



nieruchomości

dla ciebie



ZSPON

4

Nasza Firma

8

Marketing

w nieruchomościach

9

Profesjonalna sesja

fotograficzna Twojej nieruchomości

14

Kredyt hipoteczny

Sprawdź, jak szybko go otrzymać

15

Leroy Merlin

współpraca



18

Poradnik sprzedającego

**Największa sieć biur
w zachodniopomorskim!**



www.mikulski-nieruchomosci.pl



Dołącz do nas!



Zapraszamy
do współpracy
**DOŚWIADCZONYCH
POŚREDNIKÓW.**

Jesteśmy otwarci na dostosowanie
systemu wynagrodzeń
do Twoich preferencji!

Mikulski Nieruchomości
ZATRUDNI DORADCÓW
DS. NIERUCHOMOŚCI
z doświadczeniem lub bez:

Zapewniamy:

- pracę na terenie wybranego oddziału
- podstawę oraz wysokie prowizje
- motywacyjny system wynagrodzeń
- pakiety szkoleń wewnętrznych i zewnętrznych
- elastyczny czas pracy - u nas samodzielnie planujesz ile będziesz pracował
- wsparcie sprzedażowe i marketingowe
- umowę o pracę, umowę zlecenie, samozatrudnienie
- samochód służbowy

Oczekujemy:

- kreatywności, zaangażowania, zapału do pracy
- chęci osiągnięcia sukcesu
- doświadczenia w sprzedaży i obsłudze klienta
- sprawnego zarządzania czasem własnym i innych osób
- umiejętności skutecznej komunikacji i pracy w zespole
- umiejętności pozyskiwania ofert i nawiązywania kontaktów
- wysokiej kultury osobistej
- prawa jazdy kat. B

Wyślij CV

na **biuro@mikulski-nieruchomosci.pl** nr tel. +48 530 855 003

Oddział GOLENIÓW

ul. Marii Konopnickiej 76
72-100 Goleniów
Tel. 91 418 56 57
goleniow@mikulski-nieruchomosci.pl

Oddział STARGARD

ul. Mikołaja Reja 8/1
73-110 Stargard
Tel. 91 577 07 57
stargard@mikulski-nieruchomosci.pl

Oddział SZCZECIN

ul. Łaziebna 1 (wejście od ul. Tkackiej)
70-557 Szczecin
Tel. 91 307 91 64
biuro@szczecin-nieruchomosci.eu

Oddział NOWOGARD

ul. Bankowa 3B/4
72-200 Nowogard
Tel. 91 307 66 87
nowogard@mikulski-nieruchomosci.pl

Oddział ŚWINOUJŚCIE

ul. Gen. Józefa Bema 7/2
72-600 Świnoujście
Tel. 91 307 89 01
swinoujście@mikulski-nieruchomosci.pl

Oddział KOŁOBRZEG

ul. Armii Krajowej 20C/19
78-100 Kołobrzeg
Tel. 94 700 00 23
kolobrzeg@mikulski-nieruchomosci.pl

CENTRALA FIRMY

ul. Marii Konopnickiej 76
72-100 Goleniów
+48 530 855 003
biuro@mikulski-nieruchomosci.pl

Spis treści

Firma 4

Goleniów	5
Stargard	5
Szczecin	6
Nowogard	6
Świnoujście	7
Kołobrzeg	7

Marketing 8

Nasi Fotografowie	9
Google AdWords	10
Instagram	11
Facebook	12
Strona www	13
Portale	14

Kredyty hipoteczne	14
Leroy Merlin	15
Wyłączność	16
Podręcznik Sprzedającego	18
MK Developer Sp. z o.o.	20

Znajdź nas na





FIRMA od 2012 roku na RYNKU

Justyna i Rafał Mikulscy

Od 2012 roku prowadzą sieć biur Mikulski Nieruchomości. Zarządzają 6 oddziałami, planują otworzenie 2 kolejnych. Od 2015 roku rozwijają również spółkę deweloperską - MK Developer Sp. z o.o., która realizuje projekty deweloperskie w województwie zachodniopomorskim. Do 2021 roku spółka wybudowała 91 domów i mieszkań. W 2018 powstała MKJ General Sp. z o.o., w której Rafał Mikulski objął funkcję prezesa zarządu - generalny wykonawca dużych projektów deweloperskich. W 2021 roku Rafał Mikulski wygrał plebiscyt Głosu Szczecińskiego na „Osobowość Roku 2020 w kategorii Biznes”. W 2022 roku rozpoczęli w Goleniowie budowę Osiedla Zacisze - budynek wielorodzinny z 54 lokalami mieszkalnymi i parkingiem podziemnym. Obecnie przygotowują projekty i pozwolenia na budowę 3 kolejnych budynków wielorodzinnych oraz kilku osiedli domów jednorodzinnych. W 2024 roku planują wraz z udziałowcami rozpocząć budowę biurowca z nowymi siedzibami dla Mikulski Nieruchomości oraz MK Developer przy ul. Pocztowej w Goleniowie. Są pasjonatami, inwestorami, flipperami, uczestnikami i organizatorami szkoleń na rynku nieruchomości.

Zapraszamy do współpracy



właściciele firmy Mikulski Nieruchomości

MGR JUSTYNA MIKULSKA

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Nauk o Ziemi, kierunek: Turystyka i Rekreacja (studia licencjackie)
Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydział Ekonomii i Zarządzania, kierunek: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi (studia mag.)

MGR INŻ. RAFAŁ MIKULSKI

Absolwent Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
Studia podyplomowe w zakresie Pośrednictwa w Obrocie Nieruchomościami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Licencja pośrednika nieruchomości nr 17866.
Studia podyplomowe w zakresie Wyceny Nieruchomości na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu

1 firma, 6 oddziałów, 30 osób, tysiące ofert...

Dziś Państwu oddajemy do dyspozycji 6 oddziałów: w Goleniowie, Szczecinie, Stargardzie, Świnoujściu, Kołobrzegu oraz Nowogardzie. Gdzie nasz kilkudziesięcioosobowy zespół dba o Państwa oferty. 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. 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.

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. U nas każda transakcja, to bezpieczna transakcja!

Nie stoimy w miejscu

Jesteśmy w trakcie otwierania kolejnych oddziałów. Powstaje również dział Rzeczników Majątkowych Mikulski Nieruchomości. Widzimy potencjał na rynku zachodniopomorskich nieruchomości. Mile nas zaskakuje coraz większa ilość transakcji na terenie całego województwa. Od 2015 roku działa spółka, która zajmuje się projektami deweloperskimi dla budownictwa jedno i wielorodzinnego. Obecnie przygotowujemy pięć takich projektów - www.mkdeveloper.pl

Licencja nr 23335



MAŁGORZATA RUTKOWSKA

Dyrektor regionalny

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



EWELINA OLEJNICZAK

Kierownik oddziału w Goleniowie

Absolwentka Społecznej Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi kierunek: Zarządzanie Mikro, Małymi i Średnimi Przedsiębiorstwami
Zarządca posiadający licencję zawodową w zakresie zarządzania nieruchomościami



Oddział Goleniów

Goleniowski
Rynek
Nieruchomości

Goleniowski rynek nieruchomości od kilku lat jest bardzo atrakcyjny zarówno dla osób prywatnych, jak i inwestorów. Ceny nieruchomości w gminie Goleniów stale rosną, a zainteresowanie nimi wciąż jest duże. Znaczącą rolę w obrocie nieruchomościami odgrywa Goleniowski Park Przemysłowy, w którym działa kilkadziesiąt fabryk i firm.

Doskonały rynek pracy przyciąga do Goleniowa ludzi z całego świata, co wiąże się z dużym popytem zarówno na najem, jak i zakup nieruchomości.

Rynek stymuluje rozwój segmentu najmu, który pozostaje pod silnym wpływem migracji. Przybywający do Goleniowa nowi mieszkańcy wciąż poszukują miejsc do

zamieszkania, co napędzą zarówno inwestorów, jak i osoby prywatne. Z punktu widzenia zapotrzebowania inwestycyjnego najem utrzymuje swoją rentowność.

Gmina Goleniów cieszy się również zainteresowaniem deweloperów. W samym mieście stale budowane są kolejne budynki wielorodzinne, w miejscowościach przynależnych do gminy powstają nowe budynki jednorodzinne.

Rynek wtórny w ostatnim okresie, na który znaczący wpływ miała pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie i inflacja zmienił się w stosunku do lat poprzednich. Zauważyć można niewielki spadek popytu i zwiększenie podaży nieruchomości wtórnych. Podsumowując,

goleniowski rynek nieruchomości stale się rozwija. Jest atrakcyjny pod względem inwestycyjnym, jak i społecznym, w związku z czym ceny nieruchomości nie spadają i zauważyć można stałą tendencję wzrostową.



MONIKA STRZELECKA

Kierownik oddziału w Stargardzie

Absolwentka Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, kierunek: Informatyka i Ekonometria, specjalność: Wycena, Obrót i Zarządzanie Nieruchomościami – magister



Oddział Stargard

Stargardzki
Rynek
Nieruchomości

Rynek nieruchomości zarówno w powiecie stargardzkim, jak i całym województwie zachodniopomorskim jest na dzień dzisiejszy w nieciekawej sytuacji. Przyczyniły się do tego czynniki takie jak: wybuch wojny na Ukrainie, wzrost stóp procentowych oraz galopująca inflacja.

Te wszystkie czynniki przyczyniły się do tego, że ilość transakcji w porównaniu do ubiegłych lat spadła średnio o 30%.

Zauważalne stało się zwiększenie liczby ofert na popularnych portalach nieruchomości takich jak otodom, olx czy nieruchomości-online oraz wydłużenie się trwania procesu sprzedażowego. Kupujący mają większe możliwości w wyborze ofert dla siebie, jednak trudniej jest uzyskać dofinansowanie.

Ceny nieruchomości w ostatnim czasie są stabilne, nie galopują w górę jak za czasów

pandemii, kiedy to mocno wzrósł popyt na nieruchomości.

Na dzień dzisiejszy za mieszkanie od dewelopera w Stargardzie musimy zapłacić około:

- kawalerka - 8000 zł/m²
- 2 pokoje - 7300 zł/m²
- 3 pokoje i więcej - 7000 zł/m².

Na rynku wtórnym, w starszych blokach ceny kształtują się średnio na poziomie 6000 zł/m², w zależności od standardu mieszkania, budynku i lokalizacji.

Dużą popularnością cieszą się mieszkania z ogródkami, bezczynszowe, czy też mieszkania lub domy na wsi, których ceny są niższe od tych w mieście. Im dalej od miasta, tym cena za metr kwadratowy jest stosunkowo niższa, jednak popyt dość wysoki.

Stargard znalazł się na 16 miejscu listy miast, w których najbardziej podrożały mieszkania. Na zakup 1 mkw. mieszkania w Stargardzie na rynku wtórnym trzeba wydać więcej o ponad 15% niż przed rokiem.

Średnia cena domu z własną wymarzoną działką w Stargardzie to kwota około 5000 zł/m².





SZCZECIN / NOWOGARD

Szczeciński
Rynek
Nieruchomości



OLGA BOBROVSKA

Dyrektor oddziału w Szczecinie



Szczecin, jako stolica województwa zachodniopomorskiego, jest jednym z najlepszych miast do zamieszkania. Posiada wszystkie niezbędne czynniki potrzebne do funkcjonowania. Jest to miasto z dobrze rozwiniętą infrastrukturą, możliwością rozwoju zawodowego, dobrym szkolnictwem, dobrze rozwiniętym zapleczem kulturalno-rozrywkowym, jak również gastronomicznym.

W porównaniu do większych miast takich jak: Warszawa, Wrocław, Kraków lub Trójmiasto, Szczecin posiada nieco niższe i bardziej konkurencyjne ceny zarówno na wtórnym jak i pierwotnym rynku nieruchomości.

W marcu 2020 świat stanął na głowie z powodu COVID-19, wszystko wskazywało

na to, że rynek nieruchomości załame się z powodu recesji. Rzeczywistość pokazała jednak, jak bardzo nieprzewidywalny jest rynek nieruchomości w Polsce.

Niskie oprocentowania lokat bankowych spowodowały, że zakup nieruchomości okazał się alternatywą inwestycyjną dla lokat.

Lockdown sprawił, że wiele osób poczuło potrzebę zamiany mieszkania na większe lub z dodatkową przestrzenią outdoorową.

Szybko rosnąca inflacja, znaczny wzrost oprocentowania kredytów hipotecznych obniżyło zainteresowanie zakupem własnego mieszkania, czy domu w Szczecinie. Wojna na Ukrainie zmieniła rynek wynajmów w naszym mieście. Wszystkie najtańsze

oferty zostały wynajęte, pozostałe nieruchomości, droższe, niestety podniosły średnią statystyczną stawkę czynszu nawet o 10-30%. Biorąc pod uwagę ostatnie wydarzenia oraz ogólną sytuację na świecie i w Polsce, zakup nieruchomości w dalszym ciągu, jest bardzo dobrą inwestycją, gdzie pomimo wahań na runku kapitał nie traci wartości.



Nowogardzki
Rynek
Nieruchomości

Licencja nr 23360



ELWIRA MATEJA

Kierownik oddziału w Nowogardzie

Absolwentka Szkoły Policealnej TEB Edukacja w Szczecinie, kierunek: Technik Administracji



Rynek nieruchomości w gminie Nowogard to w większości transakcje sprzedaży domów w bliskiej okolicy miasta Nowogard. W mieście dominuje sprzedaż lokali mieszkalnych. Średnia cena takich nieruchomości wahała się w latach 2015-2016 między 3000-4500 zł za 1 m².

W latach 2017-2023 r. między 4500-6000 zł za 1 m². Wzrosty wynikały z szeregu wydarzeń zaczynając od fali pandemii, przez wybuch wojny w Ukrainie, aż po wzrost inflacji i stóp procentowych, co przełożyło się na wyraźne ograniczenie zdolności kredytowej kupujących. Kryzys na rynku kredytów hipotecznych przypomniał nam, że brak nowych kredytów hamuje sprzedaż na rynku pierwotnym i wtórnym.

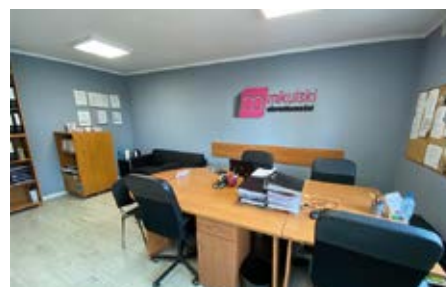
Duża część potencjalnych nabywców nowych mieszkań/domów uzależnia bowiem

zakup od sprzedaży swojego dotychczasowego mieszkania/domu.

Perspektywy rynku nieruchomości w Polsce są więc umiarkowanie optymistyczne. Deweloperzy nie spodziewają się załamania, lecz najczęściej przewidują stabilizację obecnej sytuacji.

Najprawdopodobniej ceny nowych mieszkań oraz mieszkań z rynku wtórnego w 2023 roku utrzymają się na poziomie zbliżonym do aktualnego.

Zdaniem przedstawicieli branży nieruchomości, nieznaczne ożywienie rynku nastąpiło z początkiem 2023 roku. Perspektywy rynku nieruchomości mogłoby poprawić złagodzenie przez Komisję Nadzoru Finansowego warunków przyznawania kredytów hipotecznych.





PAULINA ZIELIŃSKA

Kierownik oddziału w Kołobrzegu

Absolwentka Zespołu Szkół Ekonomiczno - Hotelarskich im. Emilii Gierczak w Kołobrzegu
Absolwentka Policealnej Szkoły Administracji w Kołobrzegu
kierunek: Technik Administracji



Rozpoczęte w 2022 jak i 2023 roku inwestycje deweloperów w Kołobrzegu pozostają bowiem w centrum zainteresowania poszukujących miejsca dla siebie czy też inwestycjami osób z całej Polski w celach zarobkowych.

Inwestycje zaplanowane w centrum wskazują na znaczną część lokali, które są zarezerwowane na dzień dzisiejszy w blisko 20% mimo iż budowy nie zostały jeszcze rozpoczęte.

Niezmienne przedstawiają się również sąsiednie oferty znacznie oddalone od samego centrum miasta, położone w kameralnej i zielonej części Kołobrzegu, zaledwie kilka minut jazdy do centrum oraz plaż.

Oczekiwania poszukujących są w tym czasie zaskakująco podobne i bardzo szybko możemy dostrzec wspólne mianowniki kryteriów kupujących: spokojna okolica, miejsce postojowe czy też indywidualne ogródki. Zaobserwować możemy również jakich lokali poszukują klienci. Rezerwacje najszybciej pojawiają się na mniejszych lokalach jedno i dwupokojowych o metrażu do około 40 m².

Nabywcy realizują tymczasem własne potrzeby mieszkaniowe, jak i poszukują lokum o charakterze inwestycyjnym w celu ochrony kapitału.

Pomimo znacznego ograniczenia możliwości nabycia nieruchomości, potrzeby miesz-

kaniowe nie zniknęły, a zainteresowanie ofertą rynku pierwotnego jest niezmiennie.

Warto jednak przyjąć jak realne korzyści płyną z zakupu mieszkania. Inwestycje w nieruchomości stały się jednym z najpopularniejszych sposobów na lokowanie pieniędzy w Polsce, a Ci którzy mają wolne środki i mają tę możliwość mogą ze spokojem patrzeć w przyszłość dzięki posiadaniu lokali.



GRAŻYNA BUŁA

Dyrektor oddziału w Świnoujściu

Absolwentka Politechniki Wrocławskiej Wydział Mechaniczny, kierunek: Konstrukcja Pojazdów Lądowych,



Świnoujście, miasto z najpiękniejszą plażą w Polsce staje się miejscem dla zamożnej części społeczeństwa.

Świnoujski rynek nieruchomości to przede wszystkim lokale mieszkalne i hotelowe. Ceny kształtują się tu od 8 500 zł / m² nawet do 30 000 zł / m². Ogromne znaczenie ma tu położenie nieruchomości. W strefie nadmorskiej są najdroższe apartamenty. Wysoką cenę mają też mieszkania w centrum. Ceny mieszkań na Prawobrzeżu Świnoujścia porównywalne są z rynkiem szczecińskim. W ciągu ostatniego roku bardzo wzrosły ceny domów na Prawobrzeżu Świnoujścia. Jest to częściowo spowodowane budową tunelu pod Świną. Coraz więcej osób rezygnuje ze zgiełku i pośpiechu Lewobrzeża na rzecz ciszy i spokoju drugiej strony miasta. Wysokie ceny mieszkań, to od wielu lat norma.

Spowodowane jest to także przez popyt klienta zagranicznego, przede wszystkim Niemców. Coraz częściej kupują oni tu domy i mieszkania wakacyjne lub przenoszą się do Polski na emeryturę. Bliskość granicy, kurort, jakim jest Świnoujście, możliwość porozumiewania się w języku niemieckim, jest tym co zachęca ich do inwestowania w tym mieście. Na rynku wtórnym nieruchomości nie ma kryzysu, ale za kilka lat zmniejszy się tam podaż, tak prognozują analitycy. Warto tu inwestować w mieszkania na wynajem. Popyt jest ogromny, przy niewielkiej podaży. Ceny na rynku deweloperskim raczej się nie zmieniają. Deweloperzy wolą budować mniej i nie obniżać cen. Z roku na rok w Świnoujściu jest coraz mniej działek pod nowe budowy."



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?



YouTube

posiadamy kanał na popularnej platformie YouTube. Zapraszamy do subskrybowania i oglądania naszych filmów, gdzie pokazujemy nasze dokonania na rynku nieruchomości



Portale

oferty naszych nieruchomości prezentowane są na ponad 40 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/ Instagram

posty naszych fanpage'y 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 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, a informacje o nieruchomościach przyjdą do nas SMS



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 przełożyć 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.

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. Siedząc wygodnie na kanapie możesz odbyć prezentację wybranej przez siebie nieruchomości.



Jak przygotować swoją nieruchomość do prezentacji?

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.

Posprzątałismy 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.

Cześć, nazywam się Michał!

Jestem fotografem i filmowcem dla biura Mikulski Nieruchomości od ponad 2 lat. Zajmuję się realizowaniem sesji zdjęciowych oraz filmów - również z drona, co pozwala mi uchwycić każdą nieruchomość z najlepszej perspektywy.

Uwielbiam swoją pracę, ponieważ każda nieruchomość jest inna i ma swoje własne unikalne cechy, które chcę pokazać w jak najlepszym świetle. Wierzę, że zdjęcia i filmy to kluczowe narzędzia w dzisiejszym świecie nieruchomości, ponieważ pomagają klientom zobaczyć nieruchomość z wielu perspektyw, zanim podejmą decyzję o jej zakupie.

Uwielbiam patrzeć na nieruchomości z różnych perspektyw i zawsze szukam nowych sposobów na uchwycenie ich piękna. Moja praca jest dla mnie pasją, a każda sesja to nowe wyzwanie, które zawsze przyjmuję z otwartymi ramionami.

Jestem dumny z mojego wkładu w firmę Mikulski Nieruchomości i zawsze staram się robić wszystko, co w mojej mocy, aby dostarczyć klientom najlepsze zdjęcia i filmy. Jesteśmy zespołem, który dąży do tego samego celu - pomagamy Naszym klientom znaleźć idealną nieruchomość.



Michał Nagaj



Google Ads, to narzędzie reklamowe, które pozwala na wyświetlanie reklam w wynikach wyszukiwania Google oraz na innych stronach internetowych należących do sieci reklamowej Google. Jest to jedno z najskuteczniejszych narzędzi do pozyskiwania klientów, jednakże generuje również największe koszty w porównaniu do innych metod reklamowych.

Pozycja w wynikach wyszukiwania zależy od wielu czynników, takich jak: jakość strony, dopasowanie treści do oczekiwań użytkowników, słowa kluczowe, ilość i jakość linków prowadzących do strony, a także odpowiednie dopasowanie i wykorzystanie tagów meta.

Nasze oferty na pierwszym miejscu

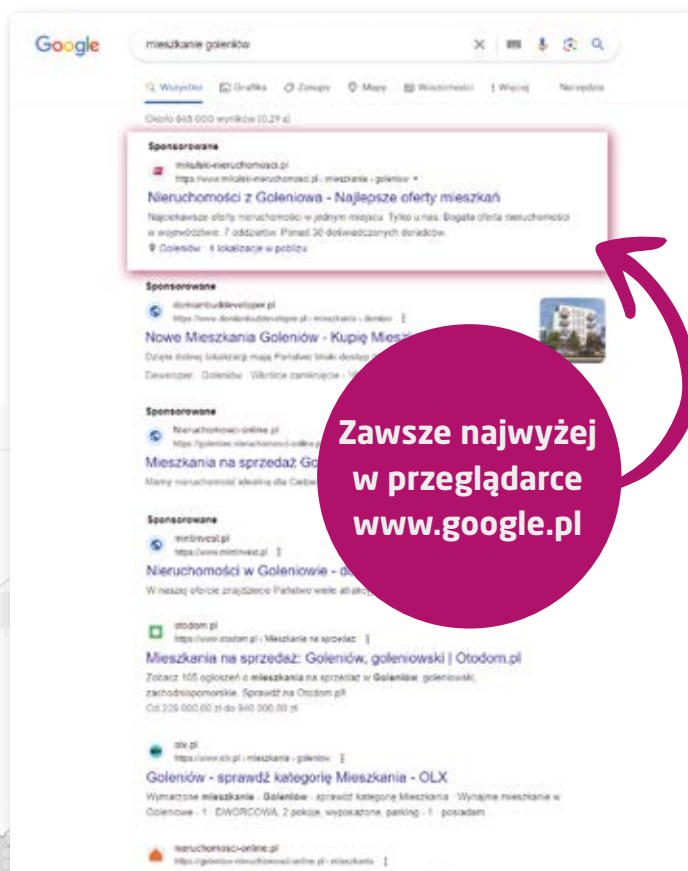
Staramy się, aby na najbardziej popularne hasła związane z nieruchomościami, nasza strona znalazła się na pierwszym miejscu listy wyników. Pozycja jest ruchoma i uzależniona od wielu czynników (najważniejszym z nich jest kwota, jaką płacimy za kliknięcie w reklamę). Nie spadamy jednak poniżej 1-5 miejsca 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.

Codzienne statystyki i kontrola jakości reklam

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



MARKETING: SEO

SEO (Search Engine Optimization) czyli długo falowa inwestycja w biznes. To proces optymalizacji strony internetowej pod kątem wyszukiwarek internetowych, tak aby pojawiała się ona na jak najwyższych pozycjach w wynikach wyszukiwania dla określonych słów kluczowych.

Aby osiągnąć dobry wynik SEO, należy m.in. zadbać o jakość i unikalność treści na stronie, stosować odpowiednie tagi, meta opisy oraz linkowanie wewnętrzne i zewnętrzne, a także zapewnić szybkość i responsywność strony. Ważne jest także pozyskiwanie naturalnych linków zwrotnych z innych stron internetowych oraz odpowiednia analiza i optymalizacja fraz kluczowych.



MARKETING: Instagram



Instagram to platforma, na której można zbudować silną tożsamość marki, dotrzeć do potencjalnych klientów i zwiększyć świadomość naszego biznesu. Wysokie zaangażowanie użytkowników na Instagramie przekłada się na możliwość zwiększenia zasięgu postów i dotarcia do nowych odbiorców.

Dodatkowo, Instagram oferuje wiele narzędzi marketingowych, takich jak płatne reklamy, możliwość promowania postów i sponsorowanie treści, które pomagają w efektywnym prowadzeniu kampanii reklamowych i osiąganiu określonych celów biznesowych.



Instagram to również doskonałe narzędzie do budowania relacji z klientami i zwiększenia lojalności do marki. Można na nim tworzyć autentyczne, angażujące treści, które pokazują ludzką stronę marki i budują więź emocjonalną z odbiorcami. To z kolei przekłada się na pozytywny wizerunek i lojalność naszych klientów.

MARKETING: YouTube

YouTube to potężna platforma, która przyczynia się do wzrostu sprzedaży i zwiększenia zasięgu naszego biznesu. Tworzymy na niej filmy prezentujące nasze nieruchomości, pokazujemy ich funkcjonalność, prezentujemy przykłady użycia i odpowiednio je reklamujemy. Wykorzystujemy nasz kanał na YouTube do budowania relacji z klientami, odpowiadamy na ich pytania oraz proponujemy rozwiązania problemów udzielając rad. Ogromną zaletą YouTube jest to, że filmy na tej platformie mają dłuższy czas życia niż posty na Facebooku czy tweet na Twitterze, co pozwala na ciągłe docieranie do nowych potencjalnych klientów. Promocja firmy to nie tylko Facebook czy Google AdWords. To także dotarcie do nowych klientów, którzy spędzają czas na oglądaniu filmów na YouTube.





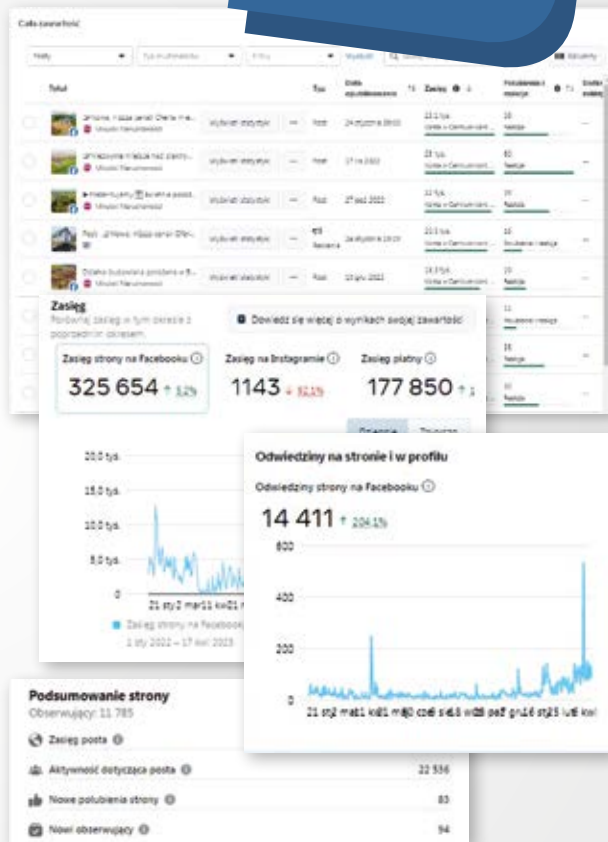
MARKETING: Facebook

Dotrzyj z nami
nawet do 60 000
ludzi tygodniowo!



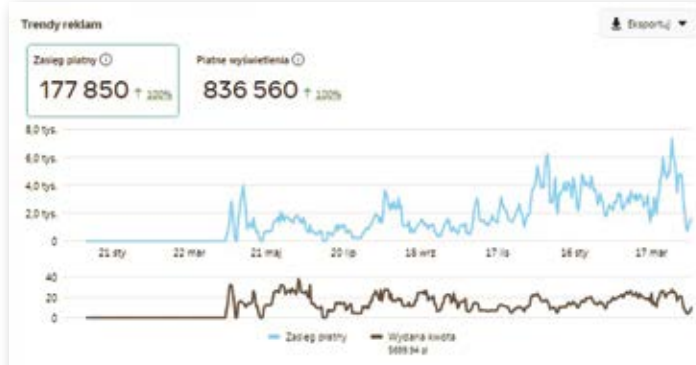
Według nas jest to jedno z najskuteczniejszych narzędzi reklamowych w dzisiejszych czasach. Promujemy nasz biznes, nie tylko za pomocą reklam. Regularne posty, rzetelnie wypełniona sekcja informacji, relacje, a także komunikacja z naszymi odbiorcami są kluczowe dla budowania zaangażowania i zwiększenia ruchu organicznego. Sekcje komentarzy są szczególnie ważne,

ponieważ pozwalają na natychmiastową reakcję na opinie naszych klientów, zarówno pozytywne, jak i negatywne. Dobrze wiemy, że wszystkie te działania pozytywnie wpływają na wizerunek naszej marki i zwiększają szanse na osiągnięcie sukcesu w świecie marketingu w social media.



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.



www.facebook.com/MikulskiRealEstate

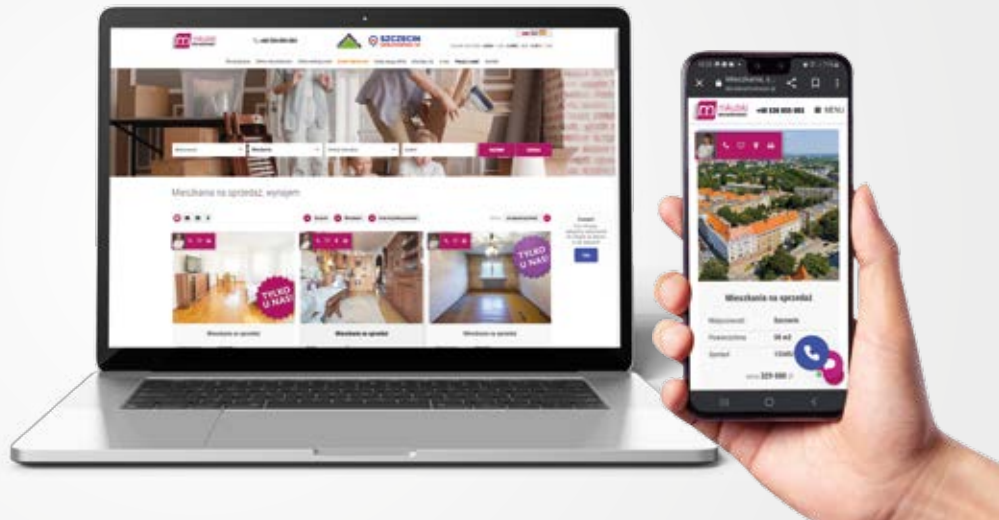
Nasz oficjalny fanpage - wszystkie najciekawsze informacje można znaleźć właśnie tutaj.

Codziennie najciekawsze oferty i artykuły z rynku nieruchomości z naszymi fanami!

... a oni dzielą się nimi ze swoimi znajomymi... i tak dalej :)

Poświęcamy wiele uwagi naszej stronie internetowej. Stawiamy na jakość informacji, które przekazujemy naszym klientom. Długie lata pracy włożyliśmy w to aby strona była przejrzysta i łatwa do korzystania, co pozwala klientom szybko i sprawnie znaleźć oferty nieruchomości, których szukają.

Stale rozwijamy nowe funkcje, takie jak filmy o nieruchomościach czy wirtualne spacerowe 3D, co pozwala na jeszcze lepsze poznanie naszych ofert. Pozycjonowanie strony to również kluczowy element, ponieważ dzięki temu klienci mogą łatwo odnaleźć naszą firmę i oferty w wyszukiwarkach internetowych.



Szybkie i proste wyszukiwanie ofert

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

Wyróżnione oferty specjalne

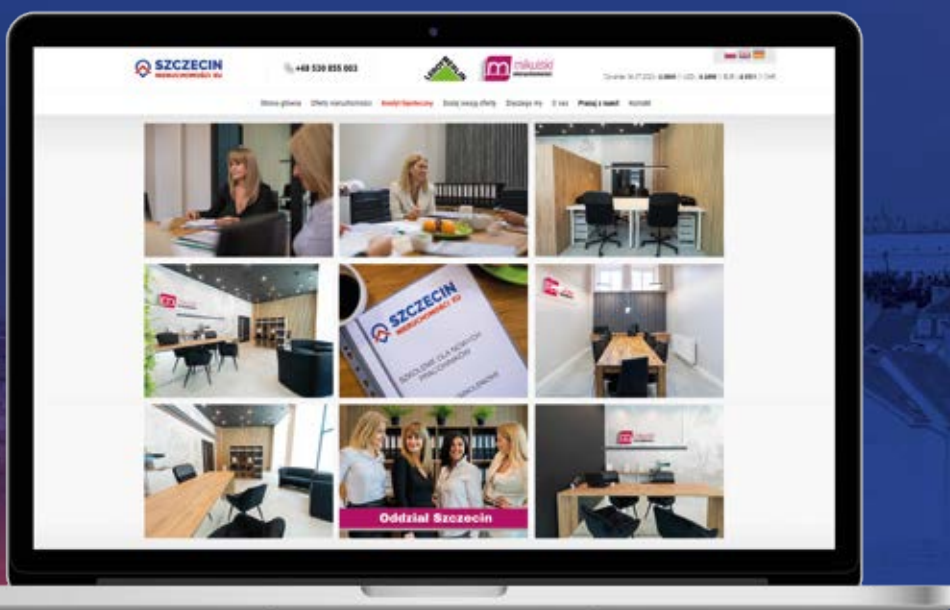
Nasze oferty specjalne wyróżnione są na stronie głównej, a także dostępne bezpośrednio z menu witryny.

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.

MARKETING: Szczecin Nieruchomości EU



Specjalnie dla naszych klientów stworzyliśmy nową markę do promowania ofert ze Szczecina. Szczeciński rynek nieruchomości jest bardzo konkurencyjny. Prócz działań marketingowych marki Mikulski Nieruchomości zapewniamy Państwu również silne i 100% wsparcie marki Szczecin Nieruchomości EU.

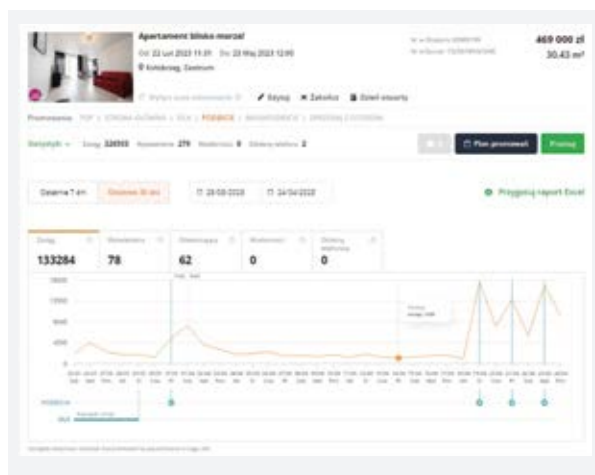
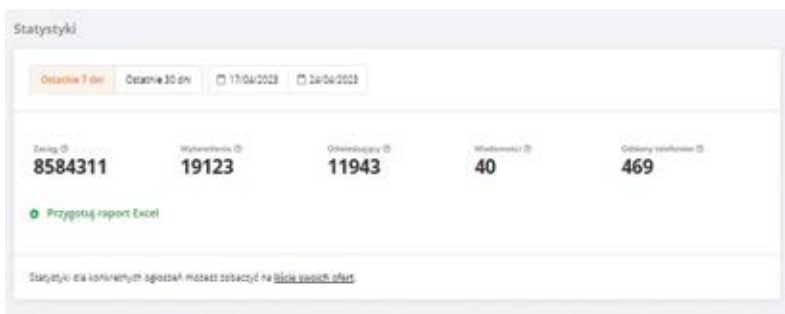
www.szczecin-nieruchomosci.eu



Ponad 40 portali z ofertami nieruchomości na Polskę i Europę



Odpłatne promowanie ofert na Otodom



...I wiele innych



ALEKSANDRA KURZAWA

Dyrektor ds. organizacji

530 855 003

biuro@mikulski-nieruchomosci.pl

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.

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” szybciej i dużo łatwiej, bez zbędnych formalności.

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!



Otwarcie oddziału Stargard



W 2022 roku zmieniliśmy lokalizację oddziału w Stargardzie.
Nie zabrakło oficjalnego otwarcia.



Dla wszystkich
Klientów
Mikulski Nieruchomości
Leroy Merlin przygotował
specjalną ofertę
10% RABATU
przez cały dzień*



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 rozprasza 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 w 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 kuchence 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 sprawiają, 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.



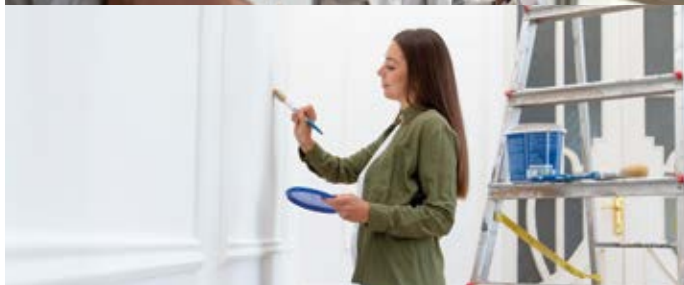
8. Brak ludzi

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



**osiedle
zacisze**

Natura blisko miasta

Goleniów, ul. Inwalidzka
www.zamieszkajnazaciszu.pl



Główny sponsor:



☎ **530 193 111**

✉ **OKS-RFOOTBALL-GOLENIOW@OP.PL**



☎ **695 524 115**

f **reklamaGoleniow**

www.reklamagoleniow.pl