

# Pomnażanie kapitału na rynku nieruchomości poprzez flipowanie z wykorzystaniem systemów IT.

## Usługa archiwalna

### Informacje o usłudze

|   |  |
|---|--|
| <b>Czy usługa może być dofinansowana?</b> | Tak  |
| <b>Sposób dofinansowania</b>              | <ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul> |
| <b>Rodzaj usługi</b>                      | Usługa szkoleniowa   |
| <b>Podrodzaj usługi</b>                   | Usługa szkoleniowa   |
| <b>Dostępność usługi</b>                  | Otwarta  |

|                                     |                    |                                  |                    |
|-------------------------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------|
| Numer usługi                        |                    | <b>2019/08/20/10788/444572</b>   |                    |
| Cena netto                          | <b>7 500,00 zł</b> | Cena brutto                      | <b>7 500,00 zł</b> |
| Cena netto za godzinę               | <b>288,46 zł</b>   | Cena brutto za godzinę           | <b>288,46</b>      |
| Usługa z możliwością dofinansowania |                    | <b>Tak</b>                       |                    |
| Liczba godzin usługi                |                    | <b>26</b>                        |                    |
| Termin rozpoczęcia usługi           | <b>2019-10-25</b>  | Termin zakończenia usługi        | <b>2019-10-27</b>  |
| Termin rozpoczęcia rekrutacji       | <b>2019-08-21</b>  | Termin zakończenia rekrutacji    | <b>2019-10-25</b>  |
| Maksymalna liczba uczestników       |                    | 20                               |                    |
| Kategoria główna KU                 |                    | <b>Zarządzanie i organizacja</b> |                    |
| Kategorie dodatkowe KU              |                    | <b>Zarządzanie i organizacja</b> |                    |

|  |  |
|--|--|
| Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych                     | <b>Certyfikaty:</b><br>Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |
| Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK? | <b>Nie</b>   |
| Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?   | <b>Nie</b>   |
| Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?  | <b>Tak</b>   |

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

|                   |                                       |                                     |                  |
|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|------------------|
| Nazwa podmiotu    |                                       | <b>Akademia Pomerania Sp.z o.o.</b> |                  |
| Osoba do kontaktu | <b>Kamila Brodzińska Kawka</b>        | Telefon                             | <b>512031275</b> |
| E-mail            | <b>szkolenia@akademiapomerania.pl</b> |                                     |                  |

## Cel usługi

## Cel biznesowy

Celem biznesowym jest nabycie umiejętności pozyskiwania okazji inwestycyjnych w postaci mieszkań poniżej wartości rynkowej oraz przeprowadzenie sprawnego remontu z zachowaniem wszystkich obowiązujących przepisów na rynku nieruchomości. Dzięki nabytym kompetencjom można rozpocząć inwestowanie w nieruchomości poprzez flipowanie, co pozwala uzyskiwać minimalne stopy zwrotu na poziomie 12% (ROI - zwrot z całej inwestycji) oraz sprzedaż mieszkań powyżej cen rynkowych. Pomnażanie kapitału przedsiębiorców dzięki inwestycjom w nieruchomości jest działaniem strategicznym mającym na celu zabezpieczenie płynności finansowej w przyszłości na wypadek sezonowości biznesu, a także zmniejszenia ryzyka biznesowego co jest obecnie bardzo znane na zachodzie, np. w Stanach Zjednoczonych. Cel SMART: S (skonkretyzowany): Uczestnik szkolenia nabeździe wiedzę jak przygotować i zrealizować projekt pod inwestycję, skalkulować zysk przed zakupem mieszkania, wyliczyć poprawnie koszty remontu, wynegocjować z właścicielem mieszkania możliwość podnajmu mieszkania z podziałem na pokoje, jak wykorzystać najnowsze technologie IT w celu wyszukania okazji, automatyzacji i promocji oferty, a także wszelkie aspekty prawne z tym związane. M (mierzalny): Efektem zdobytej i wykorzystanej wiedzy jest zakup mieszkania, remont i jego sprzedaż oraz zwrot z inwestycji na poziomie przynajmniej 12% zamykając cały proces w 3-6 miesięcy. A (osiągalny): Cel jest w pełni osiągalny na podstawie przekazywanej wiedzy przez aktywnych inwestorów nieruchomości w Polsce, którzy uzyskują 50 tys. zł z najmu i podnajmu mieszkań, wykonują kilka do nawet kilkudziesięciu flipów na nieruchomościach rocznie oraz dysponują znacznym kapitałem. R (istotny): Dywersyfikacja portfela firmy jest konieczna do zabezpieczenia płynności finansowej szczególnie w pierwszych latach działalności, a także w późniejszych latach poprzez inwestowanie nadwyżek finansowych w aktywa trwałe. T (określony w czasie): Uczestnicy szkolenia uzyskują pierwsze efekty w 3 miesiące od wdrożenia nabytej wiedzy na szkoleniu i rozpoczęcia działań na rynku nieruchomości. Szkolenia w tym zakresie były już realizowane i uczestnicy zrealizowali wiele transakcji. Rekordowo nawet 5 flipów w 5 miesięcy uzyskując zysk na poziomie 200 tys zł.

## Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest poznanie innowacyjnych technik inwestowania w nieruchomości z wykorzystaniem najnowszych technologii IT. Bardzo ważnym składnikiem pozyskanej wiedzy są aspekty prawne oraz wszelkiego rodzaju klauzule abuzywne, które są niezbędnym elementem podczas inwestowania w nieruchomości. Uczestnik szkolenia dowiaduje się jak poprawnie wykorzystać informacje z księgi wieczystej, wyliczyć całkowity koszt inwestycji, jak wynegocjować cenę zakupu i sprzedaży, jak podnajmować mieszkanie na 5 lat i czerpać pasywny dochód bez udziału kapitału własnego, jak wypromować ofertę sprzedaży, jak pozyskać okazję poprzez system online oraz na co zwrócić szczególną uwagę jeszcze przed zakupem mieszkania. Przygotowane i przekazywane przez ekspertów branży - metody pomnażania kapitału na nieruchomościach niedostępne nigdzie indziej, pozwalają na podejmowanie bezpiecznych decyzji inwestycyjnych. Szkolenie prowadzi do nabycia kompetencji miękkich poprzez naukę negocjacji, w jaki sposób nawiązywać relacje biznesowe. Dodatkowo, jak wykorzystywać dźwignię finansową, a także jak inwestować bez kapitału i uzyskiwać pasywny dochód z podnajmu. Absolwenci szkolenia potrafią przeprowadzić cały proces inwestycyjny od badania rynku, oszacowania zysku, zaplanowania remontu do sprzedaży mieszkania z zyskiem.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

Szkolenie odbywa się w ciągu trzech dni, w trakcie których poruszanych jest pięć odrębnych tematów

wprowadzających uczestnika w świat inwestowania w nieruchomości.

Dzień 1. Flipowanie jako sposób na podwajanie kapitału na drodze do rentierstwa. Badanie rynku, kalkulacja kosztów remontu i zysku w Excelu, budowanie relacji z pośrednikami i agentami nieruchomości, negocjacje.

Dzień 2. Aspekty i pojęcia prawne, umowy najmu, podnajmu i pośrednictwa. Księga wieczysta, zmiany prawne w 2019 r. Formy prowadzenia działalności, rozliczenie podatku z flipa. Biznes podnajmu, wybór ekipy remontowej, pułapki w umowie między stronami, warsztaty z podnajmu, wyszukanie okazji na rynku wtórnym lub pierwotnym, przygotowanie projektu podziału mieszkania na pokoje lub kawalerki oraz sprzedaż gotowego biznesu z wynajętymi pokojami.

Dzień 3. Najnowsze technologie IT, pozyskiwanie okazji inwestycyjnych online, automatyzacja najmu i marketingu, narzędzia do rozliczenia podatku z najmu online. Negocjacje w nieruchomościach, czyli budowanie relacji z klientem sprzedającym i kupującym.

Powyższe szkolenie skupia się na wprowadzeniu uczestnika na drogę inwestowania w nieruchomości poprzez poznanie aspektów prawnych, realizację flipów, podnajem i gotowców inwestycyjnych z wykorzystaniem najnowszych sposobów procesu inwestycji i technologii IT. Dzięki ekspertom rynku nieruchomości w Polsce, uczestnik dostaje w pełni merytoryczną wiedzę i materiały, które pozwalają mu na sprawne i bezpieczne poruszanie się podczas procesu inwestycji.

### **1. Najlepsza strategia inwestowania w nieruchomości**

1. Wyszukiwanie mieszkania poniżej ceny rynkowej z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi IT
2. Negocjacje ceny ze sprzedającym mieszkanie
3. Jak sprawnie kupić okazję inwestycyjną pod flipa

### **2. Kalkulacje inwestycji w Excelu, przygotowanie kosztorysu remontu**

1. Przygotowanie biznesplanu inwestycji
2. Wybór formy zakupu mieszkania pod flipa. Kapitał własny-kapitał obcy.
3. Rekrutacja ekipy remontowej i podpisanie umowy
4. Finalizacja projektu

### **3. Promocja wyremontowanego mieszkania online**

1. Jak homestaging wpływa na sprzedaż mieszkania
2. Marketing, prezentacja i fotografia mieszkania pod flipa
3. Wystawienie oferty na portalach internetowych oraz odpowiedni copywriting ogłoszenia
4. Budowanie relacji z klientem kupującym

### **4. Aspekty prawne, Podnajem**

1. Analiza umowy najmu, podnajmu oraz pośrednictwa
2. Zabezpieczenie transakcji kupna/sprzedaży
3. Forma działalności gospodarczej przy inwestowaniu w nieruchomości
4. Przygotowanie biznesplanu podnajmu
5. Negocjacje z właścicielem mieszkania, realizacja remontu
6. Poszukiwanie inwestora, budowanie relacji, sprzedaż biznesu jako gotowiec inwestycyjny

### **5. Najnowsze narzędzia i technologie IT wykorzystywane do inwestowania w**

## **nieruchomości**

1. Nowoczesne narzędzia online do wyszukiwania okazji inwestycyjnych
  2. Najnowsze narzędzia IT wspierające inwestorów nieruchomości
  3. Portale internetowe oraz aplikacje do automatyzacji biznesu nieruchomości
  4. Case study czyli analiza wybranej okazji pod flipa online
  5. Budowanie zdolności kredytowej, wykorzystanie dźwigni finansowej w inwestowaniu w nieruchomości
  6. Negocjacje, budowanie relacji z dostawcami okazji inwestycyjnych oraz klientami sprzedającymi
- 

## **Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia**

### **Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia**

Podstawowym efektem kształcenia się, będzie nabycie umiejętności oceny ryzyka inwestycji przed dokonaniem transakcji. Również tym samym będzie ocena zysku oraz szansy szybkiej sprzedaży jeszcze przed zakupem nieruchomości. Uczestnicy szkolenia będą potrafić zbadać rynek, podnająć mieszkanie, zaplanować oraz zorganizować cały proces inwestycyjny korzystając i bazując na poznanych narzędziach IT stosując się do obowiązujących aspektów prawnych podczas inwestycji. Miarą efektywnej nauki jest wykonanie pierwszej transakcji w pierwszym półroczu od rozpoczęcia działań związanych z inwestowaniem w nieruchomości poznanych na szkoleniu. Szkolenie jest tak poprowadzone, aby uczestnik miał niezbędną i usystematyzowaną wiedzę w formie praktycznego handbooka i zestawu narzędzi IT, dając możliwości średnich zarobków na poziomie 30 tys. zł na jednym mieszkaniu.

W konsekwencji efektem szkolenia jest:

- Podwajanie kapitału w ciągu roku
- Umiejętności pozyskiwania okazji inwestycyjnych
- Ocena zysku i ryzyka przed zakupem nieruchomości
- Budowanie relacji z “dostawcami perełek”
- Negocjacje z klientem sprzedającym i kupującym
- Aranżacja i homestaging mieszkania
- Rekrutacja ekipy remontowej
- Umiejętność adaptacji poddasza na mieszkanie
- Prawidłowe badanie lokalnego rynku nieruchomości
- Znajomość umów i aspektów prawnych przy inwestowaniu w nieruchomości
- Sprawne poruszanie się po działach księgi wieczystej
- Umiejętność wyliczenia całkowitego zwrotu z inwestycji ROI
- Sprawne posługiwanie się najnowszymi narzędziami IT
- Zwiększenie wartości nieruchomości
- Skuteczne wyszukiwanie mieszkań poniżej wartości rynkowych online
- Marketing nieruchomości na portalach społecznościowych
- Budowanie relacji z inwestorami oraz tworzenie modeli biznesowych
- Przystosowanie mieszkania, realizacja projektu w celu maksymalizacji zysku z najmu z zachowaniem standardów prawa budowlanego
- Optymalizacja kosztów remontu przy dbaniu o wysoki standard mieszkania
- Umiejętność realizacji podnajmu i przekonywania opłacalności tego biznesu
- Zwiększenie przychodu z najmu nieruchomości
- Automatyzacja najmu nieruchomości
- Skalowanie biznesu, najmu i podnajmu

- Wybór odpowiedniej formy prawnej do prowadzenia działalności związanej z inwestowaniem w nieruchomości
  - Pozyskiwanie kapitału obcego pod inwestycję na flipa lub gotowca inwestycyjnego
  - Właściwa kalkulacja i kosztorys remontu w Excelu
  - Rozliczanie podatków z wypracowanych zysków na flipach
- 

## Grupa docelowa

Usługa szkoleniowa jest skierowana do przedsiębiorców chcących zwiększyć zakres swojej dotychczasowej działalności o inwestycje nadwyżek finansowych w nieruchomości w celu uzyskiwania dodatkowych przepływów pieniężnych.

Usługa jest również skierowana do osób i firm działających już w branży nieruchomości, którzy pragną stale zwiększać swoje kompetencje oraz swoich pracowników i być na bieżąco ze zmianami prawnymi i najnowszymi technologiami IT.

Szkolenie jest przeznaczone dla firm prowadzących jednoosobowe działalności gospodarcze takie jak kancelaria notarialna, doradcy kredytowi, rzeczoznawcy majątkowi, prawnicy, a także dla osób, które nie miały do tej pory styczności z nieruchomościami.

Tematyką szkolenia będą zainteresowane firmy budowlane, biura nieruchomości, fliperzy na rynku nieruchomości, osoby zajmujące się sourcingiem, osoby zajmujące się podnajmem, osoby zajmujące się inwestycjami na rynku deweloperskim i w kamienic.

---

## Materiały dydaktyczne

W skład materiałów dydaktycznych wchodzi:

- Handbook: zawierający wszystkie tematy poruszane na szkoleniu oraz specjalistyczne wzory, wyliczenia oraz zestawienia w tabelach potrzebne do sprawnego inwestowania w nieruchomości.
  - Opracowane i sprawdzone przez prawników, aktywnie inwestujących w nieruchomości - wzory umów najmu, podnajmu, cesji praw, umowy z ekipami remontowymi
  - Checklisty i kalkulatory w Excelu do analizy rentowności flipa lub gotowca inwestycyjnego z uwzględnieniem kosztów operacyjnych tj, remontu, kosztów około zakupowych, kredytowych oraz notariusza i podatku PCC.
  - Zestaw narzędzi IT wspierających inwestowanie w nieruchomości oraz dostęp do innowacyjnych platform online służących do automatyzacji najmu i marketingu, a także rozliczenia podatku z najmu.
- 

## Informacje dodatkowe

Wymagany od uczestników komputer - laptop w celu aktywnego uczestnictwa.

Trenerzy prowadzą szkolenie w następujących terminach:

P. Orzechowski - piątek tj.25.10.2019 od godz. 10:45 do godz. 18:30

P. Kasprzewski - sobota tj. 26.10.2019 od godz. 09:30 do godz. 14:15

P. Kłodziński - piątek, tj.25.10.2019 od godz. 09:00 do godz. 10:45; 27.10.2019 od godz. 09:30 do 18:50

**Dodatkowo Krzysztof Rzepkowski oraz Magdalena Gajdamowicz będą występowali w charakterze konsultantów.**

25.10.2019 od godz. 15:40-16:15 - obiad

26.10.2019 od godz 12:00-12:15- przerwa kawowa

26.10.2019 od godz 14:15 - 14:46 - obiad,

27.10.2019 od godz 14:15 - 15:00 - obiad

## Harmonogram

| LP | Przedmiot / Temat zajęć  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1  | ● Dlaczego warto inwestować w nieruchomości? Dla kogo ta branża? ● Tradycyjne sposoby inwestowania ● Rodzaje inwestowania w nieruchomości, obecne trendy ● Droga do nieruchomości na podstawie historii Rentumi ● Case study, ryzyka inwestowania w nieruchomości ● Sukcesy absolwentów szkoleń - to możliwe | 2019-10-25            | 09:00               | 10:45               | 1:45          |
| 2  | Moduł 2. Najskuteczniejsza strategia inwestowania w nieruchomości. 30 min. ● Jak podwajać kapitał w ciągu roku   | 2019-10-25            | 10:45               | 11:15               | 0:30          |
| 3  | panel dyskusyjny   | 2019-10-25            | 11:15               | 11:30               | 0:15          |
| 4  | Moduł 3. Kalkulator opłacalności zakupu mieszkania. 1 godz. 30 min. ● Wyliczenia w arkuszu kalkulacyjnym   | 2019-10-25            | 11:30               | 13:00               | 1:30          |
| 5  | panel dyskusyjny   | 2019-10-25            | 13:00               | 13:15               | 0:15          |
| 6  | Moduł 4. Wzór powodzenia inwestycji i badanie rynku. 1 godz. ● Jak ocenić zysk przed zakupem nieruchomości ● Badanie rynku   | 2019-10-25            | 13:15               | 14:15               | 1:00          |
| 7  | panel dyskusyjny   | 2019-10-25            | 14:15               | 14:30               | 0:15          |

| LP | Przedmiot / Temat zajęć  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 8  | Moduł 5. Ocena nieruchomości 1 godz.<br>● Cechy wpływające na wartość nieruchomości ● Cechy które sprawiają że nieruchomość staje się bublek rynkowym  | 2019-10-25            | 14:30               | 15:40               | 1:10          |
| 9  | Moduł 6. Jak współpracować z pośrednikami i innymi dostawcami perełek. 1 godz. ● Budowanie relacji z dostawcami okazji inwestycyjnych  | 2019-10-25            | 16:15               | 17:15               | 1:00          |
| 10 | panel dyskusyjny   | 2019-10-25            | 17:15               | 17:30               | 0:15          |
| 11 | Moduł 7. Kosztorys remontu. 1 godz. ● Jak poprawnie wyliczyć koszty remontu ● Quiz z nagrodami   | 2019-10-25            | 17:30               | 18:30               | 1:00          |
| 12 | Moduł 1. Pojęcia, umowy i formy transakcji. 2 godz. ● Umowa najmu i podnajmu, protokół uzgodnień ● Umowa kupna-sprzedaży, jak zabezpieczyć się w umowie ● Umowa cesji ● Umowa darowizny ● Umowa pośrednictwa ● Powiernicze nabycie nieruchomości - jak na tym zarobić pod kątem prawnym ● Klauzule abuzywne  | 2019-10-26            | 09:30               | 11:30               | 2:00          |
| 13 | panel dyskusyjny   | 2019-10-26            | 11:30               | 12:00               | 0:30          |
| 14 | Moduł 2. Formy prowadzenia działalności gospodarczej i podatki. 1 godz. 45 min ● Kiedy trzeba założyć działalność gospodarczą ● Dokumentacja w nieruchomościach ● Formy użytkowania nieruchomości przez przedsiębiorcę ● Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego w prawo własności ● Podatki od nieruc | 2019-10-26            | 12:00               | 14:15               | 2:15          |

| LP | Przedmiot / Temat zajęć  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 15 | Moduł 3. Okazje inwestycyjne i budowanie relacji z właścicielem mieszkania. 1 godz. 45 min. ● Inwestor na tropie okazji, czyli gdzie i jak je znaleźć z pomocą portali internetowych. ● Jak budować relacje z właścicielem: narzędzia relacyjne i przygotowanie gruntu pod negocjacje                        | 2019-10-26            | 14:45               | 16:30               | 1:45          |
| 16 | panel dyskusyjny   | 2019-10-26            | 16:30               | 16:45               | 0:15          |
| 17 | Moduł 4. Budowanie relacji z klientem kupującym i zamykanie sprzedaży. 1 godz. 45 min. ● Budowanie relacji w social mediach ● Budowanie relacji z klientem kupującym ● Techniki zamykania sprzedaży cz. 1 ● Techniki zamykania sprzedaży cz. 2 ● Quiz z nagrodami  | 2019-10-26            | 16:45               | 18:30               | 1:45          |
| 18 | Moduł 1. Gotowce inwestycyjne - Biznesplan. 1 godz. 45 min. ● Tworzenie biznesplanu nowoczesnego inwestora ● Niezbędne koszty w kalkulacji inwestycji ● Ocena zysku i ryzyka przed zakupem ● Wpływ źródeł finansowania i rodzaju inwestycji na stopę zwrotu ROI, ROE ● Kapitał własny, kapitał obcy ● Zaplan | 2019-10-27            | 09:30               | 11:30               | 2:00          |
| 19 | panel dyskusyjny   | 2019-10-27            | 11:30               | 12:00               | 0:30          |
| 20 | Moduł 2. Podnajem, negocjacje, remont. 1 godz. ● Rodzaje podnajmów, rozpoznawanie okazji inwestycyjnej ● Obliczanie zwrotu z inwestycji oraz ważne cechy okazji inwestycyjnej ● Tworzenie gotowców inwestycyjnych i podnajem ● Negocjacje z właścicielem mieszkania ● Remont i zarządzanie ekipami remontowy | 2019-10-27            | 12:00               | 13:00               | 1:00          |

| LP | Przedmiot / Temat zajęć  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 21 | Moduł 3. Wykorzystanie narzędzi IT w inwestowaniu w nieruchomości. 1 godz. 15 min. ● Wyszukiwarki w portalach nieruchomości ● Najnowsze systemy internetowe do wyszukiwania okazji inwestycyjnych ● Jak oceniać atrakcyjność lokalizacji na podstawie mapy internetowej ● Jak wyceniać nieruchomości | 2019-10-27            | 13:00               | 14:15               | 1:15          |
| 22 | Moduł 4. Możliwości pozyskania kapitału pod inwestycje. ● Zakup za gotówkę i refinansowanie ● Wkład własny ● Finansowanie bank / inwestor / sprzedający ● Scoring i skalowanie zdolności kredytowej ● Promesa i umowa kredytowa ● Koszty okołokredytowe i oprocentowanie - kalku                     | 2019-10-27            | 15:00               | 16:30               | 1:30          |
| 23 | panel dyskusyjny   | 2019-10-27            | 16:30               | 16:45               | 0:15          |
| 24 | Moduł 5. Automatyzacja. Narzędzia i portale internetowe. 1 godz. 15 min. ● Nowoczesny system do automatyzacji najmu ● Najnowsza technologia zdalnego najmu ● Innowacyjny sposób podpisania umowy najmu dzięki technologii blockchain ● Automatyzacja czynszów, księgowanie on-line                   | 2019-10-27            | 16:45               | 18:00               | 1:15          |
| 25 | EGZAMIN Z WIEDZY 50min. ● Egzamin pisemny, wręczenie Certyfikatów Inwestorów ● Zdjęcie grupowe ● Zakończenie szkolenia   | 2019-10-27            | 18:00               | 18:50               | 0:50          |

## Osoby prowadzące usługę

|                      |  |
|----------------------|--|
| Imię i nazwisko      | <b>Wojciech Kłodziński</b>                                   |
| Obszar specjalizacji | Marketing online, branża IT, inwestor na rynku nieruchomości |

|   |   |
|---|---|
| Doświadczenie zawodowe                      | 11 lat doświadczenia jako właściciel spółki informatycznej tworzącej oprogramowanie do marketingu internetowego. 11 lat doświadczenia w zakresie wynajmu mieszkań 3 lata doświadczenia w realizacji flipów 3 lata jako autor oprogramowanie do zarządzania najmem mieszkań oraz twórca pierwszego na świecie zdalnego najmu mieszkań poprzez telefon. Licencjonowany pośrednik nieruchomości. Członek Zachodniopomorskiego Stowarzyszenia Pośredników Obrotu Nieruchomości. Członek Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości. |
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Jako wieloletni przedsiębiorca, ekspert rynku nieruchomości, Wojciech Kłodziński prowadzi cykliczne seminaria nieruchomości w całej Polsce. W ramach działalności wyszkolił już szereg specjalistów inwestycji, którzy z nim współpracują osiągając rezultaty. Ponadto, Wojciech prowadzi webinaria dotyczące inwestycji w nieruchomości oraz najmu mieszkań. Ma szerokie doświadczenie w skutecznym przekazywaniu wiedzy.  |
| Wykształcenie                               | mgr. inż. Automatyki i Robotyki - ZUT w Szczecinie Laureat wielu nagród takich jak: Pracodawca Roku 2017, Regionalny Lider Innowacji i Rozwoju 2011 i 2012, Mikroprzedsiębiorca roku 2009 - Prezydent Miasta Szczecin, Produkt roku 2009 - Konkurs Gospodarczy Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego, Firma roku 2009 - Konkurs Gospodarczy Marszałka Województwa Zachodniopomorskiego, Innowacyjna firma roku 2009 - Krajowi Liderzy Innowacji  |
| Imię i nazwisko                             | <b>Sylwester Kasprzewski</b>  |
| Obszar specjalizacji                        | Prawo w nieruchomościach. Radca prawny ze Szczecina, od kilku lat zaangażowany w rynek nieruchomości zawodowo oraz prywatnie, jako inwestor. Jest wspólnikiem i prokurentem w spółce GRYF zajmującej się zarządzaniem i podnajmem nieruchomościami mieszkalnymi.  |

|   |   |
|---|---|
| Doświadczenie zawodowe                      | W ramach pracy zawodowej obsługuje stowarzyszenie pośredników, firmy budowlane, operatora energetycznego i wiele innych podmiotów powiązanych z rynkiem nieruchomości. Doradza i pomaga przeprowadzać procesy restrukturyzacji dłużników posiadających nieruchomości, zajmuje się także sprawami nieruchomości trudnych, takich jak obciążone czy o nieuregulowanym stanie prawnym. |
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Jako prelegent występował m.in. na ogólnopolskim kongresie Mieszkanicznika, szkoleniach dla -pośredników nieruchomości czy inwestorów indywidualnych.   |
| Wykształcenie                               | Wyższe pełne - Wydział Prawa i Administracji na Uniwersytecie Szczecińskim.   |

|   |  |
|---|--|
| Imię i nazwisko                             | <b>Wojciech Orzechowski</b>  |
| Obszar specjalizacji                        | Obszar specjalizacji Ekspert do spraw nieruchomości, szkoleniowiec, twórca najskuteczniejszej strategii inwestowania w nieruchomości oraz jednym z największych warsztatów inwestowania w nieruchomości w Polsce.  |
| Doświadczenie zawodowe                      | 10 lat doświadczenia w zakresie inwestowania w nieruchomości   |
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Wielokrotnie zapraszany jako prelegent i ekspert przez uczelnie takie jak SGH w Warszawie, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Uniwersytet Łódzki oraz przez stacje telewizyjne i radiowe (Polsat, TVN, Domo+, Polskie Radio Czwórka). Autor bloga zarabiajanieruchomosciach.pl i wielu książek w tematyce nieruchomościowej, m.in. „Zarabiaj na nieruchomościach” oraz „Wszystko o Flipach |
| Wykształcenie                               | wyższe   |

## Lokalizacja usługi

Adres:

**Wojska Polskiego 75**  
**66-410                    Szczecin,                    woj.**  
**zachodniopomorskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

**Hotel Atrium, ul. Wojska Polskiego 75, 70-481 Szczecin.**

Warunki logistyczne: