

EXPERT

NIERUCHOMOŚCI

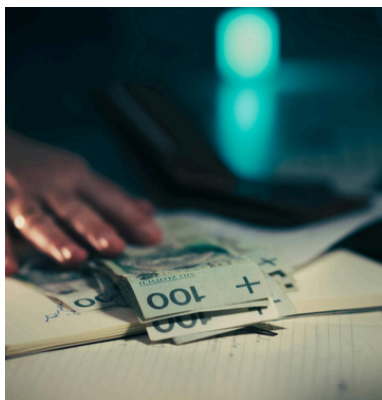


ŚWIADOME WYBORY.

JAK DZIŚ KUPOWAĆ, SPRZEDAWAĆ I WYBIERAĆ NIERUCHOMOŚCI.

8 artykułów przygotowanych przez agentów nieruchomości uwzględniając aktualne trendy i sytuację na rynku.

SPIS TREŚCI



4

Hipoteka w księdze?

Spokojnie – tak kupisz nieruchomość bez ryzyka

7

Zakup od dewelopera bez stresu.

Co naprawdę daje dobry doradca?

9

Przez te 5 błędów

nie możesz sprzedać mieszkania.

12

Jak wyróżnić nieruchomość na nasyconym rynku?

Sprawdzone sposoby.



16

Powrót do kamienic.

Dlaczego klasyka znów wygrywa

20

Odkrywamy potencjał

Izabelin. Luksus, który wybiera ciszę

24

Odkrywamy potencjał

Boernerowo. Warszawska enklawa, która nie gra według zasad miasta

27

Kupujesz mieszkanie?

Na te rzeczy naprawdę warto zwrócić uwagę



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





Hipoteka w księdze?

SPOKOJNIE! TAK KUPISZ NIERUCHOMOŚĆ BEZ RYZYKA.

Widok hipoteki w księdze wieczystej potrafi skutecznie ostudzić emocje nawet przy idealnej nieruchomości.

Ale prawda jest taka: większość takich transakcji można przeprowadzić bezpiecznie – jeśli wiesz, na co zwrócić uwagę i jak zabezpieczyć każdy krok.

Wyobraź sobie, że znalazłeś mieszkanie, które naprawdę „się klika”. Lokalizacja, cena, standard - wszystko się zgadza.

Sprawdzasz księgę wieczystą... i widzisz wpisy hipoteczne.

Pierwsza myśl? „To ryzyko.”

Druga? „Lepiej odpuścić.”

I właśnie tutaj większość kupujących popełnia błąd.

Bo hipoteka w księdze to nie problem. To proces, który trzeba dobrze poprowadzić.

Co tak naprawdę oznacza wpis w księdze?

Dział IV księgi wieczystej to miejsce, gdzie znajdziesz informacje o zobowiązaniach właściciela.

Ważną informacją jest kwota wpisana przy hipotece, bardzo często nie oznacza ona realnego długu.

Zazwyczaj to tylko zabezpieczenie banku - często na poziomie 150–200% wartości kredytu.

Dlatego zamiast panikować, trzeba:

- sprawdzić realne saldo zadłużenia
- zwrócić uwagę na tzw. „wzmianki” (czyli nowe, jeszcze nieprzetworzone wpisy)

To moment, w którym zaczyna się prawdziwa analiza – nie strach.



**OPRACOWANIE
ANITA IWANIAK**

Jeśli wierzycielem jest bank - masz przewidywalny scenariusz

To najczęstsza i... najbezpieczniejsza sytuacja. Kluczowy dokument to zaświadczenie z banku sprzedającego, które zawiera:

- dokładną kwotę do spłaty
- numer rachunku do spłaty
- promesę wykreślenia hipoteki

Bez tego nie możemy ruszyć dalej. Przy kredytach walutowych dochodzi jeszcze jeden element, ponieważ kurs może zmienić finalną kwotę długu. Dlatego zawsze zakłada się bufor bezpieczeństwa.

Jak przeprowadzić w takim razie bezpiecznie taką transakcję?

Zastosuj mechanizm, który daje Ci realną kontrolę, czyli system dwóch przelewów.

1. Pierwsza część ceny trafia bezpośrednio do banku → spłata długu
2. Druga część trafia do sprzedającego → dopiero po spłacie

Efekt?

Nie ryzykujesz, że pieniądze „znikną”, a dług zostanie. Dodatkowo w umowie zabezpiecza się obowiązek dostarczenia zgody na wykreślenie hipoteki. To Ty masz kontrolę nad procesem.

A jeśli wierzycielem nie jest bank?

Czasem sprawa jest trudniejsza, bo dług nie jest w banku, ale np. u osoby prywatnej, w firmie pożyczkowej lub w urzędzie (tzw. hipoteka przymusowa). Tutaj musimy być jeszcze bardziej czujni.

ZUS, Urząd Skarbowy czy osoba prywatna – czy to ma znaczenie?

Zasada jest zawsze ta sama: potrzebujemy zgody na wykreślenie.

- Jeśli dług jest w ZUS-ie lub Urzędzie Skarbowym, sprawa jest czysta – po spłacie długu urząd wydaje stosowne pismo i temat jest zamknięty.
- Jeśli wierzycielem jest osoba prywatna lub firma pożyczkowa, pilnujemy, aby ich zgoda na wykreślenie długu była podpisana u notariusza.

W trudniejszych przypadkach, dla Twojego totalnego bezpieczeństwa, możemy skorzystać z depozytu notarialnego. Przelewasz pieniądze do notariusza, a on wypłaca je wierzycielowi dopiero wtedy, gdy ten przedłoży dokument o spłacie długu.



Kto i z czego spłaca dług?

Najważniejsze pytanie brzmi: skąd wezmą się pieniądze na wyczyszczenie księgi wieczystej?

1. Spłata przez sprzedającego z Twojego zadatku

To bardzo częsty i praktyczny scenariusz. Jeśli sprzedający nie ma własnych oszczędności na spłatę np. zaległości w ZUS czy Urzędzie Skarbowym, wykorzystujemy do tego Twój zadatek.

- **Jak to działa?** Wpłacasz zadatek przy umowie przedwstępnej, a sprzedający (dłużnik) ma obowiązek natychmiast wpłacić te pieniądze wierzycielowi.
- **Co zyskujesz?** Dzięki temu jeszcze przed umową końcową sprzedający dostaje od wierzyciela (np. banku lub urzędu) pismo ze zgodą na wykreślenie hipoteki. Do aktu końcowego stajecie z gotowym dokumentem w ręku. I po kłopotcie.

2. Spłata bezpośrednio z ceny zakupu

Jeśli dług jest większy niż zadatek, dzielimy cenę sprzedaży na dwie części:

- **Pierwsza część (transza):** idzie prosto na konto banku lub urzędu, żeby spłacić dług.
- **Druga część:** trafia do sprzedającego dopiero w następnej kolejności.

Co kluczowe, w umowie wpisujemy rygorystyczne zapisy, które egzekwują od sprzedającego dostarczenie zgody na wykreślenie hipoteki zaraz po tym, jak przelewy zostaną zaksięgowane. Dzięki temu to Ty, jako przyszły właściciel, masz w ręku dokument pozwalający wyczyścić hipotekę.

Zakup nieruchomości z obciążeniem to proces, który można przeprowadzić w 100% bezpiecznie.

Wymaga on jednak chłodnej głowy i znajomości procedur, które dla kogoś spoza branży mogą wydawać się labiryntem bez wyjścia. Każdą taką sprawę warto zweryfikować z prawnikiem, ale najważniejsze jest, abyś to Ty wiedział, o co w tym chodzi i jakimi drogami iść. Jako agentka nieruchomości i ekspertka finansowa przeprowadzam moich klientów bezpiecznie przez cały ten proces, dbając o każdy szczegół, aby moi klienci mogli kupić tę konkretną nieruchomość bez żadnych ciężarów, obciążeń i po prostu się nią cieszyć

HIPOTEKA W KSIĘDZE TO NIE PROBLEM.

PROBLEMEM JEST BRAK WIEDZY, JAK JĄ BEZPIECZNIE USUNĄĆ.



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

ANITA IWANIAK

AGENTKA NIERUCHOMOŚCI, EKSPERTKA FINANSOWA



793 433 304



anita.iwaniak@exppoland.pl

Zakup od dewelopera bez stresu.

CO NAPRAWDĘ DAJE DOBRY DORADCA?

Zakup mieszkania lub domu od dewelopera to dla większości z nas najważniejsza decyzja finansowa w życiu. Choć kolorowe wizualizacje obiecują sielankę, droga do własnego „M” bywa wyboista.

Jak w gąszczu ofert, paragrafów i technicznych niuansów odnaleźć tę właściwą nieruchomość? Kluczem jest współpraca z doradcą, który widzi więcej niż tylko ładną elewację.



OPRACOWANIE
PATRYCJA KUŹNIELA

Każdy klient przychodzi z inną historią i innym celem. I właśnie od tego zaczyna się dobrze poprowadzony proces. Inaczej wygląda zakup pierwszego mieszkania, gdzie dominują emocje i niepewność. Inaczej transakcja wiązana, w której trzeba precyzyjnie zsynchronizować sprzedaż i zakup. Jeszcze inaczej inwestycja pod wynajem, gdzie liczą się liczby, a nie wizualizacje.

W praktyce można wyróżnić kilka najczęstszych scenariuszy:

- pierwsze mieszkanie, gdzie kluczowe jest poczucie bezpieczeństwa i zrozumienie procesu
- zmiana na większe, wymagająca dobrej organizacji i kontroli przepływu środków
- zakup inwestycyjny, gdzie najważniejsza jest realna stopa zwrotu
- downsizing, czyli wybór mniejszej, ale bardziej komfortowej przestrzeni

Każdy z tych przypadków wymaga innego podejścia. I właśnie tu doradca przestaje być pośrednikiem, a zaczyna pełnić rolę stratega.

Jeden doradca – dostęp do całego rynku

Częstym błędem nabywców jest samodzielne przeszukiwanie dziesiątek portali. To praca na pełen etat, która rzadko przynosi oczekiwane efekty.

Współpraca z jednym, dedykowanym agentem zmienia zasady gry:

1. **Agregator ofert:** Doradca posiada dostęp do przekroju całego rynku w jednym miejscu, w tym do ofert typu off-market, które nie są publikowane w internecie.
2. **Pełny obiektywizm:** W przeciwieństwie do handlowca w biurze sprzedaży dewelopera, niezależny doradca nie jest związany z konkretną inwestycją. Jego priorytetem jest interes klienta, a nie plan sprzedażowy danej firmy.
3. **Usługa bezpłatna dla kupującego:** Warto podkreślić, że na rynku pierwotnym wynagrodzenie doradcy pokrywa deweloper z budżetu marketingowego inwestycji. Nabywca zyskuje opiekę eksperta bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Weryfikacja faktów i bezpieczeństwo techniczne

Profesjonalny doradca dysponuje narzędziami i wiedzą, które pozwalają sprawdzić parametry inwestycji niewidoczne na pierwszy rzut oka. Dzięki temu zyskujesz pewność, że wybierasz nieruchomość bez ukrytych ryzyk i uciążliwego sąsiedztwa:



- **Analiza otoczenia (MPZP):** Sprawdzamy Miejscowy Plan Zagospodarowania Przestrzennego. Klient musi wiedzieć, czy za dwa lata widok na las nie zostanie zastąpiony przez uciążliwą drogę lub biurowiec.
- **Weryfikacja w wyszukiwarce GUNB:** Analizujemy wydane pozwolenia na budowę w sąsiedztwie. To pozwala przewidzieć zmiany w zagospodarowaniu terenu na lata do przodu.
- **Skuteczne negocjacje:** Doświadczony agent wie, na jakie ustępstwa może pozwolić sobie deweloper. Często udaje się wynegocjować nie tylko rabat cenowy (rzędu 3-7%), ale także korzyści w postaci bezpłatnych zmian lokatorskich czy preferencyjnego harmonogramu płatności (np. 10/90).

Proces zakupu wieńczy protokolarne przekazanie kluczy. To moment krytyczny.

Doradca z technicznym zacięciem organizuje wsparcie specjalistów, którzy ocenią jakość tynków, wylewek i instalacji. Wszelkie usterki wpisane do protokołu deweloper musi usunąć na swój koszt. To realna oszczędność budżetu wykończeniowego nabywcy.

Współpraca z profesjonalnym doradcą to wybór spokoju zamiast pośpiechu. Dzięki rzetelnej analizie rynkowej i strategicznemu wsparciu na każdym etapie, zakup nieruchomości staje się bezpieczną inwestycją w przyszłość i wymarzony styl życia.

**DOBRY DORADCA NIE POKAZUJE MIESZKAŃ.
ON DBA O TO, ŻEBYŚ PODJĄŁ WŁAŚCIWĄ DECYZJĘ.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

PATRYCJA KUZIELA
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI



600 752 919



patrycja.kuziela@exppoland.pl



Przez te 5 błędów

NIE MOŻESZ SPRZEDAĆ MIESZKANIA

Sprzedajesz mieszkanie i czujesz, że „coś tu nie gra”? Ogłoszenie stoi tygodniami, telefony milczą, a oglądający nie wracają z ofertą.

Najczęściej przyczyna nie leży w samej nieruchomości - leży w tym, jak jest zaprezentowana i wyceniona. Oto pięć błędów, które widzę u sprzedających najczęściej.



**OPRACOWANIE
MARTA REK**

Cena niedostosowana do stawek rynkowych

Sprzedaż mieszkania to dziś coś więcej niż wystawienie ogłoszenia. To proces, w którym liczy się pierwsze wrażenie, spójność przekazu i właściwe dopasowanie do rynku. Kiedy tego brakuje, pojawia się charakterystyczny scenariusz: ogłoszenie „wisi”, telefony milczą, a osoby, które przychodzą na prezentację, To najczęstszy powód, dla którego ogłoszenie stoi tygodniami bez odzewu. Zbyt wysoka cena odstrasza kupujących jeszcze zanim zdążą zadzwonić. Zbyt niska wzbudza podejrzenia, a ludzie zaczynają szukać „haczyka” tam, gdzie go nie ma.

Cena to nie liczba, którą lubisz. To sygnał wysyłany rynkowi. Jeśli jest źle skalibrowana, żadna stylizacja ani opis nie pomogą.

Jak to naprawić: wykonaj analizę porównawczą na aktualnych danych transakcyjnych (nie ofertowych), uwzględnij standard wykończenia i wyposażenie, a cenę dopasuj do strategii sprzedaży. Tak - strategia tu MA znaczenie. Cena wywoławcza i strategia negocjacyjna to dwie różne rzeczy. Dobrze ustawiona cena przyciąga więcej zainteresowanych i skraca czas sprzedaży.

Nieprzemyślana treść ogłoszenia

Wiele ogłoszeń to kopiuj-wklej: „Mieszkanie 3-pokojowe, dobra komunikacja, do zamieszkania”. Kupujący scrollują dziesiątki takich opisów dziennie i nie zatrzymują się na żadnym z nich. Ludzie chcą wiedzieć, jak funkcjonuje przestrzeń, co wyróżnia tę nieruchomość i ile będzie ich kosztować utrzymanie. Chcą poczuć, że ktoś się postarał, bo to też sygnał, że mieszkanie jest zadbane.

Jak to naprawić: napisz opis językiem korzyści, nie suchymi faktami. Pokaż realne zalety - nasłonecznienie, układ pomieszczeń, widok, sąsiedztwo. Odpowiedz na najczęstsze pytania kupujących zanim zdążą zadzwonić. Dobrze napisany opis potrafi zwiększyć liczbę telefonów kilka razy. To najtańsza i najszybsza zmiana, jaką możesz wprowadzić już dziś.

Nieatrakcyjne zdjęcia słabej jakości

Robione telefonem po zmroku, z bałaganem w tle, krzywe kadry, przepalone okna... Znam to aż za dobrze. W erze szybkiego scrollowania masz dosłownie 0,5 sekundy, żeby zatrzymać uwagę kupującego. Jedno nieudane zdjęcie wystarczy, żeby ktoś przeszedł dalej i nigdy nie wrócił. Zdjęcia to pierwsze wrażenie. Jeśli jest słabe, większość potencjalnych kupujących odpada, zanim jeszcze przeczyta opis.

Jak to naprawić: zainwestuj w profesjonalne zdjęcia - to inwestycja, nie koszt. Sesja powinna odbyć się w ciągu dnia, przy naturalnym świetle. Kadry powinny pokazywać przestrzeń i przepływ między pomieszczeniami. Nawet przeciętne mieszkanie może wyglądać świetnie, trzeba je tylko odpowiednio pokazać.

Nieprzygotowane wnętrza

Kupujący nie chcą oglądać suszarki z praniem, kabli pod ścianą, przepelnionych szaf ani ciemnych, zagraconych przestrzeni. Nawet piękne mieszkanie traci na wartości postrzeganej, jeśli nie jest przygotowane do prezentacji.

To, co dla Ciebie jest „normalnym życiem”, dla kupującego jest przeszkodą w wyobrażeniu sobie siebie w tej przestrzeni.

Jak to naprawić: odpersonalizuj przestrzeń - usuń rodzinne zdjęcia, nadmiar dekoracji i osobiste przedmioty. Uporządkuj układ mebli, żeby pokazać przepływ i metraż. Dodaj trochę światła i lekkiego stagingu: kwiaty, świeże ręczniki, ciekawe poduszki. Home staging to nie dekoracja - to strategia sprzedażowa, która realnie zwiększa wartość odbieraną przez kupującego. To często różnica między ceną ofertową a ceną transakcyjną.

Brak odpowiedniej promocji

Kupujący nie chcą oglądać suszarki z praniem, kabli pod ścianą, przepelnionych szaf ani ciemnych, zagraconych przestrzeni. Nawet piękne mieszkanie traci na wartości postrzeganej, jeśli nie jest przygotowane do prezenta. Jedno ogłoszenie na jednym portalu to dziś za mało. Przy dzisiejszej konkurencji ograniczony zasięg przekłada się bezpośrednio na mniej zapytań i mniej oglądających, a to zmniejsza szansę na dobrą cenę i szybką sprzedaż.

Sprzedaż mieszkania to kampania marketingowa. Wymaga strategii, nie przypadkowych działań.

Jak to naprawić: publikuj na wielu portalach jednocześnie ze spójnym przekazem, dobierz je pod konkretną grupę docelową kupujących i regularnie odświeżaj ogłoszenia, żeby nie tonęły w wynikach. Zadbaj też o dystrybucję w social mediach. Im więcej zainteresowanych, tym większa szansa na negocjacje z pozycji siły i na cenę bliższą Twoim oczekiwaniom.

Rozpoznajesz któryś z tych błędów?

Dobra wiadomość: każdy z nich da się naprawić.

Pomagam właścicielom mieszkań w Warszawie przygotować nieruchomość do sprzedaży tak, żeby wyróżniała się w tłumie ogłoszeń i sprzedawała szybciej, w lepszej cenie.

Napisz do mnie, chętnie porozmawiam o Twojej nieruchomości.



**MIESZKANIA NIE SPRZEDAJĄ SIĘ SAME.
SPRZEDAJE SIĘ SPOSÓB, W JAKI SĄ POKAZANE.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

MARTA REK

AGENTKA NIERUCHOMOŚCI I HOMESTAGERKA



600 466 381



marta.rek@exppoland.pl

Jak wyróżnić nieruchomości,

NA NASYCONYM RYNKU? PRZYKŁAD WARSZAWA, ŚRÓDMIEŚCIE)

Warszawskie Śródmieście to bez wątpienia najbardziej wymagający poligon doświadczalny dla pośredników i właścicieli nieruchomości. W samym sercu stolicy, gdzie prestiż miesza się z tempem życia business city, standardowe ogłoszenie na portalach typu Otodom czy Morizon to dziś jedynie „bilet wstępu”, który coraz rzadziej gwarantuje sukces.

Przy setkach nowych ofert pojawiających się każdego dnia, tradycyjne podejście sprawia, że Twoja nieruchomość staje się niewidzialna.

Jak zatem przebić się przez szum informacyjny i przyciągnąć uwagę zamożnego, świadomego klienta?

Odpowiedź brzmi: **przestań tworzyć ogłoszenia, zacznij budować doświadczenia.**

Rewolucja zamiast ewolucji: Własna strona www

Kupujący w segmencie premium nie szuka już tylko metrażu. Szuka wizji swojego przyszłego życia. Aby ją zaserwować, warto postawić na dedykowany landing page sprzedaży, stworzony przy pomocy narzędzi takich jak Lovable.ai. Taka strona, osadzona pod spersonalizowaną domeną (np. www.swietokrzyska30.pl), od progu buduje autorytet oferty.

Co zyskujesz dzięki własnej witrynie?

- Efekt Premium: Nieruchomość natychmiast zyskuje na postrzeganej wartości.
- Storytelling: Zamiast suchych faktów, opowiadasz historię – o porannej kawie z widokiem na Pałac Kultury czy bliskości najlepszych restauracji.
- Leady na własność: Dzięki wbudowanym formularzom kontaktowym zbierasz bazę potencjalnych klientów bezpośrednio, oferując im np. ekskluzywny dostęp do rzutów technicznych w PDF.

Od czego warto zacząć. Warto zastanowić się nad odpowiednim promptem który stworzy stronę i wszystkie szczegóły o nieruchomości które chcemy dodać do naszej strony. Oto przykładowy prompt:

Stwórz luksusową stronę internetową z ogłoszeniem nieruchomości dla pojedynczego mieszkania zlokalizowanego w centrum Warszawy, w Polsce. Nieruchomość ma zapierający dech w piersiach widok na Pałac Kultury i Nauki. Styl wizualny: luksus w stylu magazynu architektonicznego. Użyj ciemnego tła w kolorze antracytu (#0f0f0f) ze złotymi akcentami (#c9a84c) i czystą białą czcionką. Użyj par czcionek Google: „Cormorant Garamond” do nagłówków i „DM Sans” do tekstu głównego. Zbuduj sekcję hero na pełną stronę zawierającą:

- Duże panoramiczne zdjęcie zastępcze (użyj gradientowego placeholdera w proporcjach 16:9 z etykietą „Widok na Pałac Kultury”)
- Nałożony tytuł nieruchomości: „Rezydencja Śródmieście” z podtytułem „Centrum Warszawy”
- Pływającą odznakę: „Panoramiczny Widok na Miasto”
- Płynną animację pojawiania się przy ładowaniu strony
- Przyklejony pasek nawigacji z linkami: Przegląd, Galeria, Cechy, Okolica, Szkoły, Kontakt



OPRACOWANIE
EWA IWACH

Wirtualna wizyta 24/7

W dobie cyfryzacji profesjonalne zdjęcia to absolutne minimum. Standardem staje się spacer wirtualny 360°. Wykorzystując platformę Kuula.com, możesz osadzić na swojej stronie interaktywną wycieczkę, która pozwoli klientowi „wejść” do mieszkania o dowolnej porze dnia i nocy.

To potężne narzędzie selekcji – do etapu prezentacji na żywo przechodzą tylko realnie zainteresowane, „rozgrzane” osoby, co drastycznie skraca proces sprzedaży.

Kluczem do sukcesu jest zaangażowanie klienta.

Dzięki integracji z platformą Kuula.com, na stronie możesz umieścić profesjonalny spacer 360°. W przeciwieństwie do statycznych zdjęć, wirtualna wycieczka pozwala potencjalnemu nabywcy „wejść” do apartamentu przy Świętokrzyskiej bez wychodzenia z domu. Lovable.ai umożliwia łatwe osadzenie kodu iframe z Kuula, tworząc płynne doświadczenie użytkownika.



Lokalizacja jako produkt

W Warszawie Śródmieściu nie sprzedajesz czterech ścian – sprzedajesz dostęp do ekosystemu. Twoja strona powinna pełnić funkcję przewodnika po okolicy. Wskaż najlepsze kawiarnie do pracy z laptopem, najbliższe stacje metra czy ukryte perełki gastronomii. Gdy kupujący zaczną wyobrażać sobie swój codzienny rytuał w tej okolicy, sprzedaż staje się formalnością.

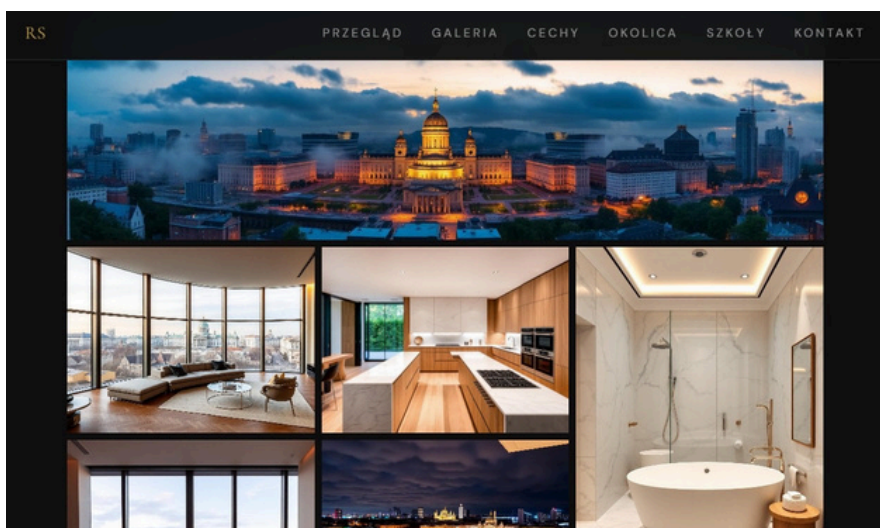
Sprytna promocja: Wyjdź poza schemat produkt

Mając własny landing page, Twoja strategia marketingowa nabiera skrzydeł:

- 1. Social Media i Reddit:** Link do estetycznej strony na Facebook Marketplace czy grupach sąsiedzkich wygląda profesjonalnie i buduje zaufanie. Na platformach takich jak Reddit możesz zaprezentować ofertę jako case study wzorcowo przygotowanej sprzedaży.
- 2. OLX i portale:** Zamiast walczyć z limitami zdjęć, w opisie umieść odnośnik do pełnej prezentacji na Twojej domenie.

Precyzyjne kampanie: Nawet niewielki budżet na reklamy Facebook/Instagram kierujące bezpośrednio na stronę nieruchomości może wygenerować zapytania od klientów, do których nigdy nie dotarłoby tradycyjne ogłoszenie.

Na konkurencyjnym rynku warszawskim nie wygrywa nieruchomość o najlepszym metrażu, lecz ta najlepiej zaprezentowana. Personalna strona www to nie tylko wizytówka – to nowoczesne narzędzie sprzedażowe, które buduje prestiż, oszczędza Twój czas i pozwala uzyskać cenę, na jaką Twoja nieruchomość naprawdę zasługuje.







**DZIŚ NIE SPRZEDAJESZ NIERUCHOMOŚCI.
SPRZEDAJESZ DOŚWIADCZENIE ŻYCIA W DANYM MIEJSCU.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

EWA IWACH
AGENTKA NIERUCHOMOŚCI

 736 850 673

 ewa.iwach@exppoland.pl



Powrót do kamienic.

**DLACZEGO KLASYKA ZNÓW WYGRYWA
Z NOWYM BUDOWNICTWEM?**

Jeszcze niedawno rynek nieruchomości bezsprzecznie należał do nowych inwestycji. Dziś coraz więcej inwestorów i kupujących wraca do kamienic. Nie z sentymentu, lecz z bardzo konkretnego powodu - oferują coś, czego nie da się już wybudować od zera.



**OPRACOWANIE
KARINA DZIEDZICKA**

Przez lata wybór wydawał się oczywisty.

Nowe mieszkania dawały poczucie bezpieczeństwa, przewidywalność i brak niespodzianek. Apartamentowce z recepcją, podziemnym parkingiem czy strefą fitness odpowiadały na potrzeby rynku, który szukał wygody i standardu. Z czasem jednak ta przewidywalność zaczęła mieć swoją cenę. Nie tylko w rosnących stawkach za metr, ale też w powtarzalności. W pewnym momencie wiele inwestycji zaczęło wyglądać podobnie, a klienci coraz częściej zadawali sobie pytanie, czy za wyższą ceną rzeczywiście idzie wyższa wartość. To właśnie w tym momencie wróciło zainteresowanie kamienicami.

Nie jest to chwilowa moda.

Kamienice oferują coś, czego nie da się „doposażyć” na etapie projektu. Przede wszystkim:

- wysokość mieszkań sięgającą 3-4 metrów
- duże okna i naturalne światło
- lokalizację w ścisłym centrum
- detale architektoniczne, które budują charakter

To elementy, które od lat funkcjonują na rynkach premium jako realna wartość.

Podobny proces obserwowano wcześniej w innych europejskich miastach. W Berlinie czy Wiedniu odrestaurowane kamienice stały się symbolem prestiżu, a w Paryżu do dziś wyznaczają standard życia w centrum. Polska przez długi czas pozostawała na uboczu tego trendu - głównie ze względu na kwestie prawne i wyzwania remontowe. Dziś jednak rynek wyraźnie dojrzeła.

Zmienia się także sposób myślenia inwestorów. Coraz rzadziej chodzi wyłącznie o bezpieczeństwo i prostotę. Coraz częściej liczy się przewaga. A tę buduje się dziś na trzech elementach:

- lokalizacji, której nie da się już powtórzyć
- unikalności, która wyróżnia ofertę
- możliwości podniesienia wartości poprzez dobrze zaplanowany remont

Kamienica przestaje być „trudniejszą opcją”. Zaczyna być świadomym wyborem.

Równolegle zmienia się też sposób podejmowania decyzji przez klientów. Estetyka przestała być dodatkiem, a stała się jednym z głównych kryteriów wyboru. Wysokie sufity, proporcje wnętrz czy detale architektoniczne wpływają nie tylko na odbiór przestrzeni, ale też na jej wartość rynkową.

W świecie, w którym decyzje często zaczynają się od zdjęcia w internecie, to właśnie klimat miejsca przyciąga uwagę.

Nie bez znaczenia pozostaje również zmiana stylu życia. Coraz więcej osób wraca do centrów miast, szukając bliskości usług, komunikacji i codziennej wygody. Idea „15-minutowego miasta” przestaje być teorią, a zaczyna realnie wpływać na wybory zakupowe.

Kamienice naturalnie wpisują się w ten model. Stoją tam, gdzie infrastruktura jest gotowa od dekad i trudno ją dziś odtworzyć.



Co istotne, ten trend nie dotyczy już wyłącznie inwestorów.

Coraz częściej również osoby kupujące na własne potrzeby zaczynają wybierać przestrzeń, która oferuje coś więcej niż standardowy układ z katalogu.

Przy podobnym budżecie decyzja przestaje sprowadzać się do pytania „nowoczesność czy klasyka?”. Zaczyna dotyczyć jakości życia - światła, przestrzeni i charakteru miejsca.

Nie oznacza to jednak, że kamienice są rozwiązaniem dla każdego. Wymagają większej świadomości, dokładniejszej analizy i często bardziej złożonego procesu przygotowania inwestycji.

W zamian oferują coś, czego nie zapewnia rynek pierwotny: niepowtarzalność.

Możliwe więc, że nie mamy do czynienia z modą, lecz z naturalnym etapem dojrzewania rynku. Tak jak wcześniej w Berlinie czy Paryżu, tak dziś w polskich miastach kamienice przestają być postrzegane jako wyzwanie, a coraz częściej jako świadomy wybór.

Bo klasyka - jeśli jest dobrze odnowiona - nie starzeje się. Ona zyskuje na wartości.





**NOWEGO BUDOWNICTWA MOŻNA STWORZYĆ WIĘCEJ.
CHARAKTERU KAMIENICY - NIE.**



ARTYKUŁ OPRACOWAŁA

KARINA DZIEDZICKA
DORADCA DS. NIERUCHOMOŚCI

 506 361 850

 karina.dziejicka@exppoland.pl



IZABELIN

ODKRYWAMY

POTENCJAŁ WYJĄTKOWYCH MIEJSC



BOERNEROWO

IZABELIN

LUKSUS, KTÓRY WYBIERA CISZĘ

Nie znajdziesz go na billboardach. Nie zobaczysz w rankingach „najmodniejszych dzielnic”. Nie krzyczy ceną ani prestiżem. A jednak od lat przyciąga tych, którzy mogą mieszkać wszędzie i świadomie wybierają właśnie to miejsce.



Ten adres nie jest „pod Warszawą”. To jest życie w naturze, z Warszawą w zasięgu ręki. Kilka minut od zachodnich granic Warszawy zaczyna się zupełnie inny świat. Taki, w którym zamiast hałasu jest szum drzew, zamiast pośpiechu - przestrzeń, a zamiast potrzeby bycia widocznym - komfort bycia niewidzialnym. **Jest odpowiedzią na coś znacznie głębszego - na potrzebę ciszy, prywatności i życia, które nie musi niczego udowadniać.**



NATALIA RAJ

Ponad dziewięćdziesiąt procent powierzchni gminy stanowią tereny zielone, co w praktyce oznacza jedno - tu rytm wyznacza natura.

Domy graniczą bezpośrednio z Kampinoskim Parkiem Narodowym, jednym z najcenniejszych obszarów przyrodniczych w Europie. Dla mieszkańców nie jest on „atrakcją”. Jest naturalnym przedłużeniem codzienności: miejscem spacerów, biegania, jazdy konnej czy po prostu ciszy.

W tej przestrzeni życie przestaje być logistyką. Zaczyna być doświadczeniem.



Okoliczne miejscowości tworzą spójną, choć nie oczywistą strukturę. To nie są osiedla projektowane pod szybki obrót inwestycyjny. To miejsca, które rozwijały się organicznie, często jako letniska warszawskiej inteligencji, a z czasem stały się pełnoprawnymi adresami do życia. Domy budowano tu nie po to, by imponować, lecz by mieszkać. Ukryte wśród drzew, otwarte na ogród, wpisane w krajobraz.

Unikalnym miejscem tej przestrzeni pozostają Laski - miejscowość, która nadaje całemu regionowi głębszy sens. Przy wjeździe do Lasek wita nas napis „Dobrze Cię widzieć”, napisany również alfabetem Braille’a, subtelnie szykując nas na wyjątkowe spotkanie. Laski uczą patrzenia inaczej. I być może właśnie dlatego tak dobrze wpisują się w charakter całej gminy.

To tutaj powstał założony przez arystokratkę Różę Czacką słynny Ośrodek dla osób niewidomych, stały punkt wizyt światowych liderów podczas ich pobytu w Polsce. Od ponad stu lat miejsce to funkcjonuje nie tylko jako instytucja, lecz jako idea – wrażliwości, solidarności i pomocy.

Historia tego rejonu jest niezwykła - właśnie tutaj od dziesięcioleci koncentrowało się życie ludzi, którzy współtworzyli polską kulturę i myśl społeczną. Z Izabelinem i Laskami łączy się takie znakomite nazwiska jak Krzysztof Zanussi, Tadeusz Mazowiecki, Jacek Kuroń, Stanisław Stomma, Antoni Słonimski i inni poeci grupy Skamander, kardynał S. Wyszyński, Franciszek Starowieyski, Zygmunt Kubiak czy astronom Bohdan Paczyński.

To nie przypadek. To konsekwencja wyboru miejsca, które pozwalało zachować dystans do świata, nie tracąc z nim kontaktu. Historycznie - okolice Izabelina były ważnym zapleczem Warszawy dla działań konspiracyjnych oraz świadkiem heroicznej obrony stolicy podczas II Wojny Światowej.

Izabelin i jego okolice przyciągają ludzi, którzy nie potrzebują potwierdzenia swojej pozycji poprzez adres. Choć od lat wybierany jest przez ludzi kultury, biznesu i mediów, pozostaje przestrzenią dyskrecji. To adres dla tych, którzy nie potrzebują być widoczni – i właśnie dlatego tak wielu z nich decyduje się tu zamieszkać. Czat GPT nie potrafi wskazać znanych osobistości zamieszkujących w okolicy. Cieszą się oni prywatnością odprowadzając dzieci do lokalnej szkoły, robiąc sezonowe zakupy na świetnym sobotnim Ryneczku, czy spacerując leśnymi ścieżkami i szlakami.



W ostatnich latach pojawił się kolejny akcent, który doskonale oddaje kierunek, w jakim rozwija się ta okolica. Znany restaurator i juror MasterChef Michel Moran zdecydował się otworzyć swoją restaurację Ma Maison właśnie w Laskach. Nie w centrum miasta, nie przy najbardziej prestiżowej ulicy, lecz w willi otoczonej zielenią. To miejsce nie przypomina klasycznej restauracji. Bardziej dom, w którym spotkanie przy stole ma podobne znaczenie jak doskonała kuchnia. Decyzja Michela nie była przypadkiem – to świadomy wybór miejsca, którego charakter wzmacnia doznania kulinarne gości. Bo wraz z genialną kuchnią - przytulność, prywatność, radosna atmosfera – to wartości, które dziś definiują prawdziwy luksus przy restauracyjnym stole.

Dokładnie na przeciwko Ma Maison otworzyła się niedawno kolejna perełka na lokalnej mapie gastronomicznej - precudowne Deli Food and Wine z pysznymi produktami prosto z Italii, sprowadzanymi osobiście przez właściciela Deli. Klienci nie wpadają tu „szybko po coś” - zatrzymują się, rozmawiają, pytają, są ciekawi produktów i ich historii. Klienci Deli mają bardzo świadome podejście do jedzenia. Cenią jakość ponad ilość, lubią odkrywać nowe smaki, ale jednocześnie szukają prostoty i autentyczności. Są wrażliwi na naturę, zdrowie i styl życia. To idealnie wpisuje się w piękną ideę slow food! Izabelin i jego okolice funkcjonują inaczej na rynku nieruchomości niż inne podwarszawskie rejony, Izabelin jest jedną z tych przestrzeni, które funkcjonują poza logiką trendów.

To nie jest przestrzeń masowa. Ograniczona podaż, wynikająca w dużej mierze z sąsiedztwa Kampinosu, sprawia, że rozwój jest naturalnie kontrolowany. Nie powstają tu przypadkowe inwestycje, a każda nowa realizacja musi wpisać się w istniejący krajobraz. Transakcje często odbywają się poza oficjalnym obiegiem, w ramach rekomendacji i relacji. To rynek, który nie potrzebuje ekspozycji, by działać skutecznie. Z perspektywy inwestycyjnej Izabelin pozostaje jednym z najbardziej stabilnych adresów w okolicach Warszawy. Jego wartość nie wynika z chwilowej popularności, lecz z trwałych fundamentów – lokalizacji, ograniczonej dostępności i konsekwentnie budowanego charakteru. Coraz więcej osób poszukuje dziś miejsca, które łączy funkcję domu i azylu. Przestrzeni, w której można pracować, odpoczywać i żyć bez nadmiaru bodźców. Izabelin odpowiada na tę potrzebę w sposób naturalny.



A jednak jego największa siła pozostaje nienazwana. To nie liczby, nie parametry, nie dane rynkowe. To poranne światło wpadające między drzewa, zapach lasu po deszczu, cisza, która nie jest pustką, lecz przestrzenią. To społeczność, która istnieje, ale się nie narzuca. I poczucie, że żyje się trochę obok świata, choć w rzeczywistości jest się zaledwie kilkanaście minut od jego centrum (linia autobusowa 210 jedzie stąd prosto do metra „Młociny”).

Izabelin nie próbuje być dla wszystkich. I właśnie dlatego pozostaje jednym z najbardziej pożądanych podmiejskich adresów. Bo prawdziwy luksus nie polega na widoczności.



Jeśli szukasz nie tylko nieruchomości, ale przestrzeni, która daje ciszę, prywatność i zupełnie inny rytm życia – a przy tym jednocześnie oferuje pełną infrastrukturę w postaci szkół, przedszkoli, żłobków, prężnie działającego domu kultury, przychodni, sklepów - warto zobaczyć to miejsce z kimś, kto naprawdę je zna!

**TO NIE JEST MIEJSCE, KTÓRE CHCE BYĆ WIDOCZNE.
TO MIEJSCE, KTÓRE POZWAŁA ODPOCZAĆ.**

ARTYKUŁ OPRACOWAŁA



NATALIA RAJ
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI



507 502 056



natalia.raj@exppoland.pl



@enkaagencja

BOERNEROWO

WARSZAWSKA ENKLAWA,
KTÓRA NIE GRA WEDŁUG ZASAD MIASTA.

Są miejsca, które nie próbują konkurować z Centrum. Boernerowo jest jednym z nich. Funkcjonuje trochę obok rynku i właśnie dlatego przyciąga tych, którzy wiedzą, czego szukają.



KASIA
STRZESZEWSKA



Czy słyszeliście o Boernerowie? A kto z Was tam choć raz był?

Ja zakochałam się w tym miejscu od pierwszego przypadkowego spaceru wiele lat temu. Uwielbiam zabudowę drewnianą, lubię przestrzeń, lubię niską zabudowę, dużo zieleni i prowincjonalny klimat. Boernerowo to wszystko ma! Boernerowo to przykład lokalizacji, która funkcjonuje nieco obok głównego nurtu warszawskiego rynku nieruchomości.

Nie konkuruje bezpośrednio ani z centralnymi dzielnicami, ani z dużymi osiedłami deweloperskimi. Zamiast tego tworzy własny, relatywnie zamknięty mikro-rynek, w którym kluczową rolę odgrywają ograniczona podaż, specyficzna struktura zabudowy oraz jasno zdefiniowany profil nabywcy.

Historia tego osiedla sięga lat 30. XX wieku, kiedy powstało jako przestrzeń dla pracowników łączności. Co ważne – jego układ urbanistyczny przetrwał niemal w niezmienionej formie.

Dziś przekłada się to na coś, co na rynku nieruchomości jest coraz rzadsze:

- niską, rozproszoną zabudowę
- dużą ilość zieleni i prywatnych działek
- brak miejsca na duże inwestycje deweloperskie

To właśnie ta struktura sprawia, że Boernerowo nie rozwija się dynamicznie. Rozwija się konsekwentnie.

Miasto, które zachowuje dystans

Położone w zachodniej części Warszawy Boernerowo nie oferuje takiej dostępności jak dzielnice centralne. Dojazd bywa kompromisem, szczególnie dla osób codziennie pracujących w Śródmieściu. Ale ten kompromis daje coś w zamian.

Bezpośrednie sąsiedztwo Lasu Bemowskiego, niski poziom ruchu, poczucie przestrzeni i prywatności sprawiają, że życie tutaj bardziej przypomina podwarszawską miejscowość niż fragment dużego miasta. To nie jest lokalizacja „dla każdego”. To zdecydowanie świadomy wybór stylu życia.



Rynek, który nie lubi pośpiechu

Boernerowo funkcjonuje według innych zasad niż większość warszawskiego rynku. Liczba ofert jest niewielka, a rotacja niska. Transakcje nie dzieją się tu impulsywnie - często poprzedza je dłuższy proces obserwacji i czekania na właściwą nieruchomość.

Z perspektywy rynku oznacza to:

- ceny mieszkań utrzymujące się w okolicach 17 000 – 18 000 zł/m²
- segment premium przekraczający 20 000 zł/m²
- domy osiągające ceny powyżej 2 mln zł

Ale liczby nie są tu najważniejsze. Znacznie większe znaczenie ma dostępność konkretnego typu nieruchomości – bo to właśnie ona najczęściej decyduje o transakcji.

Kto wybiera Boernerowo?

To nie jest rynek masowy. Boernerowo przyciąga bardzo konkretną grupę klientów. Są to osoby, które nie szukają „okazji”, tylko miejsca dopasowanego do swojego stylu życia.

Najczęściej są to rodziny szukające większej przestrzeni i spokoju, osoby pracujące zdalnie lub hybrydowo lub klienci świadomie unikający gęstej zabudowy.

Decyzje zakupowe są tu mniej impulsywne, bardziej przemyślane. Jest to rynek, na którym kupuje się „na lata”, nie „na moment”.

Ewolucja zamiast zmian

W przeciwieństwie do wielu dzielnic Warszawy Boernerowo nie przechodzi intensywnej urbanizacji. Nie pojawiają się tu duże projekty deweloperskie. Zmiany mają raczej charakter punktowy:

- modernizacje istniejących budynków
- podnoszenie standardu nieruchomości
- pojedyncze, dopasowane inwestycje

Dzięki temu miejsce zachowuje swoją spójność i właśnie ona buduje jego wartość.

Boernerowo nie jest dla każdego.

Nie oferuje maksymalnej dostępności, nie przyciąga masowego popytu i nie podąża za trendami.

Ale właśnie dlatego pozostaje jednym z najbardziej charakterystycznych i stabilnych segmentów warszawskiego rynku nieruchomości.

Bo są miejsca, które nie muszą się zmieniać, żeby pozostać wartościowe.



**BOERNEROWO NIE KONKURUJE Z MIASTEM.
TWORZY WŁASNE ZASADY ŻYCIA.**

ARTYKUŁ OPRACOWAŁA



KASIA STRZESZEWSKA
POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI



507 28 28 06



katarzyna.strzeszewska@exppoland.pl



@enkaagencja

Kupujesz mieszkanie?

ODPOWIADAMY NA NAJWAŻNIEJSZE PYTANIA

Zakup nieruchomości to jedna z najważniejszych decyzji finansowych w życiu. I choć większość uwagi skupia się na cenie i lokalizacji, to właśnie szczegóły - często niewidoczne na pierwszy rzut oka - decydują o tym, czy będzie to dobra decyzja.

Zadaliśmy kilka pytań Marcie Sarbie, która rozwieje kilka wątpliwości w temacie kupna nieruchomości.



JAKIE SĄ NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE, NA KTÓRE WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PRZY ZAKUPIE NIERUCHOMOŚCI?

Zakup nieruchomości to bez wątpienia jedna z najważniejszych inwestycji w życiu, dlatego niezwykle istotne jest, aby każdy przyszły właściciel był dobrze poinformowany o wszystkich kosztach i potencjalnych ryzykach.

Po pierwsze, muszę zwrócić uwagę na obowiązkowe opłaty, które należy ponieść przy transakcji. Poza samą ceną mieszkania, klient będzie musiał uiścić między innymi podatek od czynności cywilnoprawnych, wynoszący 2% wartości nieruchomości. Może jednak skorzystać ze zwolnienia, jeśli kupuje pierwsze mieszkanie do 75 m². Dodatkowo trzeba liczyć się z kosztami notarialnymi, wpisem do księgi wieczystej oraz ewentualną prowizją pośrednika. W sumie całkowite koszty mogą wynieść orientacyjnie od 20 000 zł do nawet prawie 60 000 zł.

Drugą kwestią, na którą trzeba zwrócić szczególną uwagę, są ukryte wady prawno-techniczne. Zgodnie z Kodeksem Cywilnym, sprzedawca ponosi odpowiedzialność za wszelkie wady fizyczne, czyli usterki techniczne, jak i wady prawne, na przykład roszczenia osób trzecich. Klient ma 2 lata na zgłoszenie takich wad i może domagać się obniżenia ceny, usunięcia usterki lub nawet odstąpienia od umowy. Ważne, aby wszelkie problemy zostały dobrze udokumentowane, a cała korespondencja była starannie archiwizowana.

Przed finalizacją transakcji warto jeszcze przeprowadzić szczegółową weryfikację stanu prawnego gruntu i budynku. Najważniejszym dokumentem jest Księga Wieczysta, ale istotne są również mapy geodezyjne, plany zagospodarowania przestrzennego oraz inne materiały archiwalne. Dzięki temu będziemy mogli mieć pełen obraz sytuacji prawnej nieruchomości.



I wreszcie, niezwykle istotne jest, aby dobrze poznać okolicę i sprawdzić, czy spełnia ona nasze oczekiwania. Bliskość szkół, sklepów, przystanków komunikacji miejskiej, a także infrastruktura rekreacyjna - to wszystko ma ogromne znaczenie dla komfortu codziennego życia.

Podkreślę jeszcze, że wszystkie aspekty prawne należy skonsultować z notariuszem, jeżeli sytuacja danej nieruchomości, którą chcemy kupić jest w jakiś sposób skomplikowana proszę nie wahać się i zatrudnić prawnika. Należy przy tym pamiętać, że w przypadku współpracy z pośrednikiem, prawnikiem czy notariuszem płaci się im po to, żeby później nie stracić dużo więcej.



CO JEST NAJWAŻNIEJSZE PRZY ZAKUPIE PIERWSZEGO MIESZKANIA?

Kupno pierwszego mieszkania to z pewnością duże wyzwanie.

Po pierwsze, kluczowe jest ustalenie realnego budżetu i dostosowanie oczekiwań do możliwości finansowych. Pamiętajmy, że oprócz ceny samego mieszkania, trzeba liczyć się z dodatkowymi kosztami, takimi jak opłaty notarialne czy prowizja pośrednika. Warto też sprawdzić, czy nie ma możliwości skorzystania ze zwolnienia z podatku od czynności cywilnoprawnych, przysługującego przy zakupie pierwszego lokalu do 75 m².

Po drugie, niezwykle ważne jest, aby dobrze poznać rynek, odpowiedzieć sobie na wiele trudnych nieoczywistych pytań i zrozumieć, czego szukamy. Tutaj z pewnością pomogą doświadczeni pośrednicy, którzy znają lokalny rynek i będą w stanie doradzić odpowiednią lokalizację, standard wykończenia czy wielkość mieszkania.

Ja swoim klientom znacznie ułatwiam życie i przesyłam tabelę z pytaniami nie tylko oczywistymi, co często zmienia ich perspektywę.

I po trzecie, warto przemyśleć kwestie związane z finansowaniem. Rozeznanie się w ofertach kredytowych i skonsultowanie się z NIEZALEŻNYM doradcą finansowym może okazać się kluczowe, aby dobrać najkorzystniejsze rozwiązanie.

Pamiętajmy, że pierwszy zakup nieruchomości to duże, ale i ekscytujące wyzwanie.

Z właściwym przygotowaniem i wsparciem ekspertów, z pewnością uda się znaleźć wymarzone "M" spełniające wszystkie Wasze potrzeby.





O CZYM WARTO PAMIĘTAĆ WYBIERAJĄC OKOLICE W KTÓREJ BĘDZIE SIĘ MIESZKAŁO?

Lokalizacja to coś więcej niż adres. To bardzo ważne pytanie. Wybór odpowiedniej lokalizacji to kluczowa kwestia przy zakupie mieszkania.

Jako ktoś, kto na co dzień pracuje na warszawskim rynku nieruchomości i zna doskonale specyfikę poszczególnych dzielnic, mogę podzielić się kilkoma istotnymi radami.

Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na dostępność infrastruktury. Bliskość szkół, przedszkoli, przychodni lekarskich, sklepów oraz dobra komunikacja miejska to czynniki, które znacząco wpływają na komfort codziennego życia. Dobrze jest również sprawdzić, czy w okolicy znajdują się tereny rekreacyjne, takie jak parki czy ścieżki rowerowe, które pozwalają na aktywny wypoczynek.

Kolejną ważną kwestią jest bezpieczeństwo i spokój w danej okolicy. Warto zapoznać się z informacjami o poziomie przestępczości, stanie dróg czy natężeniu ruchu. To wszystko ma ogromne znaczenie dla naszego poczucia komfortu i zadowolenia z zamieszkania w danej lokalizacji, szczególnie, że wszystkie te miejsca mogą mieć tyle samo wad co zalet.

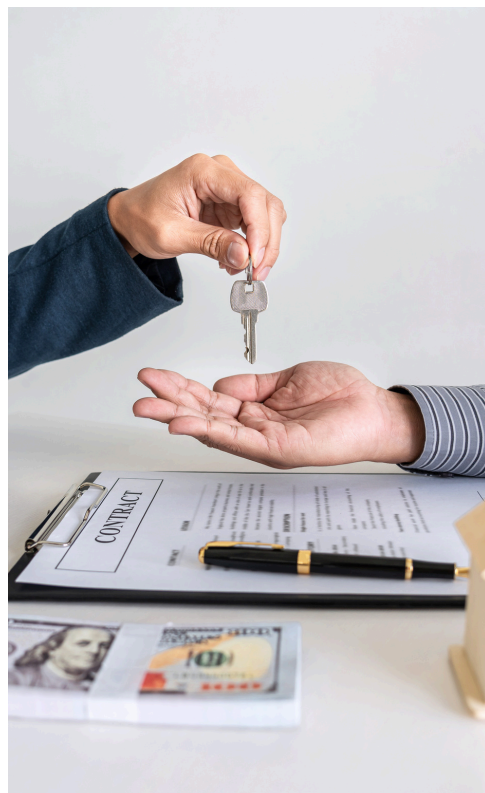
I wreszcie, nie można zapomnieć o estetyce otoczenia. Obecność zieleni, ładna architektura budynków, a nawet bliskość ciekawych miejsc użyteczności publicznej, jak muzea czy teatry, to czynniki, które sprawiają, że nasza codzienność staje się przyjemniejsza.

Oprócz dostępności infrastruktury, poziomu bezpieczeństwa i estetyki otoczenia, bardzo ważne są też plany rozwojowe danej dzielnicy. Warto sprawdzić, czy w najbliższym czasie nie są planowane inwestycje, które mogłyby niekorzystnie wpłynąć na naszą codzienność - takie jak nowe drogi, obiekty przemysłowe czy centra handlowe.

Równie istotne jest, aby zwrócić uwagę na potencjalne uciążliwości, które mogą się pojawić w okolicy.

Na przykład bliskość lotniska, linii kolejowej lub ruchliwej ulicy może generować hałas i wibracje, zakłócające spokój. Niekoniecznie musi to ludziom przeszkadzać natomiast zawsze mówię, że warto to wiedzieć.

Dlatego zawsze warto przyjrzeć się okolicy o różnych porach dnia i tygodnia, aby zweryfikować te kwestie. Podsumowując, wybór właściwej lokalizacji to naprawdę kluczowa decyzja, na którą warto poświęcić odpowiednio dużo czasu i uwagi, warto kierować się nie tylko ceną mieszkania, ale kompleksowo przeanalizować wszystkie czynniki wpływające na komfort i jakość życia. Tylko wtedy możemy być pewni, że dokonujemy trafnego wyboru, który zapewni nam komfortowe i przyjemne zamieszkanie na długie lata. Nawet jak nie planujemy tam mieszkać do końca życia to szanse na późniejszą sprzedaż bądź wynajem mieszkania w takiej okolicy znacznie wzrastają.





JAKIE BŁĄD MOŻE POPEŁNIĆ KUPUJĄCY NIERUCHOMOŚĆ I JAK ICH UNIKNĄĆ?

To bardzo ważne pytanie, ponieważ uniknięcie kosztownych błędów jest kluczowe przy zakupie mieszkania. Jako ekspert, mogę podzielić się kilkoma istotnymi radami.

Pierwszym i najczęstszym błędem jest niedostateczne zbadanie stanu prawnego nieruchomości. Niezweryfikowanie Księgi Wieczystej, braku obciążeń lub roszczeń względem lokalu, może w przyszłości prowadzić do poważnych komplikacji prawnych i finansowych. Dlatego zawsze warto współpracować z doświadczonym pośrednikiem, który na pewno ma kontrakt z kancelarią prawną tak jak ja, który dokładnie sprawdzi wszystkie dokumenty.

Kolejnym problemem jest niewystarczająca analiza kosztów związanych z transakcją. Poza ceną mieszkania, trzeba pamiętać o podatkach, opłatach notarialnych, prowizji pośrednika czy kosztach kredytu.

Niedoszacowanie tych wydatków może okazać się kosztowną niespodzianką. Dlatego warto zawsze przygotować szczegółowy budżet i skonsultować go z ekspertami.

Trzecim częstym błędem jest zbyt emocjonalne podejście do zakupu, bez obiektywnej analizy wszystkich za i przeciw danej nieruchomości. Warto zawsze zachować chłodny umysł i nie ulegać pierwszemu wrażeniu, ale gruntownie sprawdzić stan techniczny lokalu, jego funkcjonalność oraz dopasowanie do naszych potrzeb. To jest bardzo trudne dla klienta, ja dla moich klientów jestem zawsze tym racjonalnym głosem.

I wreszcie, błędem jest także brak rozpoznania rynku i negocjacji ceny. Tylko dogłębna znajomość aktualnych cen w okolicy oraz umiejętność prowadzenia rozmów ze sprzedawcami, pozwoli

na wynegocjowanie jak najkorzystniejszych warunków transakcji. Pragnę wspomnieć, że nie negocjuje się tylko i wyłącznie ceny danej nieruchomości

Podsumowując, uniknięcie poważnych błędów wymaga rzetelnego przygotowania, skrupulatnej analizy oraz współpracy z doświadczonymi ekspertami.

To gwarancja, że nasz zakup mieszkania w Warszawie będzie udany i bezpieczny finansowo.

Dlatego zachęcam, aby przy tak ważnej decyzji, jaką jest zakup nieruchomości, nie oszczędzać na pomocy specjalistów, naprawdę warto skorzystać z usług doświadczonego pośrednika.

Tylko takie kompleksowe podejście pozwoli na znalezienie mieszkania, które spełni nasze oczekiwania, a jednocześnie będzie dobrą inwestycją na przyszłość. Pamiętajmy, że zakup nieruchomości to często decyzja na lata, więc warto poświęcić jej odpowiednio dużo czasu i uwagi.

Jestem przekonana, że jeśli skorzystacie Państwo z moich rad, będziecie w stanie uniknąć kosztownych błędów i znaleźć wymarzone mieszkanie w Warszawie, które stanie się Waszym przytulnym azylem na długie lata.





JAKO DOŚWIADCZONY POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI W WARSZAWIE, POWIEDZIAŁBYŚ KLIENTOWI "PROSZĘ TEGO NIE KUPOWAĆ"?

Zrobiłabym to w następujących sytuacjach:

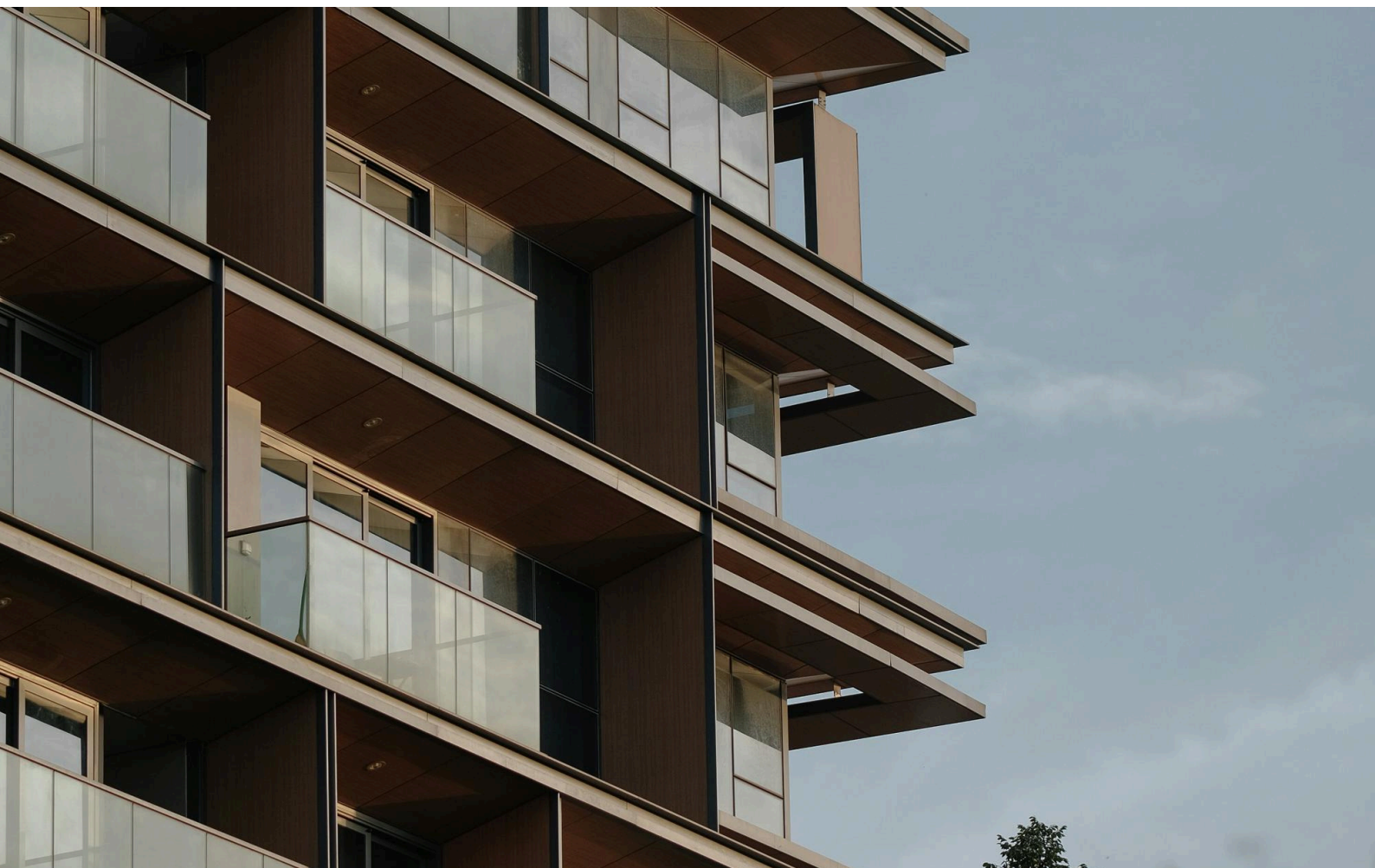
Po pierwsze, gdyby analiza stanu prawnego nieruchomości wykazała poważne problemy, takie jak obciążenia lub roszczenia, które mogłyby skutkować dużymi komplikacjami i kosztami w przyszłości.

W takich przypadkach, niezależnie od atrakcyjnej ceny, musiałbym jednoznacznie odradzić taki zakup.

Po drugie, gdyby szczegółowa kontrola techniczna wykazała poważne wady konstrukcyjne lub problemy z infrastrukturą, które wymagałyby dużych nakładów finansowych na remont. Inwestycja w taką nieruchomość mogłaby ostatecznie okazać się nieopłacalna, może znacznie przewartościować nieruchomość i w perspektywie nigdy się nie zwrócić.

Kolejna sytuacja to, gdy analiza lokalizacji wykazałaby zbyt duże uciążliwości, np. nadmierny hałas, zanieczyszczenie. Komfort i satysfakcja z zamieszkania w danej okolicy są równie ważne, jak sam lokal. Wreszcie, poleciłbym rezygnację z zakupu, gdyby całkowity koszt transakcji, wraz z kredytem i innymi opłatami, okazał się nieadekwatny do możliwości finansowych klienta. Lepiej zrezygnować na tym etapie niż potem borykać się z problemami finansowymi.

Podsumowując, nigdy nie wahałbym się jednoznacznie odradzić zakupu, jeśli pojawiłyby się istotne wątpliwości co do legalności, stanu technicznego, lokalizacji lub adekwatności finansowej danej nieruchomości. Jako pośrednik nieruchomości, muszę działać przede wszystkim w najlepszym interesie klienta!



**PO CZYM POZNAJESZ, ŻE NIERUCHOMOŚĆ JEST DOBRZE WYCENIONA I JAK OCENIASZ OBECNĄ SYTUACJĘ NA RYNKU?**

Przede wszystkim analizuję ceny transakcyjne podobnych lokali w okolicy o zbliżonych parametrach. Porównuję cenę za metr kwadratowy, uwzględniając czynniki takie jak standard wykończenia, wiek budynku, kondycję wspólnoty mieszkaniowej lub spółdzielni, czy usytuowanie. To pozwala mi stwierdzić, czy cena mieści się w rozsądnym przedziale rynkowym. Dodatkowo biorę pod uwagę aktualne trendy na lokalnym rynku nieruchomości. Śledzę takie wskaźniki jak średnie ceny ofertowe i transakcyjne, dynamika wzrostu cen, a także popyt i podaż w danej lokalizacji. Obecnie obserwujemy, że rynek nieruchomości w Warszawie charakteryzuje się umiarkowanym popytem. Po okresie bardzo dynamicznego wzrostu cen widzę wyhamowanie tempa wzrostu. Raczej będziemy mieli do czynienia z okresem stabilizacji lub umiarkowanych wzrostów. Dlatego uważam, że to dobry moment, aby klienci rozważali zakup nieruchomości w Warszawie. Podsumowując, kompleksowa analiza danych rynkowych oraz doświadczenie pozwalają mi ocenić, czy dana nieruchomość jest wyceniona w sposób atrakcyjny i adekwatny do aktualnej sytuacji na rynku. Chociaż muszę się przyznać do tego, że niezależnie czy cena jest adekwatna albo nawet atrakcyjna to zawsze podchodzę do negocjacji.

**DOBRA DECYZJA ZAKUPOWA TO CZĘSTO TA, KTÓREJ
NIE PODEJMUJESZ POD WPŁYWEM EMOCJI.****NA PYTANIA ODPOWIEDZIAŁA****MARTA SARBA**

POŚREDNIK NIERUCHOMOŚCI

Specjalizacja: Obsługa Klienta Kupującego



533 623 699



marta.sarba@exppoland.pl

WWW.EXPPOLAND.PL



EXPERT

NIERUCHOMOŚCI



@EXPPOLSKA



@EXPPOLAND



EXP POLSKA

WWW.EXPPOLAND.PL

exp[®]
POLSKA