

# Twoje nieruchomości



wydanie nr 3  
publikacja bezpłatna

## Kredyt hipoteczny Sprawdź, jak szybko go otrzymać!

strona 15

## Profesjonalna sesja fotograficzna Twojej nieruchomości

strona 9

## Marketing w nieruchomościach

strona 8

## Lubię to! A Ty?

strona 12

## Wirtualny spacer 3D po nieruchomości

strona 9

## Przygotuj swoją nieruchomość na sprzedaż

strona 18



## Największa sieć biur w zachodniopomorskim!



## Znajdź nas na



bezpieczna  
transakcja

# Ekspert w miesięczniku Wyspy

Mikulski Nieruchomości jako ekspert ds. nieruchomości w miesięczniku „Wyspy”. Co miesiąc możecie Państwo przeczytać różne artykuły na temat rynku nieruchomości w miastach naszego województwa i całej Polski. Zapraszamy do śledzenia naszych artykułów!



## nieruchomości o PODATKI

### Powinność właściciela

Dzieli się on czas dłuższy, a ostatnie dni w sprawie nie w sprawie własności nieruchomości. Powinno to, że wolimy myśleć o rzeczach przyjemnych, a mniej o obowiązkach, których zwykła jest nam jedną z takich powinności, o których łatwo zapomnieć, jest uiszczenie podatku od nieruchomości.



Zgodnie z art. 2-7 ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2014 r. poz. 449 ze zm.) każdy właściciel nieruchomości - gruntu, budowliny lub ich części oraz budowlę lub ich części zwiększonych z powiększeniem działalności gospodarczej - ma obowiązek zapłaty podatku od nieruchomości. Dotyczy to nie tylko właścicieli, ale też użytkowników wieczystych oraz posiadaczy posiadłości. Właściciel nieruchomości, wyznika ze statutu podatku od nieruchomości ustalony przez radę gminy w drodze uchwały, zapłaty, by nie narazić się organowi podatkowemu? O ile kwota podatku przekracza 100 zł, terminy są następujące:

- osoby fizyczne - w trzech ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego - do 15 marca, 15 maja, 15 września i 15 listopada roku podatkowego;
- osoby prawne (jednostki organizacyjne niebędące osobami prawnymi), w tym spółki odpowiedzialne za podatkowość, w trzech ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego - do 15 dnia każdego miesiąca, a za styczeń do dnia 31 stycznia.

W przypadku, gdy nasz podatek wynosił do 100 zł, jesteśmy zobowiązani zapłacić go całościowo w terminie właściwym dla pierwszej raty. Możliwy to zrobić za dnia spłaty - dokonując przelewu na rachunek organu podatkowego lub gotówką w kasie.

• osoby prawne (jednostki organizacyjne niebędące osobami prawnymi), w tym spółki odpowiedzialne za podatkowość, w trzech ratach proporcjonalnych do czasu trwania obowiązku podatkowego - do 15 dnia każdego miesiąca, a za styczeń do dnia 31 stycznia.

Terminy: Kiedy więc powinniśmy dokonać...

### Zadatek a zaliczka

Kupno mieszkania czy domu często wiąże się z koniecznością podpisania umowy przedwstępnej. Elementem tego zobowiązania prawnego jest uiszczenie stosownej kwoty pieniężnej na rzecz sprzedającego. Owe świadczenie pieniężne może posiadać status zadatku bądź zaliczki.



Teoretycznie oba te świadczenia mają ten sam charakter: jest to suma pieniężna, którą jedna ze stron nie posiada do dnia zawarcia umowy. Jednakże w praktyce różnice pojawiają się w przypadku niewywiązania się z umowy. W przypadku zadatku, jeżeli sprzedawca nie wywiązuje się z umowy, musi zwrócić zadatek w całości. W przypadku zaliczki, jeżeli sprzedawca nie wywiązuje się z umowy, musi zwrócić zaliczkę w całości, ale nie musi zwrócić całej kwoty, którą otrzymał. W przypadku zadatku, jeżeli kupca nie wywiązuje się z umowy, musi zwrócić zadatek w całości. W przypadku zaliczki, jeżeli kupca nie wywiązuje się z umowy, musi zwrócić zaliczkę w całości, ale nie musi zwrócić całej kwoty, którą otrzymał.

# Dołącz do nas!

Mikulski Nieruchomości zatrudni Doradców ds. nieruchomości z doświadczeniem lub bez:

Zapewniamy:

- pracę na terenie wybranego oddziału
- podstawę oraz wysokie prowizje
- motywacyjny system wynagrodzeń
- szkolenia oraz możliwość rozwoju
- umowę o pracę

Oczekujemy:

- własnego samochodu
- zaświadczenia o niekaralności
- wysokiej kultury osobistej
- umiejętności pracy w zespole
- umiejętności pozyskiwania ofert i nawiązywania kontaktów



Wyślij CV na [biuro@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:biuro@mikulski-nieruchomosci.pl) • tel. +48 530 855 003

## Oddział GOLENIÓW

ul. Marii Konopnickiej 76  
72-100 Goleniów  
Tel. 91 418 56 57  
e-mail: [goleniow@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:goleniow@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział STARGARD

CH Starówka, ul. Bolesława Chrobrego 8A/7  
73-110 Stargard Szczeciński  
Tel.: +48 91 577 07 57  
e-mail: [stargard@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:stargard@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział SZCZECIN LEWOBRZEŻE

Pasaż A-Z, ul. Mikołaja Kopernika 3-5, lok.11  
70-241 Szczecin  
Tel.: +48 91 307 77 47  
e-mail: [szczecin@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:szczecin@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział SZCZECIN PRAWOBRZEŻE

ul. Bagienna 36C, przy Andrzeja Struga  
70-772 Szczecin  
Tel.: +48 91 307 91 64  
e-mail: [szczecin3@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:szczecin3@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział NOWOGARD

ul. Bankowa 3B/4  
72-200 Nowogard  
Tel.: +48 91 307 66 87  
e-mail: [nowogard@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:nowogard@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział ŚWINOUJŚCIE

ul. Gen. Józefa Bema 7/2  
72-600 Świnoujście  
Tel.: +48 91 307 89 01  
e-mail: [swinoujscie@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:swinoujscie@mikulski-nieruchomosci.pl)

## Oddział KOŁOBRZEG

CH Pasat, ul. Władysława Kniewskiego 23/4  
78-100 Kołobrzeg  
Tel.: +48 94 700 00 23  
e-mail: [kolobrzeg@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:kolobrzeg@mikulski-nieruchomosci.pl)

## CENTRALA FIRMY

ul. Marii Konopnickiej 76  
72-100 Goleniów  
Tel.: +48 530 855 003  
e-mail: [biuro@mikulski-nieruchomosci.pl](mailto:biuro@mikulski-nieruchomosci.pl)

# Spis treści



Firma	4
Goleniów	5
Stargard	5
Szczecin Lewobrzeże i Prawobrzeże	6
Nowogard	6
Świnoujście	7
Kołobrzeg	7
Marketing	8
Nasi Fotografowie	9
Google AdWords	10
Domki reklamowe	11
Facebook	12
Strona www	14
Portale	15
Kredyty hipoteczne	15
Wyłącznieść	16
Podręcznik Sprzedającego	18
MK Developer Sp. z o.o.	20



## Witaj w świecie Mikulski Nieruchomości

Aktualnie jesteśmy najprężniej rozwijającą się siecią biur nieruchomości w województwie zachodniopomorskim. Nasz pierwszy oddział otworzyliśmy w 2012 roku w Goleniowie. Od tego czasu nieustannie poszerzamy zarówno obszar naszej działalności, jak i grono zadowolonych klientów.

Serdecznie zapraszamy do zapoznania się z niniejszą publikacją, w której poza informacjami z rynku nieruchomości, postaramy się przybliżyć Państwu naszą działalność i nas samych.

**1 firma,  
7 oddziałów, 40 osób,  
tysiące ofert...**

Na dzień dzisiejszy oddajemy do dyspozycji 7 oddziałów: w Goleniowie, 2 w Szczecinie, Stargardzie, Świnoujściu, Kołobrzegu oraz Nowogardzie. Gdzie nasz kilkudziesięcioosobowy zespół dba o Państwa oferty. Nad ofertami czuwają licencjonowani pośrednicy - mgr Monika Strzelecka (nr licencji 18986) oraz mgr inż. Rafał Mikulski (nr licencji 17866). Posiadamy doradców, którzy zajmują się tylko poszukiwaniem klientów kupujących i najemców. W swojej bazie posiadamy mieszkania, domy, działki budowlane, grunty rolne, lokale użytkowe, obiekty komercyjne, przemysłowe czy rekreacyjne.

## Od A do Z

Jesteśmy z Państwem od momentu podjęcia decyzji o sprzedaży, czy kupnie nieruchomości, aż do jej wydania, czy odbioru.



**mgr inż. Rafał Mikulski**

**Dyrektor ds. strategii i rozwoju**

**Licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami**

Studia podyplomowe w zakresie Wyceny Nieruchomości na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. W trakcie praktyk na Rzecznawcę Majątkowego

Studia podyplomowe w zakresie Pośrednictwa w Obrocie Nieruchomościami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Licencja pośrednika nieruchomości numer 17866, nadana przez Ministra Infrastruktury RP

Absolwent Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Wydział Leśny, specjalność: Gospodarka Leśna – magister inżynier

Przeprowadzamy Państwa przez wszystkie etapy sprzedaży, kupna lub zamiany. Zajmujemy się wynajmem oraz najmem. Obsługujemy osoby prywatne, jak i podmioty gospodarcze. Pomagamy w zgromadzeniu wszystkich dokumentów, sprawdzamy i regulujemy stan prawny każdej nieruchomości. Wszystkie nieruchomości szykujemy tak, aby podczas finalizacji transakcji nic nie zaskoczyło żadnej ze stron. Regulujemy sprawy komornicze. Kupujemy nieruchomości za gotówkę. Mocną stroną naszej firmy jest innowacyjność i pomysłowość w działaniach marketingowych. Wyróżnia nas: nasze doświadczenie, podejście do klienta oraz efektywność, która przekłada się na największą ilość przeprowadzanych transakcji w rejonie.

## Bezpłatna pomoc w uzyskaniu kredytu

Oprócz bazy nieruchomości, posiadamy również oferty kredytowe kilkudziesięciu banków. Bezpłatnie dobieramy najlepszy i najtańszy na rynku kredyt, pomagamy we wszystkich formalnościach. Z nami otrzymasz kredyt dużo szybciej i łatwiej, bez zbędnych formalności.

## Pełne bezpieczeństwo transakcji

Sprawdzamy i pomagamy uregulować stan prawny każdej nieruchomości. Posiadamy własną polisę OC na 100 000 euro, która gwarantuje Państwu bezpieczeństwo naszych transakcji. U nas każda transakcja, to bezpieczna transakcja!

## Nie stoimy w miejscu

Jesteśmy w trakcie otwierania trzech kolejnych oddziałów - w Choszcznie, Rewalu oraz Drawsku Pomorskim. Powstaje również dział Rzecznawców Majątkowych Mikulski Nieruchomości. Widzimy potencjał na rynku zachodniopomorskich nieruchomości. Mile nas zaskakuje coraz większa ilość transakcji na terenie całego województwa. W 2015 roku założyliśmy spółkę, która zajmuje się projektami deweloperskimi dla budownictwa jedno i wielorodzinnego. Obecnie przygotowujemy pięć takich projektów - [www.mkdeveloper.pl](http://www.mkdeveloper.pl)

*Zapraszamy  
do współpracy!*





## mgr Małgorzata Skoczylas

Dyrektor oddziału Goleniów

Uniwersytet Szczeciński Wydział Prawa i Administracji, kierunek: Prawo - w trakcie studiów magisterskich

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, kierunek: Ekonomia, Wycena Nieruchomości - magister

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, kierunek: Europeistyka, Handel i Euromarketing- licencjat

Goleniów jest dziś miastem bardzo prężnie rozwijającym się. Pomaga nam w tym lokalizacja - bliskość Niemiec, niedaleka odległość do Morza Bałtyckiego, obecność Zalewu Szczecińskiego oraz miasta Szczecina. Nasze miasto otacza Puszcza Goleniowska.

W Goleniowie mieszkania mają relatywnie wysoką cenę. Cena transakcyjna w 2016 roku kształtowała się na poziomie 3800-4400 zł/m<sup>2</sup>. Ciekawostką jest to, że naszą średnią cenę transakcyjną za m<sup>2</sup> mieszkania, spokojnie możemy porównać do szczecińskiej, natomiast jest wyższa, niż stargardzka.

Od roku 2015 zanotowany został znaczący wzrost sprzedaży mieszkań i domów, zarówno w samym Goleniowie jak i ościennych

wsiach. Znikomy rynek pierwotny stwarza ogromne zapotrzebowanie na nowe inwestycje deweloperskie, których u nas w mieście brakuje. Warto również podkreślić, że w obecnej chwili na goleniowskim rynku występuje wzmożony popyt na mieszkania wynajmowane. Aktualnie popyt ten przekracza znacznie zasoby miasta, co jest równocześnie sygnałem dla potencjalnych inwestorów.

Goleniów często nazywany jest „sypialnią” Szczecina. W okolicy można zaobserwować wiele nowo wybudowanych domów. Pod Goleniowem powstał Goleniowski Park Przemysłowy, który znacznie rozszerzył działalność przemysłową miasta. Te wszystkie czynniki niewątpliwie wpływają na kształto-

## Goleniowski Rynek Nieruchomości

wanie się cen nieruchomości w naszym mieście. Dzięki prężnie działającemu zespołowi posiadamy jedną z największych baz aktualnych ofert mieszkań i domów w Goleniowie oraz okolicy. Stawiamy przede wszystkim na jakość. Dzięki temu jesteśmy dobrym partnerem do współpracy.



## mgr Tomasz Wroński

Dyrektor oddziału Stargard

W trakcie praktyk na Rzecznawcę Majątkowego

Absolwent Uniwersytetu Szczecińskiego. Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, kierunek: Informatyka i Ekonometria, specjalność: Wycena, Obrót i Zarządzanie Nieruchomościami

Doświadczony doradca na rynku pierwotnym i wtórnym

Stargard stanowi ważną część powstającego Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego. SOM, to centrum skupiające instytucje biznesowe i edukacyjne, stanowiące o rozwoju gospodarczym oraz wzroście zatrudnienia. Dysponuje potencjałem do pobudzania innowacyjności. W pobliżu Stargardu znajduje się także piąte co do wielkości jezioro w Polsce, Miedwie.

Stargardzki rynek nieruchomości opiera się głównie na transakcjach kupna, sprzedaży nieruchomości mieszkalnych, zarówno mieszkań, jak i domów w różnych rodzajach zabudowy. Dominującym typem nieruchomości będących przedmiotem transakcji są mieszkania 2, 3 pokojowe oraz oferty

deweloperskie: mieszkania i domy. Biorąc pod uwagę transakcje sprzedaży mieszkań z rynku wtórnego w 2016 roku, średnia cena 1m<sup>2</sup> mieszkań w Stargardzie Szczecińskim wyniosła około 3500 zł/m<sup>2</sup>, natomiast rynku pierwotnego około 3900 zł/m<sup>2</sup>. Coraz więcej osób rezygnuje z wielkomiejskiego zgiełku i pośpiechu, decydując się na zakup nieruchomości zlokalizowanych w okolicach Stargardu.

Oddział w Stargardzie ściśle współpracuje z największymi stargardzkimi deweloperami tj.: Modehpolmo, Betmix, etBUD, Firma Budowlana Szubert i tym samym posiadamy w ofercie wszystkie najnowsze inwestycje deweloperskie powstające na terenie miasta, a

## Stargardzki Rynek Nieruchomości

także poza nim.

Obserwując tendencje rynku nasi doradcy regularnie zajmują się pozyskiwaniem nieruchomości zlokalizowanych w okolicach miasta. Na dzień dzisiejszy nasze biuro posiada największą ilość nieruchomości tego typu na stargardzkim rynku nieruchomości.





## Szczeciński Rynek Nieruchomości

**Lewobrzeże** - Szczecin, reklamujący się jako Floating Garden jest stolicą województwa zachodniopomorskiego. Atutem miasta jest nie tylko położenie, ale również warunki naturalne. Ogromne możliwości zagospodarowania przestrzennego stwarza Śródmieście, przede wszystkim zabudowa Łasztowni i wyspy Grodzkiej. Ich rewitalizacja jest szansą dla inwestorów planujących realizację obiektów mieszkaniowych, handlowo-usługowych, wypoczynkowych i rekreacyjnych. Inwestycje zrealizowane bliżej centrum miasta to głównie kompleksy wielokondygnacyjnych budynków. Natomiast popularne Warszewo czy Gumieńce to tereny z przewagą niskiej zabudowy wielorodzinnej czy szeregowej. Dużym popytem cieszą się adaptacje strychów w kamienicach na terenie całego Szczecina. Nasze oddziały posiadają bardzo szeroką ofertę tego typu nieruchomości. Średnia cena transakcyjna mieszkań



### Jadwiga Słowińska

Dyrektor oddziału Szczecin Prawobrzeże  
Dyrektor oddziału Szczecin Lewobrzeże

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, kierunek: Marketing i Zarządzania, Marketing i Zarządzanie w Przedsiębiorstwie- licencjat

Doświadczony doradca na rynku pierwotnym i wtórnym

na rynku wtórnym kształtuje się lekko powyżej 4000 zł/m<sup>2</sup>. Na rynku pierwotnym około 4500 zł/m<sup>2</sup>.

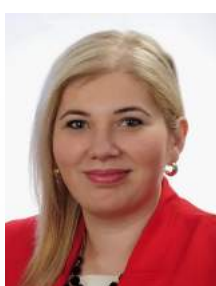
**Prawobrzeże** to południowo wschodnia część miasta Szczecina na której znajduje się 11 osiedli. Przez tą dzielnicę przechodzi główna droga (nr 10) łącząca centrum Szczecina z północną oraz centralną częścią Polski. Od wielu lat na Prawobrzeżu mają miejsce strategiczne inwestycje dotyczące polepszenia jakości życia jej mieszkańców, poprzez całkowite zmodernizowanie ulica Struga. Występuje budowanie wielu kompleksów handlowo-rekreacyjnych tworząc z Prawobrzeża samowystarczalną część miasta Szczecina. Prawobrzeże jest doskonałym miejscem dla deweloperów planujących budowę nowych mieszkań oraz domów. Coraz więcej osób chce przenieść się na obrzeża Szczecina i tam znaleźć swój własny kąt, niż mieszkać w centrum z wszystkimi tego

konsekwencjami. Zapraszamy do naszych dwóch szczecińskich oddziałów!



## Nowogardzki Rynek Nieruchomości

Nowogard to miasto w północno zachodniej części Polski, podlegające pod powiat goleniowski. Położone na skraju Puszczy Goleniowskiej, przy trasie nr 6, z pięknym jeziorem Nowogardzkim sięgającym centrum miasta. Nowogard jest urokliwy i przyjazny do zamieszkania. Rynek nieruchomości w Nowogardzie to w większości transakcje kupna – sprzedaży domów w bliskiej okolicy miasta. Średnia cena takich nieruchomości wahała się w latach 2015-2016 między 2000 zł a 3000 zł za 1 m<sup>2</sup>. Bezpośrednio w mieście dominują transakcje lokali mieszkal-



### mgr Małgorzata Skoczylas

Dyrektor oddziału Nowogard

Uniwersytet Szczeciński Wydział Prawa i Administracji, kierunek: Prawo - w trakcie studiów magisterskich

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, kierunek: Ekonomia, Wycena Nieruchomości - magister

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, kierunek: Europeistyka, Handel i Euromarketing- licencjat

nych 2-3 pokojowych, których średnie ceny kształtowały się między 2500 zł a 3500 zł za 1 m<sup>2</sup>. Nasz oddział współpracuje z miejscowymi deweloperami, a nasi doradcy szybko i skutecznie zajmują się pozyskiwaniem okazjnych ofert. Reagując na potrzeby klientów, oddział w Nowogardzie prężnie rozszerza swoją ofertę o nieruchomości nadmorskie: działki, domy, mieszkania, pensjonaty i hotele, gdzie docelowo pojawiają się kolejne oddziały. Zapraszamy do naszego oddziału w Nowogardzie przy ulicy Bankowej 3B!





## Anna Damps

Dyrektor oddziału Kołobrzeg

Absolwentka Studium Wychowania Przedszkolnego w Gryficach  
Absolwentka Studium Rewitalizacji we Wrocławiu

Doświadczony doradca na rynku pierwotnym i wtórnym

Kołobrzeg – miasto położone w północnej części województwa zachodniopomorskiego w pasie nadmorskim, u ujścia rzeki Parsęty, nad Morzem Bałtyckim, przy drodze krajowej nr 11.

Jest miastem mogącym pochwalić się licznymi atutami turystycznymi. Znajdują się tam między innymi Marina Solna - port jachtowy, rybacki, pasażerski, liczne kąpieli-ska, ścieżki rowerowe, czy zabytki.

Kołobrzeg jest prężnie rozwijającym się miastem. Budowa drogi S6 i obwodnicy zapewni miastu jeszcze lepszy dostęp.

Kołobrzegski rynek nieruchomości jest jednym z najbardziej rozwijających się rynków w Polsce. Cieszy się uznaniem zarówno miesz-

kańców, jak i turystów, którzy po odwiedzeniu miasta pragną mieć tu swoje małe lokum. Region pochwalić się może nie tylko popularnością na rynku pierwotnym ale również wtórnym.

Największą renomą cieszą się apartamenty blisko morza na zamkniętych osiedlach dla osób ceniących wypoczynek. Dla bardziej wymagających znajdują się mieszkania w centrum miasta. Ludzie ceniący sobie ciszę i spokój mają ogromny wybór mieszkań i domów na obrzeżach miasta.

Obserwując rynek nieruchomości staramy się aby nasze oferty sprostały oczekiwaniom klienta. Zapraszamy do naszego oddziału w słonecznym Kołobrzegu!

## Kołobrzegski Rynek Nieruchomości



## Joanna Nowaczyk

Dyrektor oddziału Świnoujście

Absolwentka Wyższej Szkoły Humanistycznej TWP w Szczecinie  
Specjalność Pedagogika socjalna, profilaktyka społeczna

Absolwentka Profi Fitness School

Coach, specjalista od negocjacji i technik sprzedaży

Doświadczony doradca na rynku pierwotnym i wtórnym



Świnoujście jest kurortem nadmorskim oraz miejscowością uzdrowską licznie odwiedzaną przez kuracjuszy z Niemiec. W ostatnim czasie wizerunek miasta jako sanatorium ulega szybkiej zmianie. Jest to miejsce dynamicznie rozwijające się, w którym w najbliższych latach powstanie wiele turystycznych atrakcji, największe moło w Polsce, centra rozrywki, parki wodne czy tropikalna wyspa. Najważniejsza planowana inwestycja, na którą miasto czekało wiele lat to tunel pod rzeką Świną. Te wszystkie zmiany w mieście znacząco wpływają na lokalny rynek nieruchomości.

W 2017 roku ceny nieruchomości wahały się od 2453 do 27785 zł/m<sup>2</sup>, przy czym średnia wartość wyniosła 6113 zł/m<sup>2</sup>. Głównym czynnikiem warunkującym cenę nieruchomości

jest jej lokalizacja. Strefa nadmorska charakteryzuje się znacznie wyższymi cenami od średnich, sprzedają się tutaj głównie apartamenty, mieszkania w kamienicach a nabywcami są klienci szukający inwestycji pod wynajem w sezonie wakacyjnym. Zupełnie inną dynamiką charakteryzuje się rynek na prawobrzeżu miasta, tutaj konieczność przeprawy promowej w celu dostania się do centrum, oraz większe uprzemysłowienie dzielnicy sprawiają, że średnia cena nieruchomości to 3700 zł/m<sup>2</sup>. Na Świnoujskim rynku nieruchomości, przez szerokie zainteresowanie inwestorów z całej Polski, popyt znacznie przewyższa podaż co dodatkowo winduje nam ceny.

Obecnie Świnoujście jest jednym z najbardziej rozwijających się miast w wo-

## Świnoujski Rynek Nieruchomości

jewództwie zachodniopomorskim. Przewidujemy, że trend wzrostowy będzie w najbliższych latach się utrzymywał, a wartości nieruchomości będą jeszcze rosły - szczególnie na zapomnianym obecnie prawobrzeżu. Już dziś jest to bardzo atrakcyjna lokalizacja pod inwestycje.



## Wyznaczamy nowe standardy, nie do skopiowania!

W momencie rozpoczęcia naszej działalności zostały wypowiedziane słowa: „Musimy być wyjątkowi!”. Zrozumieliśmy, że nie tylko wysoki poziom obsługi klienta jest ważny, ale cały wizerunek firmy. Postanowiliśmy być wyjątkowi, jedyni, po prostu nie do skopiowania. Od samego początku postawiliśmy wielki nacisk na pozytywny odbiór naszej firmy oraz na widoczność. Poprzez szereg nieustannych działań marketingowych dążymy do tego, aby każdy, kto pomyśli o sprzedaży, kupnie, najmie, czy wynajmie nieruchomości, w pierwszej kolejności pomyślał o naszej firmie. Poznaj nas już dziś.

## „Każda firma jest najlepsza!”

Wiele firm używa stwierdzenia „jesteśmy najlepsi”. Nam do tego ideału jeszcze trochę brakuje, ale z całą odpowiedzialnością za swoje słowa, możemy dumnie stwierdzić „jesteśmy niepowtarzalni”. Innowacyjność i pomysłowość wsparte dużymi nakładami finansowymi i szerokimi działaniami marketingowymi sprawiają, że czas finalizowania transakcji skraca się z miesiąca na miesiąc. Coraz większa liczba ciekawych pomysłów i duży stopień ich realizacji powoduje, że szybko się rozwijamy.



## Co sprawia, że jesteśmy tak efektywnie efektywni?



### Domki z ofertami

domki z naszymi ofertami nieruchomości znajdują się w supermarketach, centrach handlowych oraz ośrodkach sportu i rekreacji



### Autobusy MZK

poza oklejonymi autobusami, nasze reklamy wyświetlane są na 22" monitorach LCD wewnątrz autobusów MZK – 24h na dobę, przez 7 dni w tygodniu



### Portale

oferty naszych nieruchomości prezentowane są na ponad 80 portalach sprzedaży nieruchomości w Polsce i Europie. Część z nich jest specjalistyczna dla różnych typów nieruchomości, co sprawia, że oferty trafiają bezpośrednio do zainteresowanych



### Pozycjonowanie ofert na portalach

dzięki wykupowanym pakietom podbić, nasze oferty zajmują czołowe pozycje na listach poszczególnych portali. Pozycjonowanie najciekawszych ofert znacznie skraca czas sprzedaży w naszych oddziałach



### Wyszukiwanie sponsorowane Google AdWords

dzięki narzędziom Google Adwords, nasze reklamy, które są podłączone do naszej strony www, wędrują zawsze na górę list w przeglądarce Google.pl. Jest bardzo kosztowną formą reklamy, jednakże najbardziej efektywną



### Facebook

posty naszego fanpage [www.facebook.com/MikulskiRealEstate](http://www.facebook.com/MikulskiRealEstate) codziennie są oglądane przez tysiące osób. Informacje docierają średnio miesięcznie do kilkudziesięciu tysięcy znajomych naszych fanów. Jest bardzo efektywnym miejscem pokazywania ofert naszych nieruchomości. Tam właśnie organizujemy konkursy dla naszych fanów



### Blog

nasz blog udostępnia najciekawsze wątki z lokalnego, krajowego i światowego rynku nieruchomości. Nasi doradcy odpowiedzą na każde zadane pytanie. Służą pomocą nawet w najcięższych sprawach 7 dni w tygodniu



### Strona www

nasza strona [www.mikulski-nieruchomosci.pl](http://www.mikulski-nieruchomosci.pl) jest bardzo dobrze pozycjonowana, tak aby osiągać najlepsze wyniki we wszystkich wyszukiwarkach internetowych. Zbudowana na platformie MediaRent, która przesyła wszystkie oferty na internetowe portale sprzedaży nieruchomości. Platforma zarządza pracą biura i wszystkich doradców. To z niej właśnie otrzymują zainteresowani klienci, czy zainteresowane biura nieruchomości wyselekcjonowane oferty



### Wymiana ofert z biurami na terenie całej Polski

nasza firma uczestniczy w wymianie ofert nieruchomości z biurami na terenie całej Polski. Biura mogą same pobrać z naszej bazy ofertę, którą są zainteresowani lub odebrać przygotowaną przez nas paczkę ofert



### Lokalna prasa

najnowsze i najciekawsze oferty trafiają do prasy lokalnej w różnych miejscowościach naszego województwa



### Banery, tablice, podświetlane reklamy

dzięki naszemu wizualnemu oznaczeniu nieruchomości, są one zauważane w terenie, co przekłada się na dużo większe zainteresowanie



### Oferty na SMS

każdy nasz klient może sobie ułatwić poszukiwanie interesujących go nieruchomości. Wystarczy na naszej stronie www w zakładce „oferty na SMS” określić, czego szukamy, podać swój nr telefonu komórkowego, a informacje o nieruchomościach przyjdą do nas SMS



### Aplikacja na platformie Android

dla wszystkich telefonów komórkowych na systemie Android istnieje możliwość ściągnięcia darmowej aplikacji Mikulski Nieruchomości do łatwiejszego przeglądania naszych ofert. Od dziś może być na pulpicie Państwa telefonu, aby informować, jakie ciekawe nieruchomości pojawiają się w naszej ofercie!



### Materiały reklamowe

teczki, ulotki, plakaty, kartki świąteczne, długopisy, kalendarze, organizatory, kubki, filiżanki, pendrive, wizytówki, zegary reklamowe, czy gazetki, to nasza mocna strona.



### Wirtualny spacer 3D

zapraszamy na wirtualny spacer po nieruchomości - zajrzyj do wnętrza wybranej nieruchomości bez wychodzenia z domu



### Reklama w radio

reklamujemy się cyklicznie w Radio Szczecin i Radio Eska. Zamiennie jesteśmy sponsorem audycji Traffic lub prognozy pogody



### Sesje fotograficzne

profesjonalne sesje fotograficzne i filmy na nieruchomościach tworzone przez dwóch naszych fotografów / home stagerów



## Home staging - szybka metamorfoza

Home staging. Standardy prezentacji sprzedawanych nieruchomości zaczynają się zmieniać. Coraz częściej w Polsce stosowanym zabiegiem jest home staging. Co musisz o nim wiedzieć, aby pomóc sobie w szybszej sprzedaży mieszkania bądź domu?

Umiejętne przemeblowanie, oparte na zasadach wyważonej kompozycji przestrzennej. Korekta lub zaaranżowanie nowego doświetlenia pomieszczeń, wprowadzenie nowej kolorystyki. Nadanie neutralnego charakteru i klimatu lokalu, nadającego możliwie najbardziej przychylny odbiór dla potencjalnego klienta. Założenie jest niskokosztowe. Ma przelożyć się na zainteresowanie i korzystną cenę dla sprzedających.

## Kiedy stosować

Home staging stosuje się w przypadku nieruchomości, na które jest wielu potencjalnych klientów (oglądających), jednak nic z nich nie wychodzi. Oznacza to, że nieruchomość ma przystępną cenę i atrakcyjną lokalizację, jednak sama w sobie nie zachwyca. Na pewno pomoże w sprzedaży każdej nieruchomości.

## Jak przygotować swoją nieruchomość do prezentacji?

### Prezentacja nieruchomości

W momencie podjęcia decyzji o sprzedaży nieruchomości, staje się ona towarem na sprzedaż. Nam już nie musi się podobać. Ma się podobać potencjalnym zainteresowanym. Musi wyglądać neutralnie, a nie jak magazyn naszych „skarbów”, gromadzonych przez całe nasze życie.

**Posprzątałyśmy mieszkanie, zrobiliśmy mały remont i jesteśmy gotowi na przyjęcie potencjalnych klientów. Czy prezentacja lokalu przyniesie skutek, zależy nie tylko od stanu samej nieruchomości, ale również od naszej postawy.**

Mając to na uwadze, należy dobrze przygotować się do wizyty klienta. To, z czym jesteśmy związani sentymentalnie i nam się podoba, innym nie musi. Podczas prezentacji własnej nieruchomości nasze milczenie może okazać się złotem. Dajmy się wypowiadać naszym doradcom, którzy patrzą na wszystko z boku. Oni są gospodarzami prezentacji!

**Pamiętaj, że czasami nawet mały, wydający się nieistotny szczegół, może zaważyć na sprzedaży!!!**



## Wirtualny spacer 3D

Dzięki nowoczesnej technologii mamy możliwość przespacerowania się po wirtualnej nieruchomości - nie wychodząc z własnego domu. Nasze aparaty w technologii 3D umożliwiają przeniesienie wnętrza nieruchomości na naszą stronę internetową. Siadając wygodnie na kanapie możesz odbyć prezentację wybranej przez siebie nieruchomości.



**Umów się na profesjonalną sesję fotograficzną swojej nieruchomości już dziś!**



**Kontakt:**

**Joanna Włodarczyk**  
Fotograf / Home Stager  
+48 888 279 656



**Kontakt:**

**Paweł Słowiński**  
Fotograf / Home Stager  
+48 732 535 835

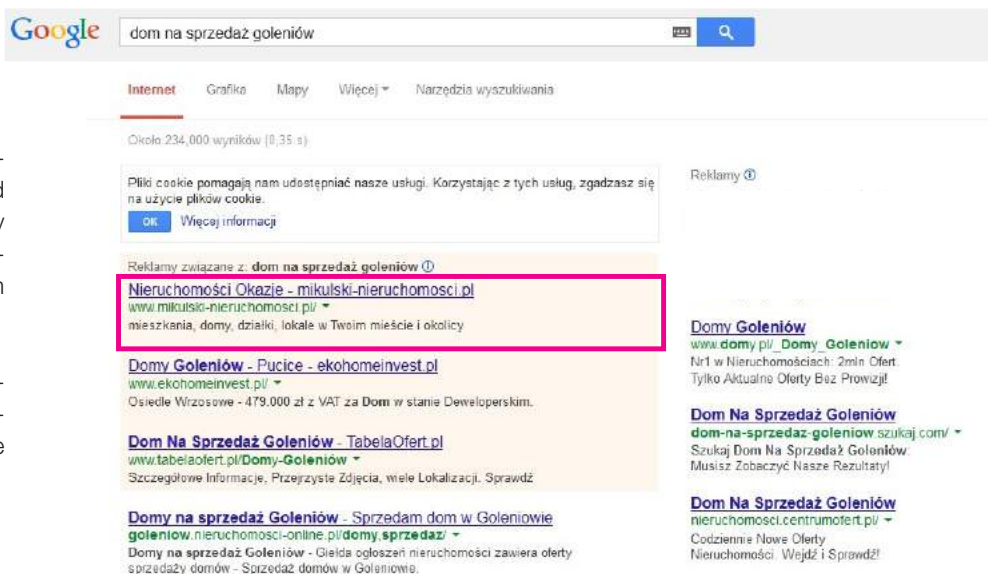
## 93,5% Polaków korzysta z Google.pl

„Nie ma Cię w Google to nie istniejesz” - takie stwierdzenie jest popularne w Polsce od kilku lat. Dokładamy wszelkich starań, aby zainteresowany kupnem lub najmem nieruchomości, znalazł nasze oferty na samym początku listy wyszukiwań.

Google AdWords jest w tym momencie najskuteczniejszym narzędziem do pozyskiwania klientów, jednak generuje też największe koszty.

## Nasze oferty na pierwszym miejscu

Staramy się, aby na najbardziej popularne hasła związane z nieruchomościami, nasza strona znalazła się na pierwszym miejscu listy wyników. Pozycja jest ruchoma i uzależniona od wielu czynników (najważniejszym z nich jest kwota, jaką płacimy za kliknięcie w reklamę). Nie spadamy jednak poniżej 1-5 miejsca na liście wyników. Przykładowe promowane frazy: „mieszkania szczecin”, „mieszkania goleniów”, „działki nowogard”, „domy stargard”, „dom na sprzedaż nowogard”, „apartament w Kołobrzegu”, „domy w Świnoujściu”, itp.



**Zawsze najwyżej w przeglądarce www.google.pl**

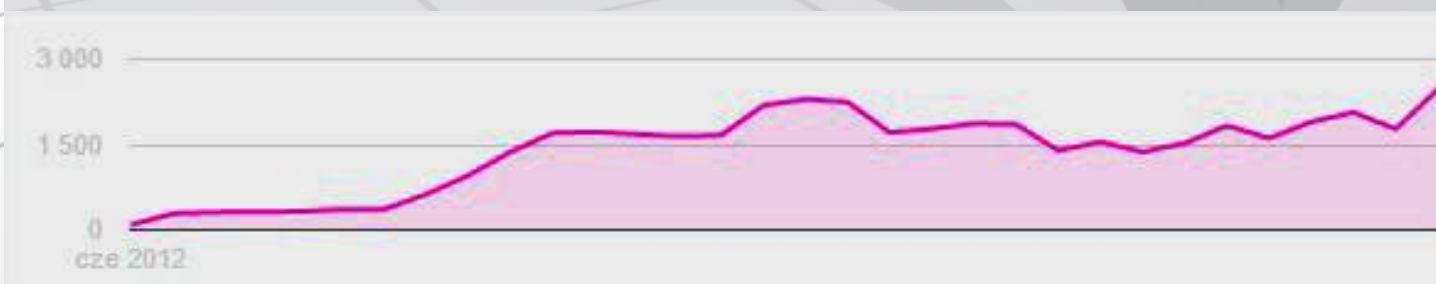
Wszystkie kampanie		Kliknięcia	vs.	Brak	Mi
Kliknięcia		51 272		Wyświetlenia	
				2 504 475	
Największe zmiany: 29 kwi 2015 - 5 maj 2015 w porównaniu					
	Koszt			Kliknięcia	

**Nieruchomości Okazje**  
mieszkania, domy, działki, lokale w Twoim mieście i okolicy  
[www.mikulski-nieruchomosci.pl](http://www.mikulski-nieruchomosci.pl)

**Okazje w nieruchomościach**  
Mieszkania, Domy, Działki, Lokale - Szczecin i okolice  
[www.mikulski-nieruchomosci.pl](http://www.mikulski-nieruchomosci.pl)

## Codziennie statystyki i kontrola jakości reklam

Dzięki narzędziom udostępnianym przez Google, jesteśmy w stanie ocenić jakość reklam, sprawdzić ich skuteczność i dokładnie dowiedzieć się do ilu osób docieramy.



## Niepowtarzalne cztery kąty

Duże, widoczne domki reklamowe, obfite w najciekawsze oferty nieruchomości to nasz symbol. Umieszczone w miejscach o dużym natężeniu ruchu, godnie reprezentują naszą firmę.

## Nasze sześć ruchomych nieruchomości

Nasze domki znajdziecie Państwo w:

- Supermarket Kaufland w Goleniowie, ul. Wolińska 11
  - Supermarket Kaufland w Szczecinie, ul. Struga 70
  - Kompleks Rekreacyjno - Sportowy „Fala” w Goleniowie, ul. Niepodległości 1
  - PSB Mrówka Goleniów
  - Galeria Handlowa „Starówka” w Stargardzie, ul. B. Chrobrego 8
  - Bricomarche w Goleniowie, ul. Wolińska
- Wciąż szukamy nowych lokalizacji, masz pomysł - skontaktuj się z nami!**



”

Z firmą Rafala Mikulskiego współpracujemy od samego początku, sumiennie wspierając ich w działaniach marketingowych. Począwszy od wykreowania znaku, doboru kolorystyki, przez wszelkie kreacje wykonane do dnia dzisiejszego. Poprzez często nietuzinkowe formy reklamy, staramy się dotrzeć do możliwie najszerszej grupy odbiorców. Świadomość marketingowa oraz wielkie zaangażowanie właścicieli sprawia, że biuro jest jednym z najbardziej widocznych i pozytywnie postrzeganych biur na lokalnych rynkach.

**Marek Szabłowiński**

Kapitan Agencji Reklamowej  
tel. 796 33 98 65

**promopoint.pl**



Supermarket Kaufland w Szczecinie, ul. Struga 70



GH „Starówka” w Stargardzie, ul. B. Chrobrego 8

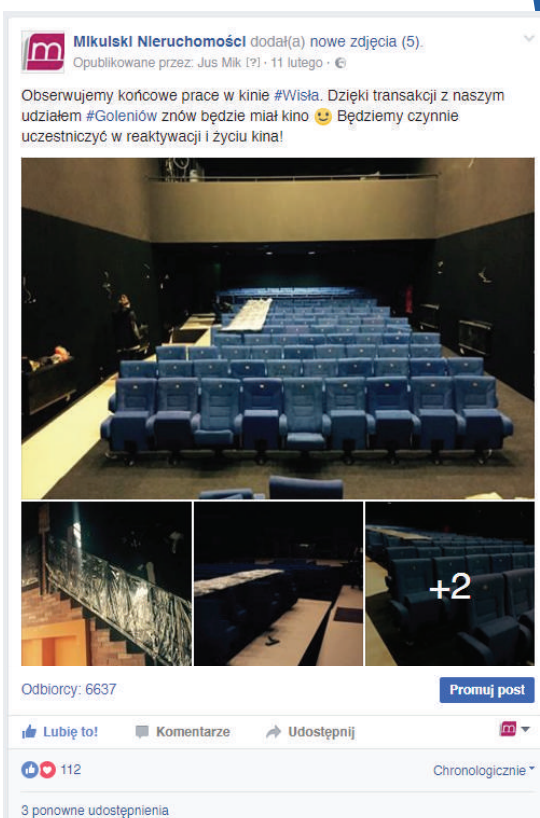
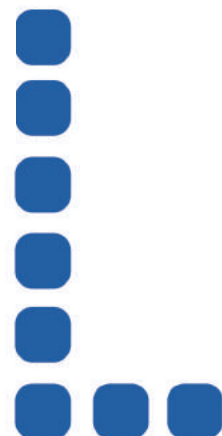
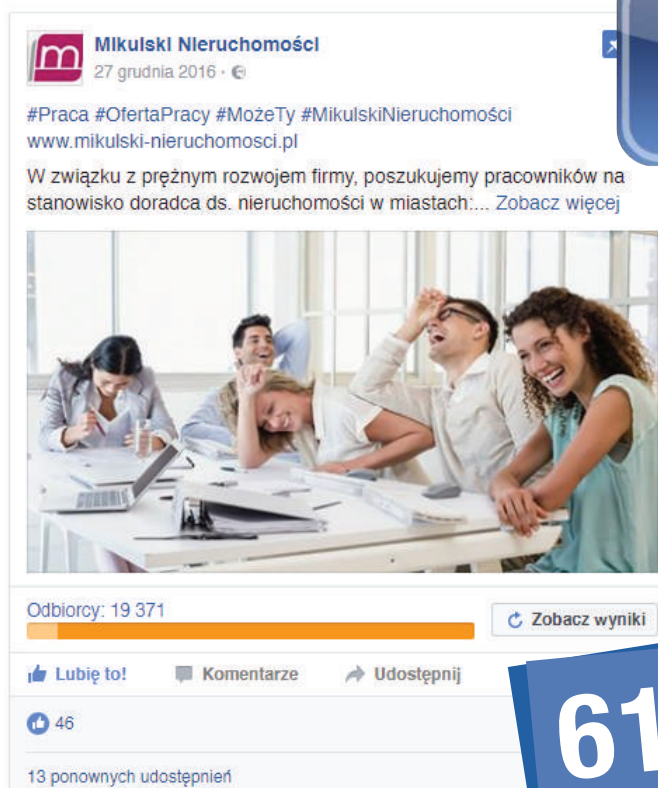
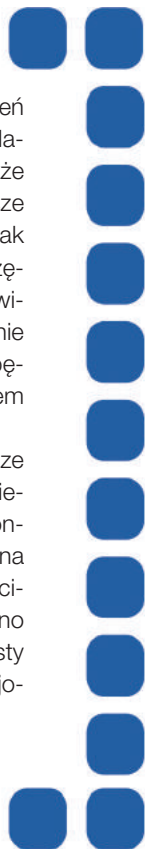


Supermarket Kaufland w Goleniowie, ul. Wolińska 11

## Potęga „Lubię to!”

Dzisiaj wielu ludzi na świecie zaczyna dzień „od fejsbuka”. Portal, który w ostatnich latach stał się potęgą na świecie, podbił także serca Polaków. Co sekundę ktoś coś pisze lub udostępnia to, co inni napisali. Portal tak oblegany przez ludzi, stał się wielkim narzędziem marketingowym, z którego oczywiście korzystamy również i my. Codziennie trafiamy na ekrany tysięcy ludzi, którzy spędzają swoje wolne chwile z zaciekawieniem wertując kolejne posty.

Codziennie prezentujemy najciekawsze oferty, „wrzucamy” ciekawostki z rynku nieruchomości. Cyklicznie organizujemy konkursy, trafiając do coraz to większego grona odbiorców naszych treści. Potęga przycisku „lubię to!” - powoduje, że poprzez grono ponad 6000 naszych fanów, nasze posty mogą trafić aż do 600.000 osób - znajomych fanów i znajomych ich znajomych.



## Codziennie najciekawsze oferty i artykuły z rynku nieruchomości

Codziennie dzielimy się najciekawszymi ofertami oraz ciekawostkami z rynku nieruchomości z naszymi fanami! ... a oni dzielą się nimi ze swoimi znajomymi ... i tak dalej :)

## Baza naszych ofert na fb!

Dzięki bezpośredniemu eksportowi z programu MediaRent na Facebook, nasze oferty można przeglądać tak samo jak na naszej stronie www.

**Dotrzyj z nami  
nawet do 30 000  
ludzi tygodniowo!**

**Podgląd reklamy** Edytuj **Grupa docelowa**

**Mikulski Nieruchomości**  
 NAJTĄNSZE  
 NIERUCHOMOŚCI  
 Goleniów Stargard  
 Szczecin Nowogard  
 www.mikulski-  
 nieruchomosci.pl

**Ta reklama jest skierowana do ok. 260.000 osób.**

- Które mieszkają w kraju: Polska
- Którzy mieszkają w promieniu 40 kilometry od miasta Goleniów, Nowogard, Pyrzyce, Stargard Szczeciński lub S
- w wieku co najmniej 18 lat
- Które nie są jeszcze połączone z: Mikulski Nieruchomości

**Podgląd zdarzenia sponsorowanego** Edytuj **Grupa docelowa**

Jus Mik lubi: Mikulski Nieruchomości.

**Mikulski Nieruchomości**  
 Lubię to!

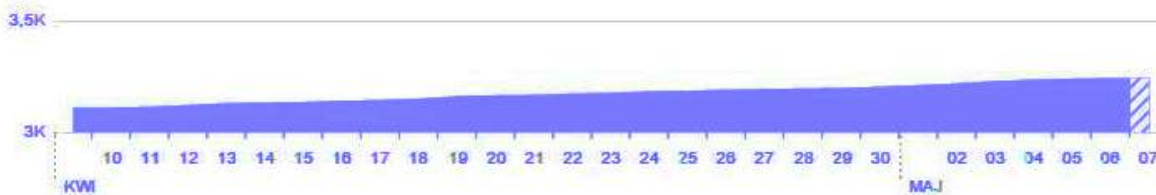
**To zdarzenie sponsorowane dociera do 66.000 osób:**

- Które mieszkają w kraju: Polska
- Które mieszkają w promieniu 40 kilometry od miasta Goleniów, Stargard Szczeciński lub Szczecin
- w wieku co najmniej 18 lat
- Które nie są jeszcze połączone z: Mikulski Nieruchomości
- znajomi osób, które polubili strona Mikulski Nieruchomości, znajomi osób, które zameldowali się na strona Mikulski Nieruchomości

## Płatne reklamy i zdarzenia

Dzięki reklamom i zdarzeniom sponsorowanym, codziennie docieramy do nowych osób, zainteresowanych tematem nieruchomości. Reklamy docierają tylko i wyłącznie do osób z regionów, które obsługujemy, minimalizując tym samym liczbę fanów, którzy nie będą zainteresowani naszymi ofertami.

### Statystyka polubień naszego fanpage'a w ciągu 28 dni (9.04.2016 - 7.05.2016)



[www.facebook.com/MikulskiRealEstate](http://www.facebook.com/MikulskiRealEstate)

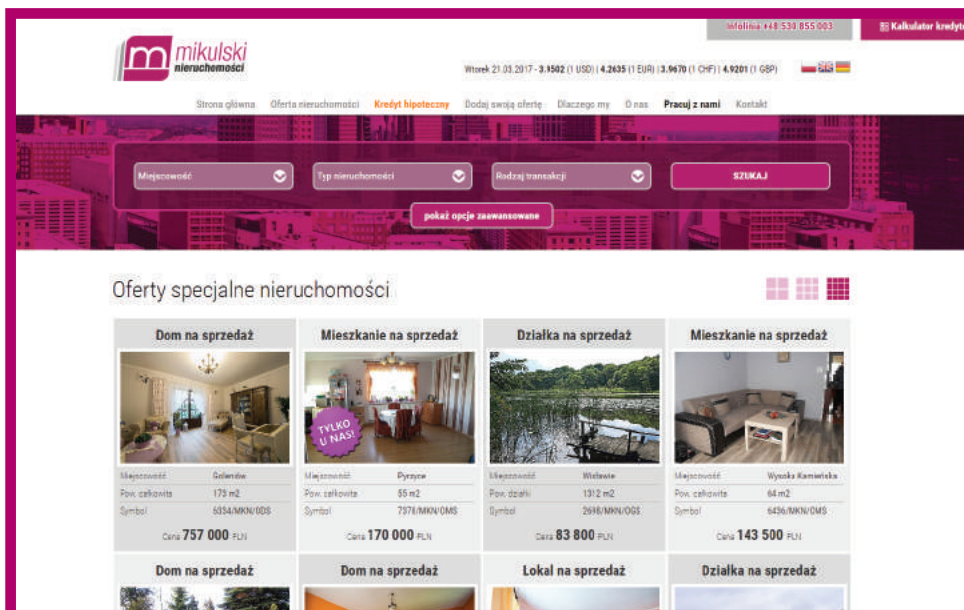
Nasz oficjalny fanpage - wszystkie najciekawsze informacje można znaleźć właśnie tutaj.



# Marketing: Strona www

## Nasze centrum ofertowe

Każdy, kto trafi na naszą stronę dostanie od nas idealnie posortowaną paczkę niezbędnych mu informacji nt. ofert, naszej firmy oraz ciekawostek z rynku nieruchomości. Naszą stronę traktujemy bardzo poważnie, nieustannie ją ulepszając, dodając nowe funkcje ułatwiające dotarcie do naszych ofert. Poprawiamy jej czytelność, zgodnie z uwagami naszych klientów. Na stronie znajdują się również filmy o nieruchomościach oraz wirtualne spacerzy 3D. Strona jest bardzo dobrze pozycjonowana, tak aby osiągać jak najwyższe wyniki w przeglądarkach internetowych.



## Pełna informacja o każdej ofercie

Na naszej stronie udzielamy maksimum informacji o każdej z naszych ofert. Mnóstwo zdjęć, większość danych technicznych, a także konkretny opis nieruchomości. Każdy zainteresowany może wydrukować sobie ofertę lub dodać ją do notesu, który przechowuje dla niego najciekawsze oferty. Dodatkowo udostępniamy narzędzia pozwalające np. na zadanie szybkiego pytania odnośnie oferty lub wstępne obliczenia opłat.

## Szybkie i proste wyszukiwanie ofert

Dostępna na każdej stronie prosta w obsłudze wyszukiwarka, pozwala na szybkie dotarcie do interesujących ofert.



## Oferty na SMS

Każdy nasz klient może sobie ułatwić poszukiwanie interesujących go nieruchomości. Wystarczy na naszej stronie www w zakładce „oferty na SMS” określić, czego szukamy, podać swój nr telefonu komórkowego, a informacje o nieruchomościach przyjdą do nas SMS.

## Aplikacja strony www na platformie Android

Dla wszystkich telefonów komórkowych i tabletów na systemie Android istnieje możliwość ściągnięcia darmowej aplikacji Mikulski Nieruchomości do łatwiejszego przeglądania naszych ofert. Od dziś może być na pulpicie Państwa telefonu, aby informować, jakie ciekawe nieruchomości pojawiają się w naszej ofercie!



## Wyróżnione oferty specjalne

Nasze oferty specjalne wyróżnione są na stronie głównej, a także dostępne bezpośrednio z menu witryny.



Ponad 80 portali z ofertami nieruchomości na Polskę i Europę



## Kredyty hipoteczne

### Bezpłatna pomoc w uzyskaniu najtańszego kredytu

Nasza firma pośredniczy w doborze najtańszego kredytu na zakup wybranej przez Państwa nieruchomości.

Decyzja kredytowa jest zależna od wielu czynników, m.in. rodzaju wybranego banku, zdolności kredytowej, miesięcznych dochodów, okresu kredytowania, obecnych zobowiązań kredytowych, liczby wnioskodawców, itd.

Nasza usługa jest bezpłatna. Dobierzemy dla Państwa najtańszy i najlepszy kredyt spośród dostępnych 25 banków. Oszczędzimy Państwa czas i pieniądze. Z nami otrzymacie kredyt dużo szybciej i dużo łatwiej, bez zbędnych formalności.



**Adam Woźniak**

Doradca kredytowy DK NOTUS

tel: +48 790 588 531

e-mail: kredyty@mikulski-nieruchomosci.pl



Dzisiaj uzyskanie kredytu hipotecznego często bywa bardzo trudne. Dzięki fachowej pomocy, ta szansa zdecydowanie wzrasta. Doświadczony doradca wie, jak często w sytuacjach bez wyjścia, „wykuć drzwi w ścianie”.

Dzięki stałej współpracy z bankami, nasz doradca jest w stanie uzyskać o wiele lepsze warunki kredytowania (niższa marża, oprocentowanie) niż „zwykły klient” banku. Zapraszamy do kontaktu z naszym doradcą!

## Najważniejsze korzyści związane z podpisaniem umowy z klauzulą wyłączności

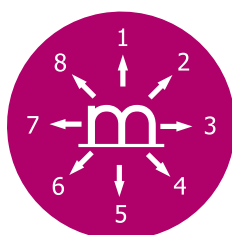
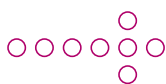


## 21 korzyści umowy z klauzulą na wyłączność

- 1 Na portalach internetowych pojawia się tylko jedna oferta z jedną ceną. Kupujący nie czuje się zdezorientowany, nie rozprasa go wiele ofert tej samej nieruchomości o różnych cenach.
- 2 Oferta wystawiona na sprzedaż w wielu biurach podświadomie kojarzy się Kupującym, jako nieatrakcyjna i nie do sprzedania. Kupujący zaczyna się zastanawiać, co z daną ofertą jest nie w porządku skoro tak wiele biur zajmuje się jej sprzedażą i żadne z nich jeszcze tego nie zrobiło.
- 3 Brak ukrywania adresów, zdjęć z zewnątrz, kompleksowy opis. Kupujący umawiając się na prezentację wie, czego może się spodziewać, wie gdzie znajduje się i jak wygląda nieruchomość. Pośrednik oszczędza czas Sprzedającego, nie prezentuje nieruchomości niepotrzebnie.
- 4 Pomoc w uregulowaniu stanu prawnego nieruchomości. Bezpłatne porady naszego prawnika, architekta, notariusza, rzeczoznawcy majątkowego i geodety.



- 5 Osobisty doradca do dyspozycji 7 dni w tygodniu. Dzięki współpracy z jednym doradcą, oferta jest lepiej monitorowana. Łatwiej jest zarządzać sprzedażą nieruchomości. Sprzedający unika nieporozumień wynikających z dużej ilości osób zajmujących się ofertą oraz licznych telefonów z zapytaniami. Brak męczących i niepotrzebnych telefonów od innych pośredników.
- 6 Możliwość skonstruowania oferty typu bezpośredniego, która jest reklamowana jako oferta „0% od kupującego” - najwyższa skuteczność wśród umów.
- 7 Większy nakład finansowy na reklamę i promocję nieruchomości. Inwestycja w ofertę przyniesie korzyść w postaci szybkiej sprzedaży i pewnego zarobku dla Pośrednika. Należy pamiętać, że umowa bez klauzuli wyłączności nie daje gwarancji zwrotu poniesionych kosztów na reklamę i promocję nieruchomości, stąd w przypadku takiej umowy nakłady poniesione przez Pośrednika są minimalne.
- 8 Klarowne rozliczenie za usługę. Sprzedający wie komu, w jakiej wysokości i za jakie działania będzie musiał zapłacić wynagrodzenie. Przy umowie z klauzulą wyłączności zaangażowanie ze strony Sprzedającego jest minimalne. Nie konkuruje z Pośrednikiem w promocji swojej nieruchomości, licząc na uniknięcie zapłaty wynagrodzenia. Pozostawia wszelkie działania w gestii Pośrednika, co pozwala na uniknięcie konfliktów na tle finansowym.
- 9 Umowa z klauzulą wyłączności to produkt gotowy na sprzedaż. Pośrednik dba o to, aby cały stan prawny został uregulowany, a potencjalny Kupujący nie czekał na kupno nieruchomości. Umowa otwarta to produkt nieprzyszykowany do sprzedaży. Pośrednik przygotowuje nieruchomość do sprzedaży dopiero w momencie pojawienia się pierwszego zainteresowanego Kupującego. Uregulowanie stanu prawnego nieruchomości trwa, a Kupujący może nie mieć czasu na czekanie.
- 10 Prezentowanie w pierwszej kolejności umów z klauzulą wyłączności. Pośrednik wie, że otrzyma wynagrodzenie za swoje działania, więc ta nieruchomość staje się jego priorytetem.
- 11 Umowa z klauzulą wyłączności zawierana jest na czas określony, zazwyczaj na 12 miesięcy, celem stworzenia optymalnej czasowo i marketingowo kampanii reklamowej. Pośrednik jest bardziej zaangażowany i efektywny. Wie, że jest to umowa terminowa i w podanym okresie powinien sprzedać nieruchomość, aby otrzymać zwrot poniesionych kosztów.
- 12 Możliwość ustalenia indywidualnej drogi współpracy z Pośrednikiem. Zobowiązuje go do określonych działań, w tym wybranej kampanii reklamowej.
- 13 Promowanie nieruchomości, jako oferty specjalnej na naszej stronie internetowej, na facebook’u.
- 14 Przedstawienie oferty na domkach reklamowych, witrynach biura i w prasie. Wywieszenie baneru lub postawienie tablicy reklamowej.
- 15 Ciągłe podbijanie oferty na portalach, tak aby była na jednym z pierwszych miejsc list.
- 16 Ścisła współpraca Pośrednika z innymi biurami, pozwala Sprzedającemu na komfort współpracy z jednym Pośrednikiem, a zarazem nie stanowi ograniczenia w sprzedaży nieruchomości Kupującym z innych biur. Oferta trafia do systemu wymiany ofert (SWO), gdzie jest widziana przez inne biura nieruchomości.
- 17 Traktowanie tego typu współpracy, jak wspólnego biznesu dla obu stron. To my jesteśmy dla Państwa na wyłączność, a nie nieruchomość dla nas.
- 18 Przypisywanie ofert na wyłączność do doradców poszukujących tylko potencjalnych Kupujących, czy Najemców.
- 19 Zdecydowanie szybsza sprzedaż.
- 20 Statystycznie uzyskanie wyższej ceny sprzedaży - brak licytacji pomiędzy zdesperowanymi pośrednikami, a konkurencyjnymi biurami.
- 21 Wirtualny spacer po nieruchomości - potencjalny kupujący zajrzy do wnętrza Twojej nieruchomości bez wychodzenia z domu.



7 na 10 nieruchomości jest sprzedawanych za pośrednictwem umów z klauzulą wyłączności

**Sprzedaż to proces, do którego trzeba się przygotować! Razem z doradcami Mikulski Nieruchomości zaplanuj ten proces i podnieś wartość swojej nieruchomości! Pamiętaj, że Twoja nieruchomość jest już produktem na sprzedaż.**



## 1. Pierwsze wrażenie

Pierwszego wrażenia nie można zrobić drugi raz. Sprzedaż to proces emocjonalny – spraw, aby klient poczuł się komfortowo, a na pewno wpłynie to pozytywnie na jego nastawienie do nieruchomości. Zadbaj o czystość, ładny zapach czy przyjemną muzykę.

## 2. Czystość

Posprzątaj dokładnie swoją nieruchomość. Umyj okna, wyczyść dywany, wypoleruj podłogi, zrób porządek na półkach. Zadbaj o to, aby wszystkie przedmioty codziennego użytku zostały pochowane. Nieruchomość musi sprawiać wrażenie przytulnego neutralnego dla wszystkich miejsca.

## 3. Otoczenie

Zadbaj o otoczenie nieruchomości! Jesienią zgrab liście, zimą odgarnij śnieg. Pochowaj wszystkie niepotrzebne przedmioty i narzędzia. Musisz wiedzieć, iż nieskazitelne otoczenie równie mocno oddziałuje na wyobraźnię klienta, co estetyczne wnętrze.

## 4. Słońce

Spraw by Twoja nieruchomość była jasna i przestronna. Usuń zbędne meble, bibeloty, szkło. Pamiętaj odsłonić żaluzje i rolety, a podczas prezentacji w godzinach popołudniowych oświetl całą nieruchomość. Dzięki temu nieruchomość stanie się ciepła i przytulna, a klienci poczują się jak u siebie.

## 5. Łazienka i kuchnia

Zajmij się łazienką oraz kuchnią! Spraw, aby w każdym z tych pomieszczeń było olśniewająco czysto! Łazienka i kuchnia to dwa najważniejsze pomieszczenia w domu. Napraw kapiące krany, nieestetyczne uszczelnienia wanny czy prysznica. Pamiętaj, aby palniki w Twojej kuchni gazowej zawsze były czyste, a blaty puste, niezastawione zbędnymi przyborami kuchennymi.

**Nasz doradca jest ekspertem na rynku nieruchomości. Pozwól, aby to on prowadził negocjacje cenowe, ustalał terminy czy zarządzał całym procesem sprzedaży nieruchomości. Jest to najważniejszy element naszej pracy.**



## 6. Zatrzymaj czas

Powstrzymaj się od gotowania, jedzenia, prania, czy prasowania w trakcie prezentacji. Wszystkie te czynności sprawią, że klient poczuje się jak nieproszony gość i jak najszybciej będzie chciał opuścić nieruchomość.



## 7. Nastrój

Włącz cichą, relaksującą muzykę. Wyłącz głośny telewizor czy muzykę typu techno. Zadbaj o miły, neutralny zapach. Bardzo wielu osobom dobrze kojarzy się zapach świeżego pieczywa.



## 8. Brak ludzi

Zadbaj o to, aby podczas prezentacji w mieszkaniu było jak najmniej ludzi. Tłumy nie sprzyjają długim prezentacjom. Pamiętaj również, że podczas spotkania z klientami towarzystwo psa czy kota nie jest wskazane. Wiele osób ma alergię na sierść, a duże zwierzęta zwyczajnie potrafią przestraszyć klientów.



## 9. Mowa jest srebrem, a milczenie złotem

Podczas prezentacji zaufaj naszym doradcom i wciel się w drugoplanową rolę podczas tego spektaklu. Pozwól, aby doradca sam prezentował nieruchomość. Ty doskonale znasz nieruchomość, natomiast doradca potrzeby klienta kupującego.



## 10. Drobne zmiany

Nie masz pomysłu, czy czasu na przygotowanie swojej nieruchomości do sprzedaży! Nasi doradcy z pomocą naszych Home Stagerów, profesjonalnie zajmą się Twoją nieruchomością. Podpowiedzą jakie drobne prace naprawcze wykonać i jakie zalety nieruchomości wyeksponować, aby nieruchomość była atrakcyjna dla klienta.



**mk developer**  
www.mkdeveloper.pl

**Dział Sprzedaży**  
tel. 693 722 558

**Dział Obsługi Klienta**  
tel. 509 133 005

**Dział Inwestycji**  
tel. 690 895 955

osiedle  
**leśny świt**  
www.lesnyswit.pl

Osiedla domów w zabudowie bliźniaczej przy ulicy Wojska Polskiego w Goleniowie.

Trzy niezależne osiedla zamknięte:  
Leśny Świt I, Leśny Świt II i Leśny Świt III.

30 domów o różnych metrażach (75 - 105 m<sup>2</sup> z garażami).  
Czas budowy 2015 - 2018.

osiedle  
**lawenda park**  
www.lawendapark.pl

Osiedle domów w zabudowie bliźniaczej i szeregowej przy ulicy Lawendowej w Goleniowie.

Osiedle zamknięte Lawenda Park to mieszkania dwu i trzypokojowe (45-55 m<sup>2</sup>) z własnymi ogrodami lub tarasami oraz domy w zabudowie bliźniaczej (80 - 110 m<sup>2</sup> z garażami).

Czas budowy 2017 - 2019.

**promopoint.pl**  
logo // reklama // grafika // www // druk

tel. 533 6666 40  
biuro@promopoint.pl  
Goleniów, ul. Maszewska 3, pok. 6

