



MAISON PRIVÉE

WARSAW

LUXURY PROPERTY BOUTIQUE

PRIVATE ADVISORY
FOR EXCEPTIONAL
PROPERTIES

PREZENTACJA MARKI · 2026

WARSAWA · KONSTANCIN-JEZIORNA

Nieruchomość premium nie powinna być jedną z wielu.

Powinna otrzymać własny język, właściwą oprawę i precyzyjnie zaplanowaną drogę do właściwego odbiorcy.

01 SELECTIVE

02 DISCREET

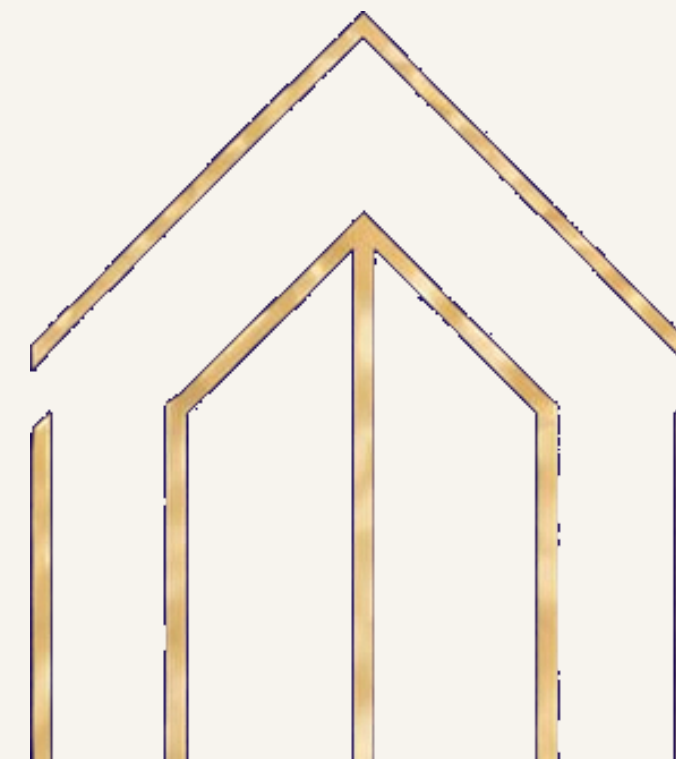
03 INDIVIDUAL

O Maison Privée

Butikowa agencja i prywatne doradztwo dla rynku nieruchomości premium.

MAISON PRIVÉE WARSAW

Autorski koncept oparty na selektywności, bezpośrednim zaangażowaniu i strategii tworzonej od podstaw dla konkretnej nieruchomości.



Nie katalog ofert.
Nie masowa obsługa.
Prywatne doradztwo.

ZAŁOŻYCIELKA

Karolina Walawko

FOUNDER & LUXURY
PROPERTY ADVISOR

Doświadczenie zdobywała w butikowych i międzynarodowych agencjach premium, pracując z właścicielami, inwestorami, przedsiębiorcami oraz klientami międzynarodowymi.

Relacje rozwija poprzez rekomendacje, markę osobistą i bezpośrednie zapytania. Każdą nieruchomość nadzoruje osobiście.



Maison Privée w liczbach

Liczby opisują standard procesu — nie masową skalę.

1:1

BEZPOŚREDNIA WSPÓŁPRACA

Osobisty kontakt i odpowiedzialność za każdy etap procesu.

360°

KOORDYNACJA

Strategia, prezentacja, komunikacja, negocjacje i finalizacja.

5

KLUCZOWYCH OBSZARÓW

Najważniejsze lokalizacje premium Warszawy i Konstancina.

PL / EN

OBSŁUGA

Komunikacja z klientami polskimi i międzynarodowymi.

100%

INDYWIDUALNIE

Każda strategia powstaje dla konkretnej nieruchomości.

Nasz model pracy

Proces jest kameralny, uporządkowany i prowadzony od strategii do finalizacji.

01

Rozpoznanie

Cele Klienta, charakter nieruchomości i uwarunkowania transakcji.

02

Strategia

Pozycjonowanie, cena, grupa docelowa, kanały dotarcia i plan komunikacji.

03

Prezentacja

Materiały, narracja i doświadczenie oferty zgodne z jej klasą.

04

Selekcja

Kwalifikacja zainteresowania, poufność oraz właściwe prowadzenie kontaktu.

05

Transakcja

Negocjacje, koordynacja ekspertów i bezpieczne domknięcie procesu.

Nieruchomości, którymi się zajmujemy

- apartamenty i penthouse'y
- domy i rezydencje
- kamienice i nieruchomości inwestycyjne
- grunty w wyjątkowych lokalizacjach
- wybrane oferty off-market

Dla właścicieli

Prowadzimy sprzedaż lub wynajem tak, aby chronić wartość nieruchomości, czas i prywatność właściciela.

Właściwa strategia zaczyna się przed publikacją oferty.

Najpierw porządkujemy produkt, dokumenty, cenę, grupę docelową i sposób wejścia na rynek.

Strategia i wycena

Rekomendacja ceny oraz scenariusza sprzedaży lub wynajmu.

Przygotowanie oferty

Materiały, narracja, staging i komunikacja odpowiednia dla segmentu.

Selekcja kontaktów

Weryfikacja zainteresowania, poufność i organizacja prezentacji.

Negocjacje i finalizacja

Koordinacja procesu oraz współpracy z prawnikami i notariuszem.

Doradztwo po stronie kupującego

Nie ograniczamy się do ofert publicznych. Szukamy rozwiązań odpowiadających realnemu celowi Klienta.

01

Brief inwestycyjny

Budżet, cel, horyzont, ryzyko i kryteria nieruchomości.

02

Selekcja rynku

Oferty publiczne, relacje brokerskie i możliwości off-market.

03

Analiza

Stan prawny, techniczny, potencjał i ekonomika decyzji.

04

Negocjacje

Warunki zakupu, harmonogram, dokumenty i zabezpieczenie procesu.

Marketing nieruchomości

Każda nieruchomość otrzymuje własną koncepcję komunikacji — nie powielony schemat.

01

WIZERUNEK

Profesjonalna fotografia, film, ujęcia z drona, wirtualny staging i materiały premium.

02

NARRACJA

Opis, język korzyści, storytelling lokalizacji oraz spójna prezentacja wartości.

03

DYSTRYBUCJA

Portale, social media, kampanie płatne, bazy relacji, brokerzy i kanały zamknięte.

Prywatna sieć relacji

W segmencie premium właściwa relacja bywa równie ważna jak właściwy kanał komunikacji.

Istotnym elementem przewagi MAISON PRIVÉE jest rozbudowana, prywatnie budowana sieć relacji z klientami, inwestorami, przedsiębiorcami oraz ekspertami obsługującymi segment dóbr luksusowych.

Kapitał relacyjny marki tworzą zarówno jej założycielka, jak i strategiczne zaplecze wspierające rozwój firmy.

- 01 INWESTORZY
- 02 PRZEDSIĘBIORCY
- 03 BROKERZY
- 04 EKSPERCI
- 05 KLIENCI MIĘDZYNARODOWI

Dyskrecja nie oznacza braku strategii.

Oznacza starannie zaplanowany dostęp do właściwych osób — bez publicznej ekspozycji nieruchomości.

01 selektywna prezentacja

02 kontrolowany obieg informacji

03 weryfikacja zainteresowania

04 współpraca brokerska

05 bezpośrednie relacje

Model współpracy

Przejrzystość, osobiste zaangażowanie i odpowiedzialność za proces.

01

Jedna osoba prowadząca

Klient wie, kto odpowiada za komunikację, decyzje i koordynację.

02

Ustalony plan działania

Zakres, harmonogram, sposób raportowania i kryteria oceny są jasne od początku.

03

Selektywna liczba zleceń

Mniejszy portfel oznacza więcej uwagi dla każdej nieruchomości.

04

Poufność i standard

Informacje są udostępniane w zakresie właściwym dla etapu transakcji.

Private Concierge

W razie potrzeby łączymy proces nieruchomościowy z pracą wyspecjalizowanych partnerów.

JEDEN PUNKT KONTAKTU

MAISON PRIVÉE koordynuje proces,
a właściwe kompetencje zapewniają
sprawdzeni specjaliści.

OBSŁUGA PRAWNA

Weryfikacja dokumentów, umów i ryzyk transakcyjnych.

AUDYT TECHNICZNY

Eksperti techniczni i rzeczoznawcy dobrani do nieruchomości.

FINANSOWANIE I PODATKI

Koordynacja kontaktu z właściwymi doradcami.

PRZYGOTOWANIE NIERUCHOMOŚCI

Staging, projekt, remont, przeprowadzka i zarządzanie.

Luksusowy styl życia nie kończy się na adresie.

Dzięki sieci wyspecjalizowanych partnerów możemy wesprzeć Klienta również poza samą transakcją nieruchomościową.

- luksusowe i kolekcjonerskie samochody
- wybrane oferty automotive
- zakup, sprzedaż lub czarter jachtu
- sztuka, design i wnętrza
- zamknięte prezentacje i wydarzenia

PRIVATE CIRCLE

Maison Privée Private Circle

Kameralne, starannie kuratorowane spotkania
łączące nieruchomości, sztukę, design i relacje
biznesowe.

NIERUCHOMOŚCI · ART & DESIGN · AUTOMOTIVE
YACHTING · PRIVATE INVESTMENTS · RELACJE

Nie masowe eventy.
Właściwi ludzie, właściwy kontekst.

Obszary specjalizacji

Koncentrujemy się tam, gdzie lokalizacja, architektura i styl życia realnie budują wartość.

01

ŚRÓDMIEŚCIE & POWIŚLE

Kamienice, apartamenty i nowe inwestycje w centralnych lokalizacjach.

02

MOKOTÓW

Rezydencje, apartamenty i kameralne inwestycje premium.

03

WILANÓW

Domy, wille i apartamenty dla wymagających rodzin i inwestorów.

04

WOLA

Nowoczesne apartamenty, penthouse'y i nieruchomości inwestycyjne.

05

KONSTANCIN- JEZIORNA

Rezydencje, wille i unikatowe nieruchomości w zielonym otoczeniu.

Jak rozumiemy skuteczność

Nie jako liczbę ofert w portfolio, lecz jako jakość decyzji i efekt procesu.

WARTOŚĆ	_____	Ochrona lub maksymalizacja wartości transakcji.
CZAS	_____	Proces zaplanowany tak, by ograniczyć chaos i niepotrzebne przestoje.
BEZPIECZEŃSTWO	_____	Dokumenty, ryzyka i role ekspertów uporządkowane na właściwym etapie.
DYSKRECJA	_____	Kontrola nad zakresem informacji i sposobem prezentowania nieruchomości.
DOŚWIADCZENIE	_____	Spójna, profesjonalna obsługa od pierwszej rozmowy do finalizacji.



MAISON PRIVÉE

WARSAW

LUXURY PROPERTY BOUTIQUE

Porozmawiajmy o nieruchomości,
która zasługuje na właściwą
oprawę.

maisonprivee.pl

KAROLINA WALAWKO

Founder & Luxury Property Advisor

+48 885 772 725

biuro@maisonprivee.pl

WARSZAWA

KONSTANCIN-JEZIORNA

PRIVATE ADVISORY

PREMIUM REAL ESTATE

OFF-MARKET