możliwości przygotowania nieruchomości do sprzedaży.

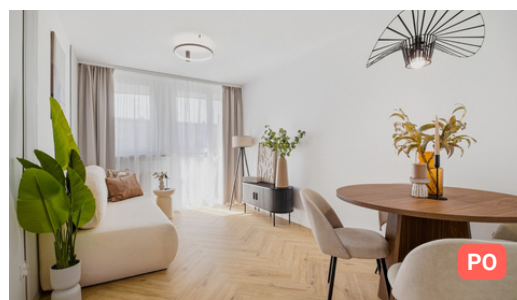
I wbrew pozorom – wcale nie tą najczęściej najlepszą.

Często znacznie lepszym rozwiązaniem okazuje się po prostu odpowiednie przygotowanie mieszkania do wejścia na rynek.

Odświeżenie ścian, naprawa drobnych usterek, uporządkowanie przestrzeni, lepsze oświetlenie, profesjonalne zdjęcia, a czasem również home staging.

To stosunkowo niewielkie inwestycje, które potrafią diametralnie zmienić sposób, w jaki kupujący postrzegają nieruchomość. Bo decyzja o zakupie bardzo często zapada jeszcze przed pierwszą wizytą.

Najpierw kupujemy oczami. Dopiero później kalkulatorem.



Z mojego doświadczenia wynika, że właściciele najczęściej wybierają jeden z trzech scenariuszy.

Pierwszy - sprzedaż bez żadnych zmian.

To rozwiązanie dla osób, którym najbardziej zależy na czasie, wygodzie lub które nie chcą angażować dodatkowego kapitału.

Kupujący uwzględni przyszłe koszty remontu w swojej ofercie, a właściciel unika ryzyka związanego z organizacją prac, dodatkowymi wydatkami czy przeciągającymi się terminami.

I czasami właśnie to jest najlepsza decyzja.

Drugi - przygotowanie nieruchomości do sprzedaży.

To rozwiązanie, które osobiście uważam za najbardziej niedoceniane.

Nie mówimy tutaj o generalnym remoncie.

Mówimy o świadomym wydobywaniu potencjału nieruchomości.

Czasem wystarczy pomalować ściany, wymienić kilka elementów wyposażenia, uporządkować przestrzeń i odpowiednio przygotować mieszkanie do sesji zdjęciowej.

Zdarza się, że inwestycja rzędu kilku tysięcy złotych pozwala zwiększyć cenę sprzedaży o kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych.

To właśnie dlatego tak dużą rolę odgrywa doświadczenie osoby, która potrafi ocenić, które działania rzeczywiście przełożą się na wyższą wartość nieruchomości, a które będą jedynie niepotrzebnym kosztem.

Trzeci - kompleksowy remont.

To rozwiązanie dające największy potencjał wzrostu wartości, ale jednocześnie wymagające największego zaangażowania.

Więcej czasu.

Więcej pieniędzy.

Więcej ryzyka.

Jeden z projektów, które prowadziłam, dotyczył mieszkania, które mogło zostać sprzedane w obecnym stanie za około 390 tysięcy złotych.

Zdecydowaliśmy się jednak na kompleksowy remont, którego koszt wyniósł około 90 tysięcy złotych.

Po zakończeniu prac nieruchomość została sprzedana za 595 tysięcy złotych.

To bardzo dobry wynik.

Ale byłabym nieuczciwa, gdybym powiedziała, że osiągnęliśmy go wyłącznie dzięki remontowi.

Za tym rezultatem stała analiza rynku, odpowiednie zaplanowanie zakresu prac, kontrola budżetu, znajomość oczekiwań kupujących oraz właściwe przygotowanie nieruchomości do sprzedaży.

Sam remont nie sprzedał tego mieszkania.

Sprzedała je dobrze przemyślana strategia.

Remont to nie tylko koszt pieniędzy.

W mediach społecznościowych najczęściej widzimy efekt końcowy.

Piękne wnętrza.

Nowe kuchnie.

Nowoczesne łazienki.

Metamorfozy „przed i po”.

Znacznie rzadziej mówi się o tym, co dzieje się pomiędzy.

A właśnie tam kryje się największe wyzwanie.

Nieprzewidziane usterki.

Dodatkowe koszty.

Opóźnienia dostaw.

Niesłowni wykonawcy.

Zmieniające się harmonogramy.



Po kilkunastu zrealizowanych remontach wiem jedno.

Prawie żaden remont nie przebiega dokładnie tak, jak zakładamy pierwszego dnia.

Dlatego decyzja o rozpoczęciu remontu powinna wynikać z chłodnej kalkulacji, a nie wyłącznie z przekonania, że „po remoncie zawsze sprzeda się drożej”.

Co zatem warto zrobić?



Jeśli po przeczytaniu tego artykułu oczekujesz jednej odpowiedzi na pytanie, czy warto remontować mieszkanie przed sprzedażą, prawdopodobnie Cię rozczaruję.

Bo ona nadal brzmi: To zależy.

Zależy głównie od właściciela, od tego, co chce osiągnąć i ile czasu, pieniędzy oraz zaangażowania jest gotów poświęcić. Dopiero później wybiera się odpowiednią strategię.

I właśnie w tym widzę największą wartość pracy pośrednika, żeby pokazać mu wszystkie możliwości, uczciwie omówić ich konsekwencje i wspólnie wybrać rozwiązanie, które będzie najlepsze właśnie dla niego. Bo dobrze sprzedana nieruchomość to nie zawsze ta, która przeszła największy remont, tylko ta, dla której wybrano najlepszą strategię sprzedaży.

**NAJWIĘKSZĄ WARTOŚCIĄ NIE JEST REMONT.
JEST NIĄ DECYZJA, KTÓRE DZIAŁANIA RZECZYWIŚCIE ZWIĘKSZĄ
WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI, A KTÓRE BĘDĄ TYLKO
NIEPOTRZEBNYM KOSZTEM.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

DARIA GADEK

DORADCA DS. NIERUCHOMOŚCI



739 169 393



daria.gadek@exppoland.pl

Co naprawdę buduje wartość nieruchomości?

12 CZYNNIKÓW, KTÓRE DECYDUJĄ O CENIE TWOJEGO MIESZKANIA W 2026 ROKU.

W 2026 roku rynek nieruchomości w Polsce działa jak precyzyjny mechanizm: nagradza lokalizacje, które oferują wygodę życia, premiuje budynki o wysokiej jakości, a jednocześnie bezlitośnie karze wady prawne i techniczne.

Według danych z RCN, NBP i AMRON-SARFiN, różnica między ceną ofertową a transakcyjną w największych miastach wynosi 5–20%, Ale co właściwie decyduje o tym, czy Twoja nieruchomość jest bliżej górnej czy dolnej granicy tych widełek?

Poznaj 12 czynników, które realnie budują wartość mieszkania lub domu w 2026 rok - wraz z przykładami, danymi i praktycznymi wskazówkami.



**OPRACOWANIE
BARTŁOMIEJ
CHODĄŃ**

1. Lokalizacja to fundament każdej wyceny

Lokalizacja pozostaje najważniejszym czynnikiem wpływającym na wartość nieruchomości.

kupujący płacą nie tylko za adres, ale za czas, wygodę i logistykę codziennego życia.

W 2026 roku szczególnie premiowane są:

- bliskość centrum,
- łatwy dostęp do środków transportu
- rozwinięta infrastruktura usługowa,
- tereny zielone i rekreacyjne w bliskiej odległości

Lokalizacja decyduje o wartości nieruchomości - to główny czynnik kształtujący popyt, płynność sprzedaży i perspektywę wzrostu cen; dobrze położona nieruchomość zwykle osiąga wyższe ceny i skraca czas sprzedaży.

2. Mikro-lokalizacja - różnica nawet 15%

Mikro-lokalizacja to konkretna ulica, najbliższe otoczenie, sąsiedztwo budynków.

Dwa mieszkania w tym samym osiedlu mogą różnić się wartością o 10–15%, jeśli jedno wychodzi na ruchliwą ulicę, a drugie na zielony dziedziniec.



3. Rok budowy i standard budynku

Rok budowy jest jednym z najważniejszych czynników, który jest wpisywany w wyszukiwarce podczas poszukiwania nieruchomości. Kupujący w 2026 roku preferują:

- budynki po 2015 r. (energooszczędność, windy, garaże),
- bloki z lat 70–90 po modernizacji,
- kamienice po pełnej rewitalizacji.

Nowoczesne systemy grzewcze i instalacje obniżają przyszłe koszty, co bezpośrednio zwiększa wartość.

4. Stan techniczny

Stan techniczny może podnieść wartość o 10–25%.

Kupujący zwracają uwagę na:

- jakość wykończenia,
- jakość użytych materiałów
- stan instalacji

Co ważne: nie każdy remont podnosi wartość. Najbardziej cenione są te, które poprawiają funkcjonalność, a nie te realizujące bardzo indywidualne gusta. Wysoki standard wykończenia zwykle podnosi wartość rynkową i czynszową nieruchomości przez lepszą estetykę, trwałość materiałów i niższe koszty adaptacji dla nabywcy; niskiej jakości wykończenie obniża atrakcyjność i wydłuża czas sprzedaży.

5. Układ i funkcjonalność pomieszczeń

Układ mieszkania jest dziś ważniejszy niż metraż. Kupujący szukają:

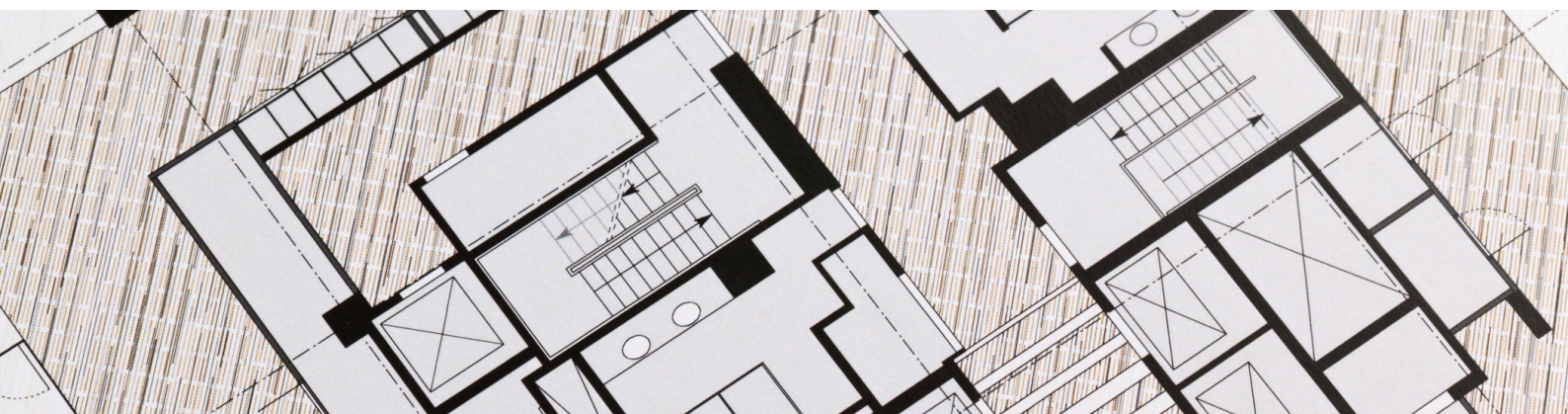
- oddzielonej strefy dziennej i nocnej,
- miejsca na pracę w domu
- kuchni z oknem,
- jasnych, dobrze doświetlonych pomieszczeń.

Niefunkcjonalne układy potrafią

6. Ekspozycja i położenie lokalu w budynku

Ekspozycja okien potrafi zmienić cenę o 5–12%. Najbardziej pożądane kierunki:

- południe,
- zachód,
- południowy zachód.



W mieszkaniach rodzinnych to jeden z kluczowych czynników decydujących o ich atrakcyjności. Ekspozycja i położenie lokalu w budynku mają bezpośredni wpływ na popyt, czynsze i cenę sprzedaży - dobre usytuowanie (np. jasne, ciche, z widokiem) podnosi wartość, a niekorzystne (ciemne, przy klatce, przy hałasie) ją obniża. Ekspozycja okien (północ/południe/wschód/zachód) wpływa na nasłonecznienie, koszty ogrzewania/chłodzenia i komfort użytkowania; mieszkania z korzystną ekspozycją zwykle osiągają wyższe ceny.

Położenie w pionie (piętro) determinuje dostęp do widoku, poziom hałasu ulicznego i koszty eksploatacji; parter może być tańszy z powodu mniejszej prywatności, wyższe piętra - droższe, jeśli winda i widok są atutem.

Położenie względem klatki i wejścia wpływa na komfort (przejścia, hałas, bezpieczeństwo) i popyt; lokale z balkonem częściej zyskują na wartości.

7. Dostęp do komunikacji

Komunikacja to czynnik, który w każdym większym zatłoczonym mieście rośnie na znaczeniu. Bliskość tramwaju i szybkiej kolei podmiejskiej, zwiększa wartość i skraca czas sprzedaży. Nowe linie tramwajowe i modernizacje infrastruktury potrafią zmienić percepcję dzielnicy w szybkim czasie.

8. Otoczenie i infrastruktura

Infrastruktura to szkoły, sklepy, parki, przychodnie, restauracje. Im więcej usług w zasięgu 10 minut pieszo, tym wyższa wartość nieruchomości. Kupujący w 2026 roku szczególnie cenią „miasta 15-minutowe” to model urbanistyczny, w którym większość codziennych potrzeb mieszkańca - praca, zakupy, szkoła, opieka zdrowotna, rekreacja - jest dostępna w maksymalnie 15 minut pieszo lub rowerem od domu; celem jest skrócenie czasu podróży, poprawa jakości życia i ograniczenie emisji.

9. Podaż i popyt w danej dzielnicy

Podaż i popyt decydują o dynamice cen.

Wartość nieruchomości rośnie, gdy popyt przewyższa podaż i spada lub stabilizuje się, gdy podaż przewyższa popyt. Popyt to liczba chętnych i ich zdolność do zakupu; podaż to liczba dostępnych ofert (mieszkań, domów, działek). Równowaga między nimi decyduje o kierunku zmian cen: nadmiar popytu prowadzi do presji cenowej w górę, nadmiar podaży - do obniżek lub stagnacji. Kluczowe czynniki, które mają wpływ na wartość nieruchomości

Dostępność finansowania: niższe stopy procentowe zwiększają zdolność kredytową i popyt; wyższe stopy go ograniczają.

Demografia i migracje: wzrost liczby mieszkańców lub napływ do miast zwiększa popyt lokalny. Koszty budowy i regulacje: droższe materiały, brak gruntów lub skomplikowane pozwolenia ograniczają podaż.

Polityka mieszkaniowa państwa i programy społeczne: dopłaty, ulgi podatkowe lub programy budowy wpływają na popyt i podaż.

Dzielnice z ograniczoną podażą nieruchomości to miejsca, w których ceny nieruchomości rosną szybciej niż te z dużą liczbą nowych inwestycji.

10. Zarządzanie budynkiem i koszty eksploatacji

Zarządzanie wpływa na wartość bardziej niż wielu sądzi. Dobrze działająca wspólnota oznacza:

- niższe koszty,
- lepszy stan techniczny,
- wyższe poczucie bezpieczeństwa.

Dobre zarządzanie budynkiem, kontrola kosztów eksploatacji i przemyślana polityka remontowa bezpośrednio podnoszą wartość rynkową i inwestycyjną nieruchomości; odwrotnie - zaniedbania i nieprzewidywalne koszty obniżają atrakcyjność, czynsze i cenę sprzedaży. Jak to działa - kluczowe mechanizmy

Stan techniczny i estetyka - regularna konserwacja i szybkie usuwanie usterek utrzymują budynek w dobrym stanie, co zwiększa popyt i pozwala żądać wyższych czynszów oraz ceny sprzedaży.

Koszty eksploatacji - niższe, przewidywalne koszty (np. dzięki efektywności energetycznej, optymalizacji dostawców) poprawiają wskaźniki zwrotu z inwestycji, co przekłada się na wyższą wycenę inwestycyjną.

Polityka remontowa - planowane, cykliczne remonty i modernizacje (z budżetem rezerwowym) zapobiegają degradacji i umożliwiają modernizację standardu, co zwiększa wartość użytkową i rynkową.

Kupujący coraz częściej pytają o fundusz remontowy i planowane inwestycje.

11. Stan prawny – czynnik, który może obniżyć wartość nawet o 50%

Stan prawny to jeden z najważniejszych elementów wyceny. Wada prawna może obniżyć wartość nieruchomości nawet do 1/2 jej wartości rynkowej – szczególnie gdy uniemożliwia normalne korzystanie z nieruchomości.

Najbardziej drastyczny przykład: Dom lub działka bez dostępu do drogi publicznej. Wartość takiej nieruchomości może spaść nawet o 50%, ponieważ:

- banki odmawiają finansowania,
- kupujący nie mogą legalnie dojechać do posesji,
- ustanowienie drogi koniecznej jest czasochłonne i kosztowne.

To nie teoria – to praktyka rzeczoznawców i dane z rynku, potwierdzone w raportach i analizach prawnych.

12. Trendy rynkowe i regulacje 2026

Trendy 2026 wpływają na wyceny bardziej niż w poprzednich latach. Najważniejsze zmiany:

- nowe plany ogólne gmin (wpływ na działki i zabudowę),
- rosnące koszty budowy,
- konieczność budowy schronów w budynkach wielorodzinnych
- większa rola energooszczędności,
- stabilizacja cen transakcyjnych po okresie dynamicznych wzrostów.

Prognozowany jest wzrost znaczenia technologii i zarządzania kosztami operacyjnymi, szczególnie w nowoczesnych budynkach.



WARTOŚĆ NIERUCHOMOŚCI TO MATEMATYKA, NIE MAGIA!

W 2026 roku cena mieszkania lub domu nie jest przypadkiem. To efekt 12 konkretnych czynników, które można zmierzyć, przeanalizować i wykorzystać w procesie sprzedaży lub zakupu.

Najważniejsze wnioski:

- Lokalizacja i mikro-lokalizacja to fundament.
- Stan prawny może zniszczyć wartość bardziej niż jakakolwiek wada techniczna.
- Dane transakcyjne są jedynym wiarygodnym źródłem realnych cen.
- Funkcjonalność i jakość życia są ważniejsze niż metraż.

ARTYKUŁ OPRACOWAŁ



BARTŁOMIEJ CHODĄŃ
DORADCA DS NIERUCHOMOŚCI
RZECZOZNAWCA MAJĄTKOWY



504345644



Bartłomiej.chodan@exppoland.pl



Kupujesz mieszkanie od dewelopera.

ALE KTO TAK NAPRAWDĘ ODPOWIADA ZA JEGO JAKOŚĆ?

Klient kupuje mieszkanie od dewelopera, ale jakość inwestycji często jest sumą decyzji podjętych dużo wcześniej – przede wszystkim wyboru generalnego wykonawcy.

Przez ponad 15 lat pracy na rynku nieruchomości zauważyłem, że kupujący bardzo dokładnie analizują markę dewelopera, lokalizację inwestycji, układ mieszkania czy standard części wspólnych. Znacznie rzadziej zadają pytanie, kto faktycznie buduje ich przyszłe mieszkanie.

To zaskakujące, ponieważ w wielu przypadkach właśnie odpowiedź na to pytanie może powiedzieć o inwestycji więcej niż najbardziej dopracowany folder sprzedażowy.



**OPRACOWANIE
KRZYSZTOF
TRZASKA**

Deweloper sprzedaje, wykonawca buduje.

Kupując sprzęt elektroniczny, samochód czy nawet meble, często zwracamy uwagę nie tylko na markę, ale również na miejsce produkcji.

Ta sama marka może korzystać z różnych zakładów produkcyjnych. Jedne słyną z wysokiej jakości i doskonałej organizacji, inne konkurują głównie ceną.

Na rynku nieruchomości działa podobny mechanizm.

Deweloper odpowiada za zakup gruntu, przygotowanie projektu, finansowanie inwestycji i sprzedaż mieszkań. Jednak za codzienną realizację budowy odpowiada generalny wykonawca.

To on organizuje plac budowy, zarządza pracownikami i podwykonawcami, odpowiada za harmonogram, jakość wykonania oraz terminowe zakończenie prac.

Dlatego marka dewelopera nie zawsze jest jedynym wyznacznikiem jakości inwestycji.

Porządek na budowie mówi więcej niż reklama.

Jednym z najbardziej zaskakujących wniosków, do których doszedłem przez lata obserwacji budów, jest to, że jakość często widać jeszcze przed ukończeniem inwestycji.

Mam tu na myśli zwykły porządek na placu budowy.

Tam, gdzie budowa jest dobrze zorganizowana, materiały składowane są we właściwy sposób, a prace przebiegają zgodnie z planem, zwykle również odbiory mieszkań przebiegają sprawniej.

Oczywiście nie jest to reguła bez wyjątków, ale wielokrotnie zauważałem zależność pomiędzy organizacją budowy a końcową jakością wykonania.

Porządek nie gwarantuje jakości, ale często świadczy o kulturze organizacyjnej firmy.



Termin oddania jest dla klienta ważniejszy niż liczba usterek.

Większość kupujących obawia się usterek wykrywanych podczas odbioru mieszkania.

Tymczasem z perspektywy klienta równie istotny, a często nawet ważniejszy jest termin oddania inwestycji. Zakup mieszkania wiąże się z planowaniem życia na kilka lat do przodu. Klienci sprzedają swoje dotychczasowe nieruchomości, organizują finansowanie, podpisują umowy najmu lub planują rozpoczęcie wynajmu zakupionego lokalu.

Jeżeli inwestycja opóźnia się o kilka miesięcy, generuje to dodatkowe koszty i stres. W skrajnych przypadkach problemy techniczne lub organizacyjne mogą prowadzić do opóźnień liczonych nie w miesiącach, ale w latach.

Dlatego jednym z najlepszych wskaźników jakości generalnego wykonawcy jest historia terminowo realizowanych projektów.

Najlepsi wykonawcy potrafią oddawać inwestycje zgodnie z harmonogramem, a czasem nawet kilka miesięcy przed planowanym terminem.

Nie każda budowa jest tak samo trudna.

Budowa osiedla na niezabudowanej działce jest wyzwaniem organizacyjnym.

Prawdziwym sprawdzianem kompetencji są jednak projekty realizowane w trudnych warunkach.

We Wrocławiu szczególne znaczenie mają inwestycje prowadzone w ścisłej zabudowie miejskiej, przy zabytkowych kamienicach, w sąsiedztwie Odry oraz na terenach o wysokim poziomie wód gruntowych.

To właśnie w takich miejscach doświadczenie generalnego wykonawcy ma największe znaczenie.

W ostatnich latach mieszkańcy Wrocławia mogli obserwować sytuacje, w których realizacja nowych inwestycji powodowała problemy dla sąsiednich budynków lub wymagała dodatkowych działań zabezpieczających. Takie przypadki pokazują, jak ważne jest doświadczenie firmy budowlanej przy prowadzeniu skomplikowanych projektów.

Podobnie wygląda sytuacja z garażami podziemnymi realizowanymi w pobliżu Odry. Wysoki poziom wód gruntowych sprawia, że błędy projektowe lub wykonawcze mogą ujawnić się dopiero po oddaniu budynku do użytkowania.



Dobry wykonawca to także dobry partner dla projektanta.

Kupujący często zakładają, że budynek powstaje dokładnie według projektu przygotowanego wiele miesięcy wcześniej.

W praktyce niemal każda większa inwestycja wymaga licznych zmian i uzgodnień w trakcie realizacji.

Pojawiają się nieprzewidziane warunki gruntowe, konieczność doprecyzowania rozwiązań technicznych, zmiany materiałowe lub dodatkowe zabezpieczenia wynikające z sytuacji zastanej na budowie.

Dlatego ogromne znaczenie ma współpraca pomiędzy projektantem a generalnym wykonawcą.

Najlepsi wykonawcy nie ograniczają się wyłącznie do realizacji dokumentacji. Potrafią przewidywać problemy, proponować rozwiązania i sprawnie współpracować z projektantami oraz nadzorem inwestorskim.

Dla klienta ten proces jest niewidoczny. Widzi jedynie efekt końcowy – budynek oddany zgodnie z planem lub inwestycję zmagającą się z kolejnymi przesunięciami terminów.

Zmiany lokatorskie też wiele mówią o wykonawcy.

Ciekawym wskaźnikiem organizacji budowy jest również podejście do zmian lokatorskich.

Wprowadzenie zmian w instalacjach, układzie ścian czy punktach elektrycznych wymaga dobrej koordynacji prac.

Niektórzy wykonawcy ograniczają takie możliwości do minimum, traktując je jako utrudnienie przy realizacji dużego projektu.

Firmy dobrze zarządzające procesem budowy częściej potrafią pogodzić oczekiwania klientów z wymaganiami harmonogramu.

Dlaczego niektórzy deweloperzy cieszą się lepszą opinią?

Na rynku można znaleźć deweloperów, którzy od lat kojarzeni są z dobrą jakością wykonania i terminowym oddawaniem inwestycji.

Moim zdaniem bardzo często nie jest to przypadek.

Za sukcesem takich projektów stoi zwykle konsekwentna polityka wyboru sprawdzonych generalnych wykonawców oraz wieloletnia współpraca z partnerami, którzy potrafią realizować nawet najbardziej wymagające inwestycje.

W branży budowlanej istnieją firmy, które wielokrotnie udowodniły swoje kompetencje przy realizacji trudnych projektów infrastrukturalnych, mieszkaniowych czy śródmiejskich. To właśnie takie doświadczenie buduje przewagę konkurencyjną inwestycji na długo przed rozpoczęciem sprzedaży mieszkań.

Dwa pytania, które warto zadać przed zakupem.

Przed zakupem mieszkania większość klientów pyta:

„Kto jest deweloperem?”

To ważne pytanie.

Ale równie ważne jest drugie:

„Kto jest generalnym wykonawcą?”



Warto sprawdzić jego wcześniejsze realizacje, doświadczenie przy trudnych projektach, historię terminowości oraz opinie dotyczące jakości wykonania.

Bo ostatecznie klient nie kupuje wizualizacji ani reklamy.

Kupuje przekonanie, że w określonym terminie odbierze klucze do mieszkania, które zostało dobrze zaprojektowane i równie dobrze wykonane.

A za to w dużej mierze odpowiada właśnie generalny wykonawca.

**ŚWIADOMY KUPUJĄCY PATRZY DALEJ NIŻ
NA CENĘ I WIZUALIZACJE.**

**WIE, ŻE JAKOŚĆ INWESTYCJI ZACZYNA SIĘ
NA DŁUGO PRZED ODBIOREM KLUCZY.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁ

KRZYSZTOF TRZASKA

EKSPERT DS. NIERUCHOMOŚCI
EXP POLSKA | TRZASKA PROPERTY



723 986 306



krzysztof.trzaska@exppoland.pl

Влюбиться в квартиру в Варшаве?

ЛЕГКО. А ВОТ НЕ НАСТУПИТЬ НА ГРАБЛИ, О КОТОРЫХ ВЫ ДАЖЕ НЕ ЗНАЛИ, - НАМНОГО СЛОЖНЕЕ

Покупка недвижимости - это решение, в котором ошибиться легко даже у "себя дома". А теперь представьте то же самое, но без знания языка в совершенстве, без понимания местных законов, ценообразования и районов, которые реально важны для жизни, и без польской кредитной истории за спиной. Цена ошибки в такой ситуации растёт многократно. Мы задали несколько вопросов Руслану Шутько, риелтору eXp Realty в Варшаве, который уже много лет сопровождает сделки русскоязычных клиентов - и попросили его без купюр рассказать, на чём обычно горят русскоязычные покупатели.



**OPRACOWANIE
RUSŁAN SHUTSKO**

ЧЕГО У ИНОСТРАНЦА НЕТ, А У ПОЛЯКА ЕСТЬ - И ЭТО НЕ ПРО ДЕНЬГИ

Руслан, с чем на самом деле сталкивается иностранец при покупке квартиры в Варшаве - и с чем не сталкивается поляк?

Руслан: Так на самом деле технически сделка одна и та же - что для поляка, что для приезжего. Но как известно, «дьявол кроется в деталях».

PESEL, например. Звучит как формальность и банальность, а на деле без него не открыть счёт нормально, не подключить интернет. У многих моих клиентов на старте его просто нет, и я всегда говорю: займемся PESEL в первую неделю поиска квартиры, а не за три дня до сделки, когда нотариус уже назначил дату и отступать некуда. Но скорее это редкость, потому что большинство это делают для трудового договора.

Дальше язык. Казалось бы, сейчас эра AI: закинул текст в переводчик - и вроде бы всё понятно. Но недопонимания на уровне формальностей всё равно появляются. И просто банального непонимания того, что поляку очевидно. А самая большая проблема в том, что нотариус по закону обязан убедиться, что вы понимаете каждое слово в акте. Бытовой польский тут не спасёт: юридический текст - это другой уровень, и присяжного переводчика приглашать придётся, даже если вы прекрасно болтаете на рынке и в кафе. Это лишние несколько сотен злотых и лишний звонок, который нужно сделать заранее, а не в панике за два дня до подписания.

И, конечно, деньги из-за границы. Перевести / перевезти может брат, сват, мама, папа - неважно: тут как в той поговорке - "без бумажки ты букашка, а с бумажкой человек". Банк не постесняется попросить официальный документ, переведённый присяжным переводчиком. Именно с этого я обычно начинаю работу с заграничным клиентом: трудовой договор, документы о продаже недвижимости за границей или здесь - что угодно, что объясняет происхождение денег. Без этого не берусь за поиск.

ИПОТЕКА ДЛЯ ИНОСТРАНЦА: ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ СМОТРИТ БАНК

Руслан: На первом месте, независимо от гражданства - консультация с кредитным консультантом. Договор трудоустройства, налоговые декларации или показатели ведения бизнеса. И, конечно, это не вопрос одного месяца, а минимум полгода. Иногда стандартный первоначальный взнос должен быть больше общепринятых 20%.

Пример из последнего поиска дома для семьи из Беларуси: карта pobytu одного из супругов была короче года, если точнее - 10 месяцев. Банк дал согласие на кредит при первоначальном взносе 30%. Это скорее вопрос индивидуальный, которым занимается кредитный консультант, специализирующийся именно на таких деталях. И важно понимать: банковская политика по таким клиентам меняется чуть ли не каждый квартал, и универсального ответа «на полгода вперед» здесь просто не существует

КАК ВЫБРАТЬ РАЙОН, ЕСЛИ ВАРШАВА или другой город - это GOOGLE MAPS

Руслан: Локация - это больше, чем адрес на бумаге. А для человека, который не прожил здесь десять лет, выбор сложнее вдвое: у вас просто нет того внутреннего чутья на город, которое появляется только с годами.

Первая ловушка, в которую попадают почти все - «синдром безопасной капсулы». Возникает соблазн осесть там, где уже живет русскоязычная диаспора. Логика понятна: знакомая речь, садик с понятным языком, проще найти своих. Но на деле это означает, что вы физически переехали в Польшу, а ментально остались дома. Я всегда советую балансировать и смотреть шире - туда, где живут поляки и экспаты со всего мира. Это дает совершенно другую скорость адаптации. Вторая проблема - мифы. Мне регулярно приходится «бодаться» с клиентами, которые приходят со святой уверенностью в правоте фразы: «А вот мой друг сказал...». Друг мог купить квартиру пять лет назад, в другом бюджете и под другие задачи. Я всегда настаиваю: забудьте чужие форумы. Мы берем кофе, едем в район, ходим ногами и проверяем всё сами.

Личный пример: я уже три года живу на Праге-Пулноц в Варшаве. В интернете об этом районе до сих пор пишут страшные сказки из девяностых. Мой личный вердикт как жителя и как риелтора - район классный, динамичный и очень перспективный. Слухи редко имеют отношение к реальности.

И еще три жестких правила для иммигранта и не только при выборе локации:

Транспорт проверяется только ногами и в час пик. Фраза девелопера «10 минут до центра» в Варшаве может означать 10 минут на вертолете. На деле это окажется пробежка до трамвая, две пересадки и вечная пробка. Оцените этот маршрут в 8:30 утра во вторник.

Школа диктует адрес. Если у вас дети и вы целитесь в международные школы, помните: их в Варшаве не так много. Логичнее сначала выбрать школу, а уже вокруг нее искать жилье. Иначе ваша жизнь превратится в бесконечную работу водителем.



О каких дополнительных расходах иностранец чаще всего даже не догадывается?

Руслан: Большинство покупателей из-за рубежа закладывают в бюджет только цену квартиры и, возможно, ремонт. Когда я открываю им на встрече эксель реальных расходов на сделку, обычно наступает минутная пауза. Некоторые клиенты потом говорят, что я «очень осторожный риелтор», но поверьте — лучше узнать все цифры на берегу, чем судорожно искать деньги перед подписанием акта.

Поляк с детства слышит про налог РСС (налог на гражданско-правовые сделки) в размере 2% от стоимости недвижимости. Для иностранца это часто шок: «Я плачу государству 20 или 30 тысяч злотых просто за то, что покупаю жилье?».

На вторичном рынке вы тоже можете получить освобождение, но только если это ваша самая первая квартира в жизни.

И вот тут как раз включается моя «чрезмерная осторожность», из-за которой со мной спорят. Многие считают, что правило первой квартиры касается только недвижимости в Польше. Мол, если у меня есть три квартиры в Минске или в Киеве, то в Варшаве это всё равно «первый объект». Это опасное заблуждение. Налоговая проверяет факт владения имуществом в принципе. И если этот факт вскроется, вам доначислят и налог, и штраф. Так что да, я осторожен. Но я осторожен с вашими деньгами.

Помимо РСС, есть еще две статьи расходов, которые на вторичке всегда вылезают неожиданно: Такса нотариуса и судебные пошлины. Это не фиксированная стоимость чашки кофе. Это процент от стоимости квартиры, закрепленный законом, плюс оплата за каждую официальную выписку, за внесение записей в Księga Wieczysta (поземельную книгу) и куча мелких административных сборов. В сумме это всегда выливается в тысячи злотых.

Присяжный переводчик (Tłumacz przysięgły). Не большая сумма, но все же.

Как опытный риелтор в Варшаве, скажешь ли ты клиенту в лицо: «Пожалуйста, не покупайте это»?

Руслан: Скажу, и делал это не раз. Иногда это звучит очень грубо :). Но репутация и рекомендации стоят дороже одной сиюминутной комиссии. Когда я вижу, что клиент поддался эмоциям и совершает глупость, моя работа - выключить у него гормоны счастья и включить холодный бизнес-расчет.



Я однозначно скажу жесткое «стоп» в четырех ситуациях:

1. Проблемный статус земли под домом. В Варшаве (особенно в таких районах, как Прага или Мокотув) до сих пор тянутся шлейфы историй с *użytkowanie wieczyste* (бессрочным пользованием) и неурегулированными правами на землю. Сценарий простой: если с землей под зданием не всё в порядке, вы не сможете открыть поземельную книгу (*Księga Wieczysta*), а банк под такой объект никогда не даст кредит. Купить такую квартиру за наличные — это добровольно запереть свои деньги в бетонной ловушке, которую потом будет практически невозможно продать.
2. Скрытая экономика кооперативных квартир (*Spółdzielcze własnościowe prawo*). Видите на Otodom сказочную цену за квадратный метр? Не спешите радоваться. Мы запрашиваем справку из кооператива (*spółdzielnia*), и на свет вылезают миллионные долги дома за какую-нибудь термомодернизацию. В итоге ежемесячный административный платеж (*czynsz*) оказывается таким конским, что вам будет дешевле арендовать пентхаус в центре города, чем содержать эту «выгодную» покупку.
3. Финансовый овердрафт. Когда покупка планируется «впритык», под ноль, без минимальной подушки безопасности - я против. Если малейшее изменение процентной ставки по кредиту, задержка ремонта на два месяца или банальная замена труб могут обанкротить вашу семью, я прямо предложу снизить аппетиты и посмотреть варианты скромнее.
4. Банально - это не соответствует вашим реальным потребностям. Человек приходит и говорит: «Хочу квартиру на Срудместе, потому что там атмосферно». А у самого трое детей, которым нужны школы, парки и тишина, а не посиделки в модных крафтовых барах. В таких случаях я мягко, но настойчиво возвращаю людей в реальность. Влюбляться нужно в образ жизни, который дает квартира, а не в кирпичные стены.

По чем ты узнаешь, что недвижимость хорошо оценена, и как оцениваешь текущую ситуацию на рынке?

Магии здесь нет - есть жесткая аналитика. В первую очередь я смотрю не на объявления в интернете, а на реальные транзакционные цены аналогичных квартир в том же районе. Я препарирую каждый объект по ключевым параметрам: цена за квадратный метр, износ здания, стандарты отделки, расположение окон по сторонам света и, что критически важно, финансовое состояние жилищного кооператива (*spółdzielnia*) или товарищества (*wspólnota*). Только это дает понимание, находится ли цена в разумных рыночных рамках.

Дополнительно я всегда держу руку на пульсе локальных трендов: отслеживаю разницу между ценой предложения и ценой реальной сделки, динамику роста, а также текущий баланс спроса и предложения в конкретной локации.

Если говорить о рынке Варшавы прямо сейчас, в 2026 году, мы наблюдаем фазу умеренного спроса. После периода агрессивного, почти аномального ралли цен, наступило ощутимое торможение. Мы вошли в фазу стабилизации и очень умеренного, здорового роста. Именно поэтому текущий момент идеален для покупки недвижимости в Варшаве: рынок перестал быть хаотичным, он стал прогнозируемым.

Но скажу честно: даже если моя комплексная аналитика показывает, что цена на объект адекватная или даже откровенно привлекательная - я всё равно иду на переговоры. На варшавском рынке недвижимости не торговаться — это преступление против собственного бюджета. Сбивать цену или выбивать лучшие условия для клиента - это мой базовый рефлекс, независимо от стартового ценника.

Именно поэтому я часто предлагаю клиентам win-win схему: фиксированный процент от суммы, которую мне удастся скинуть во время торга. Всё честно: мы делим общую победу. Мой азарт переговорщика напрямую конвертируется в чистую экономию в вашем кармане.

По чем ты узнаешь, что недвижимость хорошо оценена, и как оцениваешь текущую ситуацию на рынке?

Магии здесь нет - есть жесткая аналитика. В первую очередь я смотрю не на объявления в интернете, а на реальные транзакционные цены аналогичных квартир в том же районе. Я препарировать каждый объект по ключевым параметрам: цена за квадратный метр, износ здания, стандарты отделки, расположение окон по сторонам света и, что критически важно, финансовое состояние жилищного кооператива (spółdzielnia) или товарищества (wspólnota). Только это дает понимание, находится ли цена в разумных рыночных рамках.

Дополнительно я всегда держу руку на пульсе локальных трендов: отслеживаю разницу между ценой предложения и ценой реальной сделки, динамику роста, а также текущий баланс спроса и предложения в конкретной локации.

Если говорить о рынке Варшавы прямо сейчас, в 2026 году, мы наблюдаем фазу умеренного спроса. После периода агрессивного, почти аномального ралли цен, наступило ощутимое торможение. Мы вошли в фазу стабилизации и очень умеренного, здорового роста. Именно поэтому текущий момент идеален для покупки недвижимости в Варшаве: рынок перестал быть хаотичным, он стал прогнозируемым.

Но скажу честно: даже если моя комплексная аналитика показывает, что цена на объект адекватная или даже откровенно привлекательная - я всё равно иду на переговоры. На варшавском рынке недвижимости не торговаться — это преступление против собственного бюджета. Сбивать цену или выбивать лучшие условия для клиента - это мой базовый рефлекс, независимо от стартового ценника.

Именно поэтому я часто предлагаю клиентам win-win схему: фиксированный процент от суммы, которую мне удастся скинуть во время торга. Всё честно: мы делим общую победу. Мой азарт переговорщика напрямую конвертируется в чистую экономию в вашем кармане.



Руслан, а что ты посоветуешь, если у покупателя просто нет денег на оплату услуг риелтора?

Руслан: Честный вопрос заслуживает честного ответа. Если ваш бюджет подрезан под корень и вы решились на самостоятельную покупку, я не буду запугивать вас байками. Купить квартиру самому в Польше можно. Вот три правила, которые спасут ваши деньги и нервы:

1. Не экономьте на нотариусе. Нотариус в Польше — это лицо государства, несущее жесткую юридическую ответственность. Если у вас нет риелтора, найдите авторитетную, независимую нотариальную контору с безупречной репутацией. Принесите им документы на квартиру и номер Księga Wieczysta (поземельной книги) до подписания предварительного договора (Umowa przedwstępna) и передачи задатка. Пусть они проверят объект на предмет скрытых ипотек, арестов или пожизненных прав третьих лиц (służebność).
2. Нанимайте эксперта на аутсорс или на доведение сделки. Вам не обязательно платить за полный цикл поиска, если бюджет ограничен. Заплатите за разовую консультацию или наймите брокера только на этап юридического сопровождения и оформления. Обязательно закажите технический аудит стен, вентиляции и проводки перед покупкой. Потратить несколько сотен злотых на инженера с тепловизором — это в сотни раз дешевле, чем разгребать скрытые дефекты после сделки.
3. Внимание: разрушаю главный миф о «бесплатной» покупке. Запомните базовое правило польского рынка: если вы нашли квартиру сами, но ее продает агентство, которое берет комиссию с двух сторон (и с продавца, и с покупателя) - вы ничего не экономите. Но при этом этот агент играет на стороне продавца, а не вашей.

Помните, что если вы попадете на агента, который берет с двух сторон, но при этом сотрудничает с другими брокерами (а в eXp мы работаем именно так) - за те же самые деньги вы можете нанять своего брокера. Он доведет вашу сделку от А до Я, защитит ваши интересы и будет сражаться за вас как лев. Еще и будет торговаться, чтобы вы сэкономили!

Руслан Шутько - международный эксперт по недвижимости eXp Realty. Безопасные сделки, прагматичная аналитика и бескомпромиссная защита интересов русскоязычных клиентов.



ARTYKUŁ OPRACOWAŁ

RUSŁAN SHUTSKO
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI



695 605 327



RUSLAN.SHUTSKO@EXPPOLAND.PL

Zakup mieszkania w Warszawie

OCZAMI ROSYJSKOJĘZYCZNEGO KUPUJĄCEGO.

Powyższy artykuł ukazuje się po rosyjsku, bo jego adresatem są rosyjskojęzyczni klienci szukający mieszkania w Warszawie. Dla polskich czytelników przygotowaliśmy krótkie streszczenie - warto je przeczytać, bo pokazuje, z jak innej perspektywy tę samą transakcję widzi ktoś, kto kupuje mieszkanie w obcym kraju, bez znajomości lokalnych realiów i bez polskiej historii kredytowej.



**OPRACOWANIE
RUSŁAN SHUTSKO**

Bohaterem rozmowy jest Ruslan Shutsko, ekspert eXp Realty w Warszawie, który od lat prowadzi transakcje dla klientów zza granicy. W formie wywiadu odpowiada na pytania, które najczęściej pojawiają się właśnie na etapie „chcę kupić mieszkanie w Polsce, ale nie wiem, od czego zacząć”.

Pierwszy wątek dotyczy formalności, do których przeciętny Polak zwykle nie przywiązuje uwagi. Numer PESEL jest potrzebny choćby do założenia konta w banku. Wskazany jest również tłumacz przysięgły przy akcie notarialnym, ze względu na to, że notariusz musi mieć pewność, że kupujący rozumie każde słowo umowy. Należy również przedstawić źródło dochodu, na przykład, w postaci przelewów, które bank dokładnie sprawdza pod kątem pochodzenia środków.

Drugi temat to kredyt hipoteczny. Polska historia kredytowa świeżo przybyłego klienta po prostu nie istnieje dla banku - zaczyna on od zera. Banki oczekują stabilnej umowy o pracę, legalnego pobytu z odpowiednim zapasem czasowym i często wyższego wkładu własnego niż standardowe 20%. Ruslan opisuje konkretny przypadek: rodzina z Białorusi z kartą pobytu ważną jeszcze przez 10 miesięcy dostała kredyt przy wkładzie własnym na poziomie 30%.

W dalszej części rozmowa schodzi na wybór dzielnicy bez znajomości miasta od środka. Ruslan przestrzega przed „syndromem bezpiecznej bańki” - osiedlaniem się wyłącznie wśród rosyjskojęzycznej diaspory, co w praktyce spowalnia integrację ze społecznością. Radzi sprawdzać dojazd pieszo, w godzinach szczytu, zamiast ufać mapie i zwraca uwagę na dostępność szkół międzynarodowych, jeśli Klient ma dzieci.

Nie brakuje też twardych liczb - sekcja o ukrytych kosztach tłumaczy podatek PCC (2% wartości nieruchomości) i zasady zwolnienia z niego, które przysługuje wyłącznie przy zakupie pierwszego mieszkania w życiu, także jeśli Kupujący posiadał wcześniej nieruchomość za granicą. To szczegół prawny, o którym rzadko się pamięta, a który może kosztować Kupującego dodatkowe kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Ruslan opowiada również, w jakich sytuacjach sam odradza klientowi zakup - m.in. przy problematycznym statusie gruntu pod budynkiem, zadłużonej spółdzielni mieszkaniowej czy budżecie bez żadnej finansowej poduszki bezpieczeństwa - oraz jak ocenia, czy dana cena jest uczciwa, opierając się na realnych cenach transakcyjnych, a nie tylko ofertowych. Na koniec radzi, co zrobić, gdy klienta nie stać na usługi pośrednika, obalając po drodze popularny mit „darmowego zakupu”.

Zrozumienie zamiast schematów.

**JAK MĄDRZE WSPÓŁPRACOWAĆ Z INWESTORAMI.
HISTORIA Z MRĄGOWA.**

Słowo „inwestor” na rynku nieruchomości często budzi niepokój i skrajne emocje. Dla niektórych to chłodny, bezwzględny łowca okazji, który kupuje mieszkania za bezcen. Dla innych - wymarzony partner, podejmujący decyzje w mgnieniu oka. Jednak z mojego doświadczenia wynika, że prawda jest o wiele ciekawsza i bardziej złożona.



**OPRACOWANIE
NATALIA RAJ**

W praktyce inwestorzy nie są jedną, jednorodną grupą, ale osobami o bardzo odmiennych wizjach, celach i potrzebach. Jako profesjonalna pośredniczka wiem, że kluczem do sukcesu nie jest po prostu znalezienie przypadkowego „kupca z gotówką”, ale znalezienie złotego środka - dopasowanie modelu współpracy do konkretnej przestrzeni i, co najważniejsze, do Twoich osobistych oczekiwań.

Jedna, wyjątkowa przestrzeń - wiele możliwości

Opowiem Wam pewną bardzo pouczającą historię z urokliwego Mrągowa. Zajmowałam się tam sprzedażą mieszkań, które - delikatnie mówiąc - potrzebowało dużo czułości... czyli generalnego remontu. Zazwyczaj w takiej sytuacji właściciel staje przed trudnym wyborem: wziąć na swoje barki stresujący remont, albo ze smutkiem drastycznie obniżyć cenę, czekając na cud.

My postanowiłyśmy pójść inną, znacznie ciekawszą drogą. Właściciel absolutnie pragnął uniknąć wielomiesięcznego stresu związanego z pracami budowlanymi. Z kolei pokazywanie tego mieszkania na ogólnodostępnych portalach, gdzie musiałoby konkurować z pachnącymi nowością apartamentami, praktycznie skazywało sprzedaż na niepowodzenie.

Dlatego skierowałyśmy ofertę równolegle do zaufanego grona wyselekcjonowanych inwestorów. Dlaczego to zadziałało? Ponieważ zaproszony inwestor spojrzał na to miejsce zupełnie inaczej niż tradycyjny kupujący. Nie oceniał surowo zniszczonego wyposażenia czy starych kafelków, ale z fascynacją odkrywał potencjał przestrzeni i możliwości, jakie daje zmiana układu pomieszczeń. Ta niezwykła umiejętność dostrzegania ukrytego potencjału pozwoliła nam gładko, sprawnie i bezstresowo sfinalizować sprzedaż.



Odczarujemy mity. Z kim tak naprawdę tworzymy relacje?

Wokół inwestorów narosło wiele krzywdzących mitów - zwłaszcza ten najbardziej szkodliwy, że zawsze chcą tylko tanio kupić, pospiesznie odmalować i sprzedać z zyskiem (robiąc tzw. flipa). W rzeczywistości mamy do wyboru szerszą paletę możliwości. Z kim więc możemy budować współpracę?

- Opiekunowie portfeli najmu: Szukają miejsc, które staną się bezpiecznym domem dla najemców, dając im stabilny dochód na lata. Często chętnie wybierają nieruchomości już po remoncie, gotowe do wynajęcia.
- Poszukiwacze ukrytego piękna (łowcy add-value): Osoby o niezwykłej wyobraźni przestrzennej. Potrafią wydobyć z nieruchomości cały potencjał, genialnie zmieniając układ funkcjonalny czy adaptując nieużywane dotąd zakamarki.
- Partnerzy do wspólnych projektów (Joint Venture): Inwestorzy, którzy z radością łączą siły z Tobą jako właścicielem, by wspólnie stworzyć coś wyjątkowego.
- Wspierający finansowo (finansujący remonty): Model, w którym inwestor otacza projekt opieką kapitałową, a po odnowieniu i sprzedaży wspólnie i sprawiedliwie dzielcie się owocami tej pracy.
- Kupcy pakietowi: Osoby z większym kapitałem, potrafiące zaopiekować się kilkoma nieruchomościami jednocześnie.

Zrozumienie, z kim siadamy do wspólnego stołu i jakie są jego cele, to absolutna podstawa udanej relacji.

Tvoja bezpieczna przestrzeń: Sprzedaż dyskretna i relacje na odległość

Sukces z Mrągowa pokazuje, jak bezcenna jest staranne pielęgnowana, lojalna baza inwestorów.

Dzięki niej nie musimy zawsze wystawiać Twojej nieruchomości na widok publiczny. Sprzedaż typu off-market (skierowana do zaufanej grupy, bez publikacji w internecie) daje mnóstwo spokoju. Skracą cały proces do minimum i chroni Twoją prywatność przed przypadkowymi "turytami" nieruchomościowymi.

Oczywiście, zawsze możemy połączyć to z klasyczną sprzedażą - to po prostu kolejne narzędzie, by w pełni zadbać o Twoje interesy.

W tej mrągowskiej historii jest jeszcze jeden, fascynujący detal!

Całą tę transakcję poprowadziłyśmy niemal całkowicie zdalnie, z zaisza biura w Warszawie.

Dzielące nas ponad 200 kilometrów mogłoby wydawać się barierą nie do przejścia, ale profesjonalny inwestor nie potrzebuje dziesięciu wycieczek do zrujnowanego lokalu. Wystarczy mu twarde dane, precyzyjne zdjęcia i szczerza rozmowa o potencjale. To dowód na to, że przy zaufanej bazie kontaktów granice geograficzne po prostu dla mnie znikają.

Indywidualne podejście. Twoja historia jest najważniejsza.

Czego uczy nas to doświadczenie? Tego, że w dzisiejszym świecie nieruchomości nie ma jednego, uniwersalnego szablonu. Każdy dom jest inny i każdy z nas nosi w sercu inne marzenia, ograniczenia i cele. Dlatego zamiast pytać z niepokojem „czy warto to remontować?”, wspólnie zastanówmy się: „jaki model współpracy da Ci w tej sytuacji największy spokój, wartość i satysfakcję?”.

Dzisiaj moja rola to nie tylko zrobienie zdjęć, wrzucenie ogłoszenia na portale i trzymanie się wyświechtanych schematów. Jestem Twoim zaufanym doradcą i strategiem. Dzięki technologiom dostępnym w eXp oraz relacjom z inwestorami z całej Polski odległość nie ma dla mnie żadnego znaczenia. Niezależnie od tego, czy Twoja nieruchomość znajduje się w tętniącym życiem mieście, nad morzem, w górach czy w małej miejscowości - otoczę ją taką samą troską.

Jeśli masz nieruchomość, która wymaga nieszablonowego podejścia i pragniesz oddać ją w ręce kogoś, kto w pełni wsłucha się w Twoje potrzeby – zapraszam Cię do rozmowy. Wspólnie znajdziemy ścieżkę, która będzie dla Ciebie absolutnie najlepsza i najbardziej komfortowa.

**CZASEM NAJLEPSZYM KUPUJĄCYM
NIE JEST PIERWSZY ZAINTERESOWANY.**

**JEST NIM TEN, KTÓRY POTRAFI DOSTRZEĆ POTENCJAŁ TAM,
GDZIE INNI WIDZĄ TYLKO PROBLEM.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

NATALIA RAJ
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI

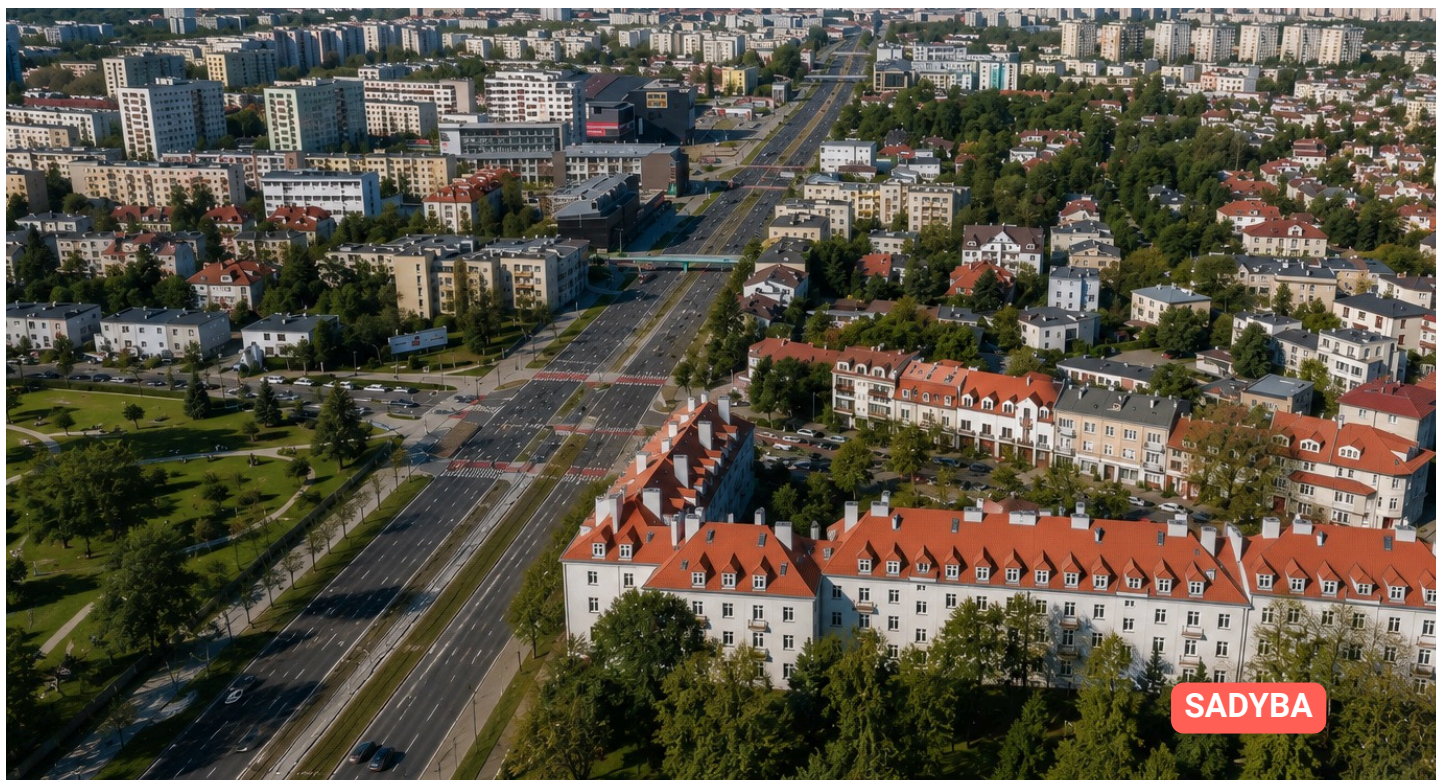


507 502 056



natalia.raj@exppoland.pl

Zobacz nad czym aktualnie pracuję
<https://natalia-raj.exppoland.pl/>



SADYBA

ODKRYWAMY

POTENCJAŁ WYJĄTKOWYCH DZIELNIC



DOLNY MOKOTÓW

DOLNY MOKOTÓW, SADYBA I STEGNY.

PRZEWODNIK PO MOIM UKOCHANYM
FRAGMENTE WARSZAWY



OPRACOWANIE
MARTA SARBA

Są miejsca w Warszawie, które można opisać liczbami. Ceną za metr kwadratowy, odległością od centrum czy liczbą nowych inwestycji. I są takie, których nie da się zamknąć wyłącznie w tabelach i statystykach.

Dla mnie takim miejscem jest Dolny Mokotów – a szczególnie Sadyba, Sielce i Stegny.

Zawodowo patrzę na nieruchomości bardzo analitycznie. Sprawdzam dokumenty, układy mieszkań, stan budynków, potencjał najmu, ceny transakcyjne, słabe punkty lokalizacji i to, jak dana nieruchomość może zachować się przy późniejszej sprzedaży.

Ale prywatnie wiem też, że mieszkania nie kupuje się wyłącznie kalkulatorem. Kupuje się codzienność. Drogę po kawę. Spacer z psem. Sklep pod domem. Zieleń za oknem. Sąsiedztwo, do którego chce się wracać. Dlatego ten artykuł jest przewodnikiem po Dolnym Mokotowie, Sielcach, Sadybie i Stegnach napisanym z dwóch perspektyw: pośredniczki nieruchomości, która pomaga klientom kupować i sprzedawać mieszkania w Warszawie, oraz osoby, która ma do Sadyby i Stegien osobistą słabość.

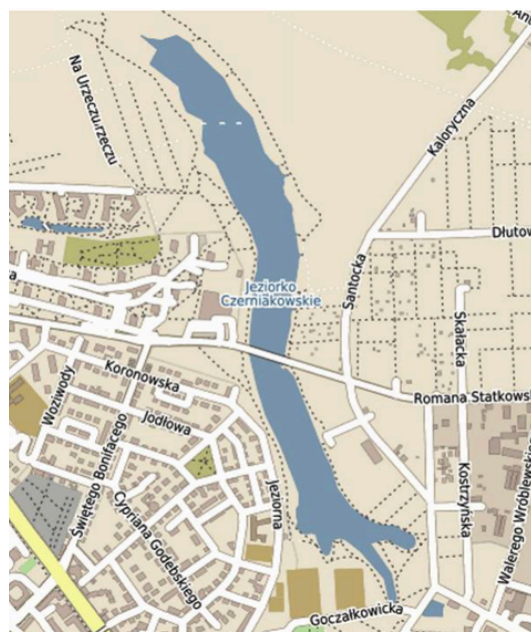
W nieruchomościach precyzja ma znaczenie. Dwie nieruchomości oddalone od siebie o kilkaset metrów mogą mieć zupełnie inną wartość, potencjał i grupę kupujących.

Dolny Mokotów nie jest jedną oficjalną jednostką administracyjną. To raczej potoczne określenie części Mokotowa położonej niżej względem skarpy warszawskiej. W codziennym języku obejmuje między innymi Sielce, Czerniaków, Sadybę, Stegny, Siekierki i Augustówkę.

W tym artykule skupiam się na trzech obszarach, które najczęściej interesują osoby szukające mieszkań w tej części Warszawy:

- Sielce
- Sadyba
- Stegny

Każde z tych miejsc ma inną energię. Sielce są bliżej centrum i mają bardziej miejski rytm. Sadyba jest bardziej zielona, willowa i kameralna. Stegny są praktyczne, rodzinne i coraz lepiej skomunikowane.



SIELCE

Sielce to lokalizacja dla osób, które chcą mieszkać blisko centrum, ale niekoniecznie w samym Śródmieściu. To część Mokotowa z dużą liczbą warstw: są tu powojenne bloki, starsze kameralne budynki, nowe apartamentowce, lokalne sklepy, Park Sielecki, bliskość Łazienek Królewskich, rejon Chełmskiej, Gagarina i coraz ważniejsza komunikacja tramwajowa.

Przy zakupie trzeba tu patrzeć bardzo konkretnie. Samo hasło „Sielce” nie wystarczy. Lokal przy cichej ulicy i lokal przy dużej arterii będą zupełnie innymi produktami rynkowymi.

SADYBA

Sadyba to dla mnie jeden z najbardziej wyjątkowych fragmentów Mokotowa. Ma zupełnie inny klimat niż typowe wielkomiejskie osiedla. Kojarzy się z zielenią, willami, Jeziorkiem Czerniakowskim, ulicą Powsińską, Fortem Czerniaków, Sadybą Oficerską i spokojniejszym tempem życia.

To miejsce, w którym Warszawa nadal jest miastem, ale jednocześnie robi się bardziej oddechowa.

Dla wielu kupujących Sadyba jest kompromisem między prestiżem Mokotowa, dostępem do usług i potrzebą życia bliżej zieleni.

Sadyba ma bardziej willowy i zielony charakter, choć nie oznacza to, że są tu wyłącznie domy.

Na rynku pojawiają się mieszkania w starszych budynkach, lokale w kameralnych inwestycjach, apartamenty oraz nieruchomości z segmentu premium.

Dla kupujących ważne jest rozróżnienie między Sadybą willową, Sadybą bliżej centrum handlowego i Sadybą bliżej Jeziorka Czerniakowskiego. To niby jedna okolica, ale zupełnie inne doświadczenie życia.

STEGNY

Stegny są często niedoceniane przez osoby, które patrzą tylko na pierwsze skojarzenie z dużymi osiedlami mieszkaniowymi. A moim zdaniem to duży błąd. Stegny mają coś, czego w Warszawie coraz częściej brakuje: funkcjonalność.

Jest tu dużo zieleni między budynkami, sensowna infrastruktura codzienna, szkoły, przedszkola, sklepy, miejsca do spacerów i dobra baza mieszkań rodzinnych. Po uruchomieniu nowej komunikacji tramwajowej znaczenie Stegien na mapie Mokotowa wzrosło jeszcze bardziej.

Stegny to przede wszystkim duże osiedla mieszkaniowe, w tym zabudowa z wielkiej płyty, ale także nowe inwestycje. Największą zaletą starszych Stegien jest funkcjonalność osiedla. Budynki często stoją wśród zieleni, a przestrzeń między nimi daje więcej oddechu niż wiele nowych inwestycji.

Największym wyzwaniem jest stan techniczny konkretnego budynku, windy, instalacje, akustyka i jakość części wspólnych.



Historia i charakter

Historia Sielc, Sadyby i Stegien nie jest jednorodna. To trzy różne opowieści, które spotykają się pod jednym adresem: Mokotów.

Sielce mają korzenie dawnej osady i folwarku. Z czasem zostały włączone w rozwój Warszawy, a po wojnie mocno zmieniły swój charakter.

Sadyba ma bardziej charakterystyczną tożsamość. Jej historia wiąże się z Fortem IX Czerniaków oraz ideą miasta ogrodu. Do dziś widać tam ten ślad: wille, mniejsze ulice, ogrody, stara zieleń i kameralność.

Stegny kojarzą się z dużym powojennym osiedlem mieszkaniowym. To miejsce projektowane z myślą o codziennym życiu: mieszkaniach, szkołach, przedszkolach, sklepach i terenach między budynkami.

Dzisiaj ta urbanistyka ma swoje ograniczenia, ale ma też ogromne zalety.

Komunikacja

Komunikacja jest jednym z najważniejszych argumentów dla tej części Mokotowa. Przez lata Sadyba i Stegny były mocno zależne od autobusów. Dziś, dzięki rozwojowi tramwaju w kierunku Wilanowa i Stegien, ta część miasta zyskała nową jakość.

Nowe połączenia tramwajowe wzdłuż osi Gagarina, Sobieskiego i św. Bonifacego zmieniły odbiór lokalizacji. Dla mieszkańców oznacza to wygodniejszy dojazd do centrum, placu Unii Lubelskiej, Górnego Mokotowa i Wilanowa.

Autobusy nadal odgrywają ogromną rolę. Główne korytarze komunikacyjne to Sobieskiego, Powsińska, Czerniakowska, Witosa, św. Bonifacego, al. Wilanowska i Sikorskiego.

Na Sadybie i Stegnach nie ma stacji metra. Najbliższe stacje znajdują się na Górnym Mokotowie i Ursynowie, między innymi Wilanowska, Służew i Wierzbno. Dla części osób to minus. Dla innych, przy dobrej komunikacji tramwajowej i autobusowej, nie jest to przeszkoda.

Moja praktyczna rada jest prosta: przed zakupem nie sprawdzaj tylko odległości w kilometrach. Sprawdź realny czas dojazdu do przystanku, częstotliwość połączeń i to, czy trasa działa wygodnie w godzinach, w których faktycznie będziesz z niej korzystać.

Źródło: zdjęcia Wikipedia



Dojazd samochodem i parkowanie

Sielce, Sadyba i Stegny mają dobre połączenie samochodowe z centrum, Wilanowem, Ursynowem, Trasą Siekierkowską i Wisłostradą. Najważniejsze ulice to Czerniakowska, Sobieskiego, Witosa, Sikorskiego, Powsińska, św. Bonifacego, al. Wilanowska, Belwederska i Gagarina.

W godzinach szczytu trzeba jednak liczyć się z korkami. Szczególnie obciążone bywają Sobieskiego, Czerniakowska, Sikorskiego i okolice większych skrzyżowań.

Parkowanie trzeba sprawdzić bardzo dokładnie. Na starszych osiedlach Stegien miejsc bywa sporo, ale samochodów też jest dużo. Na Sadybie sytuacja zależy od konkretnej ulicy. W częściach willowych parkowanie może być łatwiejsze, ale przy punktach usługowych i handlowych robi się bardziej intensywnie. Dla sprzedającego miejsce postojowe, garaż albo możliwość parkowania za szlabanem są mocnym argumentem. Dla kupującego brak miejsca parkingowego nie zawsze przekreśla zakup, ale powinien być elementem analizy ceny.

Codzienna infrastruktura

Sadyba i Stegny są bardzo praktyczne dla rodzin. W okolicy są szkoły, przedszkola, place zabaw, punkty sportowe, zajęcia dodatkowe, sklepy, apteki, przychodnie, paczkomaty i codzienne usługi.

Na Stegnach szczególnie czuć osiedlową funkcjonalność. Wiele spraw można załatwić pieszo. Dla rodzin z dziećmi ma to ogromne znaczenie, bo codzienne życie nie polega wyłącznie na dojeździe do pracy.

Sadyba ma bardziej kameralny rytm. Jest blisko do sklepów, punktów usługowych i Sadyba Best Mall, ale jednocześnie część ulic zachowuje spokojny, sąsiedzki charakter.

Przy zakupie mieszkania dla rodziny zawsze rekomenduję sprawdzenie aktualnych obwodów szkół. Bliskość budynku nie zawsze oznacza przynależność do danego obwodu.

Sklepy, usługi i miejsca spotkań

Pod względem codziennego życia ta część Mokotowa jest bardzo wygodna.

Na Sadybie dużym punktem odniesienia jest Sadyba Best Mall oraz sklepy i usługi wzdłuż Powsińskiej i św. Bonifacego.

Są też lokalne sklepy, piekarnie, restauracje, apteki i punkty usługowe. Na Stegnach infrastruktura jest bardziej osiedlowa.

Małe sklepy, większe markety i lokale usługowe są rozmieszczone tak, że wiele rzeczy można załatwić bez samochodu.

Na Sielcach życie skupia się między innymi wokół Chełmskiej, Gagarina, Czerniakowskiej i Belwederskiej.

To bardziej miejska część tego obszaru, z dobrą dostępnością usług i gastronomii.

Restauracyjnie nie jest to Śródmieście, Powiśle ani Stary Mokotów, ale ma swój lokalny urok. Na Sadybie są miejsca, do których chodzi się dlatego, że są blisko, przyjemne i wpisane w codzienność. Na Stegnach gastronomia jest bardziej praktyczna i osiedlowa. Na Sielcach wybór jest większy i bardziej miejski.



Zieleń i rekreacja

Zieleń to jeden z najmocniejszych powodów, dla których tak lubię Sadybę i Stegny. Ta część Mokotowa daje możliwość codziennego kontaktu z przyrodą, a nie tylko weekendowego wyjazdu do parku.

Jeziorko Czerniakowskie to jeden z największych skarbów tej części Warszawy. To naturalny zbiornik wodny i rezerwat przyrody, a w jego południowej części funkcjonuje plaża i kąpielisko. Dla mieszkańców Sadyby to ogromny atut, ale też odpowiedzialność. To miejsce wymaga szacunku, bo nie jest zwykłym miejskim parkiem. Z punktu widzenia nieruchomości bliskość Jeziorka Czerniakowskiego jest silnym argumentem emocjonalnym. Kupujący nie kupuje wtedy tylko mieszkania. Kupuje dostęp do zieleni, spacerów, wody i zupełnie innego rytmu dnia. Fort Czerniaków jest jednym z miejsc, które nadają Sadybie charakter.

To element lokalnej tożsamości, który odróżnia Sadybę od wielu innych warszawskich osiedli.

Stegny mają inny rodzaj zieleni niż Sadyba. Mniej romantyczny, bardziej codzienny. Dużo przestrzeni między blokami, drzewa, trawniki, place zabaw, skwery i ciągi piesze. Dla rodzin, seniorów i osób z psami to ogromna wartość.

Dla Sielc i zachodniej części Dolnego Mokotowa ważne są Park Sielecki, Park Morskie Oko, Park Arkadia oraz okolice Królikarni. To miejsca, które mocno podnoszą jakość życia i wpływają na atrakcyjność mieszkań.

Komfort życia

Sadyba i Stegny są postrzegane jako dobre miejsca do życia, ale komfort zawsze zależy od konkretnego adresu. Na Sadybie trzeba zwrócić uwagę na bliskość Powsińskiej, św. Bonifacego i większych punktów handlowych. Im bliżej głównych ulic, tym większe znaczenie ma hałas i ruch. W głębi osiedla jest znacznie spokojniej. Na Stegnach ważna jest ekspozycja mieszkania, odległość od większych ulic, stan klatki schodowej, windy, zarządzanie budynkiem i realna dostępność miejsc parkingowych. Starszy budynek może być świetnym wyborem, jeśli jest dobrze utrzymany. Może też być problemem, jeśli wspólnota albo spółdzielnia odkładała remonty przez lata. Na Sielcach kluczowe są różnice między ulicami. Lokal przy ruchliwej arterii powinien być analizowany inaczej niż mieszkanie od cichego podwórza albo przy zieleni.

Dla kogo Sadyba, a dla kogo Stegny

Sadyba będzie świetna dla osób, które cenią zieleni, kameralność, bliskość Jeziorka Czerniakowskiego, dostęp do usług bez życia w centrum i atmosferę miasta ogrodu.

To dobry wybór dla rodzin, osób pracujących hybrydowo, seniorów, właścicieli psów i osób, które chcą czuć, że mieszkają w Warszawie, ale nie w najbardziej intensywnym wydaniu.

Stegny są bardzo dobre dla osób, które szukają rozsądnej, praktycznej lokalizacji na Mokotowie.

To dobry wybór dla rodzin z dziećmi, osób szukających mieszkań trzy lub czteropokojowych, inwestorów pod stabilny najem, osób korzystających z komunikacji miejskiej i tych, którzy cenią zieleni między budynkami.

Sadyba, Stegny i Sielce nie będą jednak idealne dla każdego. Mogą nie być najlepszym wyborem dla osób, które chcą mieszkać bezpośrednio przy metrze, oczekują wyłącznie nowej zabudowy, nie akceptują miejskiego hałasu, szukają najtańszych mieszkań w Warszawie albo potrzebują zawsze łatwego parkowania pod klatką.

To nie znaczy, że lokalizacja jest zła. To znaczy, że trzeba ją dobrze dopasować do stylu życia.

Rynek nieruchomości

Rynek nieruchomości na Mokotowie pozostaje jednym z najważniejszych segmentów warszawskiego rynku. Sadyba, Stegny i Sielce mają jednak różne profile cenowe.

Sielce są bliżej centrum i mają wysoki potencjał, szczególnie przy nowych inwestycjach i lokalach o dobrej ekspozycji.

Sadyba jest bardziej zróżnicowana. Część willowa i okolice Jeziorka Czerniakowskiego mogą osiągać wysokie ceny, zwłaszcza w segmencie domów, apartamentów i kameralnych inwestycji.

Stegny są często bardziej przystępne cenowo niż najbardziej prestiżowe części Mokotowa, ale po poprawie komunikacji ich atrakcyjność rośnie. Na rynku wtórnym ważną rolę odgrywają mieszkania w starszych blokach, a na rynku pierwotnym pojawiają się nowe projekty.

W praktyce nie ma jednej ceny dla Sadyby, jednej ceny dla Stegien i jednej ceny dla Sielc. Są konkretne adresy, budynki i mieszkania. Dlatego automatyczne wyceny bywają tylko punktem wyjścia.

Najpopularniejsze typy mieszkań

Na Sielcach dobrze sprzedają się kawalerki, mieszkania dwupokojowe i funkcjonalne trzy pokoje.

To lokalizacja atrakcyjna dla singli, par i inwestorów.

Na Sadybie dużym zainteresowaniem cieszą się mieszkania rodzinne, lokale w kameralnych budynkach, apartamenty oraz nieruchomości z dostępem do zieleni.

Na Stegnach bardzo dobrze działają mieszkania dwa, trzy i czteropokojowe. To lokalizacja praktyczna dla rodzin, ale też ciekawa inwestycyjnie, jeśli lokal ma dobry układ i jest blisko komunikacji.

Kupujący najczęściej cenią dobry układ, balkon, windę, miejsce parkingowe, cichą ekspozycję, bliskość tramwaju albo autobusu, zieleni, stan budynku, rozsądne koszty administracyjne i jasne dokumenty.

Potencjał inwestycyjny

Sadyba, Stegny i Sielce mają potencjał inwestycyjny, ale różny.

Sielce są dobre pod najem dla osób pracujących w centrum, par i młodych profesjonalistów. Dobrze działają lokale kompaktowe, szczególnie dwa pokoje i mieszkania po remoncie.

Sadyba jest bardziej selektywna. Najemcy wybierający Sadybę często szukają spokoju, zieleni, lepszego standardu albo rodzinnej lokalizacji.

Stegny mogą być rozsądnym wyborem inwestycyjnym, szczególnie przy mieszkaniach rodzinnych i lokalach dobrze skomunikowanych.

Największe ryzyka inwestora to zakup za zbyt wysoką cenę, niedoszacowanie remontu, hałas, brak windy, słaby układ mieszkania, wysokie opłaty, brak miejsca parkingowego i przecenianie samej nazwy Mokotów.



Mocne i słabsze strony lokalizacji

Największe atuty Sadyby, Stegien i Sielc to silna marka Mokotowa, zieleń, poprawiająca się komunikacja tramwajowa, dobra infrastruktura codzienna, bliskość centrum i Wilanowa, różnorodność mieszkań, stabilny popyt najemny i lokalny charakter.

Najważniejsze ograniczenia to brak metra bezpośrednio na Sadybie i Stegnach, hałas przy głównych ulicach, różny stan starszych budynków, miejscami trudniejsze parkowanie, duża rozpiętość cen i konieczność dokładnej analizy konkretnego adresu.

Praktyczne wskazówki dla kupujących

Nie kupuj samego hasła Mokotów. To bardzo mocna marka, ale nie każde mieszkanie na Mokotowie jest dobrą okazją. Analizuj konkretną ulicę, budynek, piętro, ekspozycję, hałas, dokumenty i koszty. Sprawdź mieszkanie o różnych porach dnia, szczególnie przy Sobieskiego, Czerniakowskiej, Powsińskiej, Sikorskiego, Witosa i al. Wilanowskiej.

Porównuj podobne nieruchomości. Mieszkanie w starszym bloku na Stegnach nie powinno być porównywane z nowym apartamentem na Sadybie.

Sprawdź stan budynku, instalacje, windę, elewację, dach, fundusz remontowy, zarządzanie i planowane prace. Policz całkowity koszt wejścia. Cena zakupu to nie wszystko. Dodaj remont, wyposażenie, podatek, notariusza, koszty kredytu, miejsce parkingowe i rezerwę.

Nie lekceważ układu. Dobry układ potrafi być ważniejszy niż kilka dodatkowych metrów.

Praktyczne wskazówki dla sprzedających

Pokaż styl życia, nie tylko parametry. Na Sadybie pokaż zieleń, spacer, Jeziorko Czerniakowskie, spokój i lokalność. Na Stegnach pokaż funkcjonalność, komunikację, szkoły, sklepy i przestrzeń między budynkami. Na Sielcach pokaż bliskość centrum, tramwaj, parki i miejski charakter.

Dobre zdjęcia są kluczowe. Warto pokazać światło, widok, balkon, zieleń za oknem, funkcjonalność pokoi i zadbane części wspólne.

Nie zawyżaj ceny tylko dlatego, że to Mokotów. Kupujący porównują oferty bardzo dokładnie. Zbyt wysoka cena może sprawić, że mieszkanie straci impet już na początku sprzedaży.

Przygotuj argumenty do negocjacji. Jeśli mieszkanie ma windę, miejsce parkingowe, balkon, dobry układ albo jest blisko tramwaju, to są realne argumenty. Jeśli ma słabsze punkty, trzeba je uczciwie nazwać i uwzględnić w strategii.

Zadbaj o dokumenty. Dobrze przygotowane dokumenty budują zaufanie i skracają proces sprzedaży.



Dolny Mokotów, Sadyba i Stegny to dla mnie jedna z najciekawszych części Warszawy. Nie dlatego, że jest idealna. Nie jest. Ma korki, starsze budynki, różny standard, miejscami trudniejsze parkowanie i brak metra bezpośrednio pod domem.

Ale ma coś, czego bardzo często szukają kupujący: normalne, wygodne życie w mieście.



Sadyba daje zieleni, klimat, Jeziorko Czerniakowskie i kameralność. Stegny dają funkcjonalność, mieszkania rodzinne, infrastrukturę i coraz lepszą komunikację. Sielce dają miejskość, bliskość centrum, parki i mocny potencjał najmu.

Jeżeli planujesz zakup mieszkania w tej części Mokotowa, nie podejmuj decyzji wyłącznie na podstawie zdjęć i ceny za metr. Sprawdź budynek, ulicę, dokumenty, ekspozycję, hałas i realne koszty.

Jeżeli planujesz sprzedaż, pokaż nie tylko mieszkanie, ale też wartość codzienności, którą daje ta lokalizacja.

Jako pośredniczka nieruchomości specjalizująca się w obsłudze klientów kupujących w Warszawie, wiem, że dobra decyzja zakupowa zaczyna się od właściwych pytań. A dobra sprzedaż od pokazania prawdziwej wartości miejsca.

Jeśli rozważasz zakup albo sprzedaż mieszkania na Mokotowie, Sadybie, Stegnach lub Sielcach, chętnie pomogę Ci spojrzeć na nieruchomość nie tylko emocjonalnie, ale też rynkowo, prawnie i inwestycyjnie.

DOBRA SPRZEDAŻ MIESZKANIA NA MOKOTOWIE NIE POLEGA NA WPISANIU WYSOKIEJ CENY I CZEKANIU. POLEGA NA POKAZANIU WŁAŚCIWEJ WARTOŚCI WŁAŚCIWYM KUPUJĄCYM.



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

MARTA SARBA

POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI

Specjalizacja: Obsługa Klienta Kupującego



533 623 699



marta.sarba@exppoland.pl



EXPERT

NIERUCHOMOŚCI



@EXPPOLSKA



@EXPPOLAND



EXP POLSKA

WWW.EXPPOLAND.PL

exp
POLSKA