



Moja pierwsza inwestycja deweloperska: budynki wielorodzinne i letniskowe – Warsztaty eksperckie z Paweł Preisner

Numer usługi 2025/07/25/186483/2903243

6 600,00 PLN brutto
6 600,00 PLN netto
169,23 PLN brutto/h
169,23 PLN netto/h

MOJAINWESTYCJA.

PL SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Radawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 39 h

📅 05.11.2025 do 07.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Osób fizycznych i przedsiębiorców**, którzy planują rozpocząć działalność deweloperską w zakresie budowy **budynków wielorodzinnych lub letniskowych**, niezależnie od stopnia dotychczasowego doświadczenia;
- **Inwestorów indywidualnych** posiadających kapitał własny lub dostęp do finansowania (np. kredyt, wspólnicy, fundusze inwestycyjne), którzy chcą zainwestować w rynek nieruchomości mieszkaniowych lub turystycznych o większej skali niż domy jednorodzinne;
- **Przedsiębiorców z branż pokrewnych**, takich jak budownictwo, architektura, pośrednictwo nieruchomości, wykończenia wnętrz czy instalacje budowlane;
- **Właścicieli gruntów lub działek rekreacyjnych**, rozważających samodzielne przeprowadzenie procesu inwestycyjnego zamiast sprzedaży terenu zewnętrznym inwestorom;
- **Specjalistów i freelancerów** z różnych branż którzy poszukują możliwości **dywersyfikacji dochodów**.

Minimalna liczba uczestników

30

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

04-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

39

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom kompleksowej, praktycznej wiedzy oraz umiejętności niezbędnych do samodzielnego przygotowania i realizacji inwestycji deweloperskiej w zakresie budowy budynków wielorodzinnych lub letniskowych. Uczestnicy poznają cały proces inwestycyjny – od analizy chłonności działki i potencjału nieruchomości, przez wybór optymalnych rozwiązań projektowych, aż po uzyskanie wymaganych decyzji administracyjnych, realizację budowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przeanalizować potencjał inwestycyjny działki i określić jej chłonność	Przedstawienie koncepcji zagospodarowania terenu na podstawie studium przypadku	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

08:30 - 09:00 - Rejestracja uczestników

09:00–11:00 – Optymalizacja i koncepcja inwestycji (2 godz.) - Paweł Preisner

Optymalizacja projektu i miejsc postojowych

Optymalizacja powierzchni (ściany, prefabrykacja, tynki)

Wytyczne dla architekta:

- Rodzaje parkingów
- Wentylacja
- Dodatkowe piętra
- Zlecenie dokumentacji WZ i PNB
- Struktura mieszkań i metraże
- Zagospodarowanie i funkcjonalność mieszkań

11:00–11:15 – Przerwa kawowa

11:15–13:15 –WZ, MPZP i dokumenty planistyczne (2 godz.) - Paweł Preisner

Najważniejsze elementy przy sprawdzeniu projektu WZ

Interpretacja zapisów z MPZP

Podstawowe zapisy w WZ

Ustawa deweloperska – zmiany

13:15–14:15 – Przerwa obiadowa

14:15–16:00 –Działka, analiza i procedury (2 godz. 15 min.) – Paweł Preisner

Analiza działki przed inwestycją wielorodzinną

Stowarzyszenia społeczne – analiza gruntu

Procedury PNB budynków wielorodzinnych:

- Ustalenie stron
- Oddziaływanie, przesłanianie, zacienianie

Zmiana PNB – zmiany lokatorskie

Zmiany sposobu użytkowania

16:00–16:15 – Przerwa kawowa

16:15–18:00 –Finanse i forma realizacji (2 godz. 15 min.) – Paweł Preisner

Finansowanie

Analiza rentowności budynków wielorodzinnych

Budżetowanie i metody kontroli kosztów

Dodatkowe koszty: błędy w projekcie, przedmiary, kosztorysy

Wybór formy realizacji: generalny wykonawca czy system gospodarczy

Rachunki powiernicze

18:00 – 24:00 – wieczorny networking

Dzień 2 – Realizacja, sprzedaż, infrastruktura i obsługa

09:00–11:00 – Budowa i harmonogramy (2 godz.) – Paweł Preisner

Budowa – krok po kroku: omówienie harmonogramu Gantta

Etapowanie inwestycji wielorodzinnych

Trasy przebiegów mediów

Przekroje mediów:

- Trasy, ciśnienie
- Zbiorniki PPOŻ, hydranty PPPOŻ
- Hydrofornie
- Zbiorniki retencyjne i alternatywy dla deszczówki

VAT – podział powierzchni przynależnych

11:00–11:15 –Przerwa kawowa

11:15–13:15 –Zespół inwestycyjny i ubezpieczenia/gwarancje (2 godz.)

Niezbędny zespół przy realizacji:

- Sprzedaż, inspektor, branżyści
- Dział reklamacji, dział techniczny inwestycyjny

Gwarancja bankowa

Gwarancja należytego wykonania

Gwarancja, rękojmia, reklamacje

- Obsługa posprzedażowa
- Grupy osiedlowe jako rozwiązania

13:15–14:15 Przerwa obiadowa

14:15–16:00 –Sprzedaż i klient docelowy (2 godz. 15 min.)

Sprzedaż – polityka cenowa

Standardy wykończenia

Instrukcja użytkowania mieszkania

Zarządzanie i wspólnota – outsourcing

16:00–16:15 – Przerwa kawowa

16:15 - 18:00 Marketing, trendy rynkowe i postrzeganie inwestycji (2 godz. 15 min.)

Strategie marketingowe w nieruchomościach

Narzędzia digital marketingu – co działa dziś

Media społecznościowe, portale i kampanie lokalne

Trendy rynkowe – oczekiwania nabywców w 2025+

Budowanie marki inwestycji

18:00 - 24:00 – wieczorny networking

Dzień 3 – Inwestycje turystyczne: od gruntu do zarządzania obiektem

09:00–10:30 – Rodzaje zabudowy turystycznej i definicje formalne

Budynek rekreacji indywidualnej

Dom letniskowy, wypoczynkowy

Leśniczówki (definicje i różnice formalne)

Obiekt budowlany

Obiekt tymczasowy

Budynek zamieszkania zbiorowego

Kompleks wypoczynkowy

10:30–10:45 – Przerwa kawowa

10:45–12:15 – Działka, lokalizacja i koszty budowy

Działka pod inwestycję

- Lokalizacja i otoczenie
- Warunki techniczne
- Uzbrojenie terenu
- Wymiary i kształt działki
- Wymagania dla kompleksu wypoczynkowego
- Atrakcje zewnętrzne i wewnętrzne – jak podnieść wartość inwestycji

Koszty budowy – krok po kroku

- Koszty etapów budowy
- Harmonogram rzeczowo-finansowy
- Wydatki nieoczywiste: przyłącza, drogi, media, projektowanie

12:15–13:15 – Przerwa obiadowa

13:15–14:15 – Rentowność i zmiana sposobu użytkowania

- Zabudowa pojedyncza
- Mały kompleks wypoczynkowy
- Budynki premium
- Wioski wakacyjne
- Porównanie kosztów i zysków

Zmiana sposobu użytkowania

- Jak legalnie zmienić przeznaczenie istniejących budynków
- Procedury administracyjne, najczęstsze błędy

14:15–15:45 – Optymalizacja i zarządzanie obiektem turystycznym

Tajniki optymalizacji finansowej:

- Koszty stałe i zmienne
- Amortyzacja środków trwałych
- Struktura zatrudnienia: sezonowość vs całoroczność
- Pozyskiwanie inwestorów zewnętrznych
- Kredyt inwestycyjny – rozmowa z bankiem

Outsourcing usług (sprząatanie, recepcja, gastronomia)

15:45 – 16:00 – Przerwa kawowa

16:00 – 17:00 Test teoretyczny

- Test składa się z **30 pytań jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru**.
- Pytania obejmują zarówno zagadnienia teoretyczne, jak i praktyczne, oparte na realnych przypadkach z rynku nieruchomości.
- Do każdego pytania podanych jest kilka możliwych odpowiedzi – należy wybrać **wszystkie poprawne**, jeśli jest ich więcej niż jedna (zawsze podana jest liczba poprawnych odpowiedzi).
- Czas na wykonanie testu: **1 h**.
- Aby pozytywnie zdać test należy mieć **minimum 80%** prawidłowych odpowiedzi.
- Test można wykonać **tylko raz**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Rejestracja uczestników	Paweł Preisner	05-11-2025	08:30	09:00	00:30
2 z 26 Optymalizacja i koncepcja inwestycji	Paweł Preisner	05-11-2025	09:00	11:00	02:00
3 z 26 Przerwa kawowa	Magda Starczuk	05-11-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 26 WZ, MPZP i dokumenty planistyczne	Paweł Preisner	05-11-2025	11:15	13:15	02:00
5 z 26 Przerwa obiadowa	Magda Starczuk	05-11-2025	13:15	14:15	01:00
6 z 26 Działka, analiza i procedury	Paweł Preisner	05-11-2025	14:15	16:00	01:45
7 z 26 Przerwa kawowa	Magda Starczuk	05-11-2025	16:00	16:15	00:15
8 z 26 Finanse i forma realizacji	Paweł Preisner	05-11-2025	16:15	18:00	01:45
9 z 26 Wieczorny networking	Paweł Preisner	05-11-2025	18:00	23:30	05:30
10 z 26 Budowa i harmonogramy	Paweł Preisner	06-11-2025	09:00	11:00	02:00
11 z 26 Przerwa kawowa	Magda Starczuk	06-11-2025	11:00	11:15	00:15
12 z 26 Zespół inwestycyjny i ubezpieczenia/warancje	Paweł Preisner	06-11-2025	11:15	13:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 26 Przerwa obiadowa	Magda Starczuk	06-11-2025	13:15	14:15	01:00
14 z 26 Sprzedaż i klient docelowy	Paweł Preisner	06-11-2025	14:15	16:00	01:45
15 z 26 Przerwa kawowa	Paweł Preisner	06-11-2025	16:00	16:15	00:15
16 z 26 Marketing, trendy rynkowe i postrzeganie inwestycji	Paweł Preisner	06-11-2025	16:15	18:00	01:45
17 z 26 Wieczorny networking	Paweł Preisner	06-11-2025	18:00	23:30	05:30
18 z 26 Rodzaje zabudowy turystycznej i definicje formalne	Paweł Preisner	07-11-2025	09:00	10:30	01:30
19 z 26 Przerwa kawowa	Magda Starczuk	07-11-2025	10:30	10:45	00:15
20 z 26 Działka, lokalizacja i koszty budowy	Paweł Preisner	07-11-2025	10:45	12:15	01:30
21 z 26 Przerwa obiadowa	Magda Starczuk	07-11-2025	12:15	13:15	01:00
22 z 26 Rentowność i zmiana sposobu użytkowania	Paweł Preisner	07-11-2025	13:15	14:15	01:00
23 z 26 Optymalizacja i zarządzanie obiektem turystycznym	Paweł Preisner	07-11-2025	14:15	15:45	01:30
24 z 26 Przerwa kawowa	Magda Starczuk	07-11-2025	15:45	16:00	00:15
25 z 26 Test teoretyczny	Paweł Preisner	07-11-2025	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 26 Walidacja	Magda Starczuk	07-11-2025	17:00	18:30	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,23 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Paweł Preisner

Paweł Preisner to doświadczony deweloper z 23-letnim stażem, który przez lata budował swoją renomę w branży nieruchomości. Jego pasją jest realizowanie unikalnych inwestycji, które wyróżniają się nie tylko wysoką jakością wykonania, ale również dbałością o detale i nowoczesne podejście do projektowania. Do tej pory zrealizował ponad 1200 nieruchomości oddanych do użytkowania, a także skutecznie zarządza przestrzenią wynajętą o powierzchni ponad 20 000 m². Paweł Preisner jest właścicielem renomowanej firmy deweloperskiej Szklane Tarasy, Hotelu Bacówka Radawa & SPA*** oraz Wioski Wakacyjnej Radawa, gdzie nadzoruje każdy etap realizacji projektów, dbając o najwyższy standard wykonania i zadowolenie swoich klientów. Jako praktyk z wieloletnim doświadczeniem, Paweł Preisner doskonale rozumie rynek nieruchomości i inwestycji gruntowych. Jego wiedza z zakresu deweloperki, zarządzania projektami oraz analizy inwestycyjnej stanowi solidną podstawę dla uczestników szkolenia, którzy mogą liczyć na jego wszechstronność i cenne praktyczne wskazówki.



2 z 2

Magda Starczuk

Magda Starczuk posiada ponad 6-letnie doświadczenie jako trener i osoba prowadząca walidację usług w Bazie Usług Rozwojowych (BUR). Specjalizuje się w szkoleniach z zarządzania projektami oraz analizie i walidacji ofert szkoleniowych pod kątem zgodności z wymaganiami PARP i systemu BUR. Na co dzień prowadzi szkolenia, analizuje zgłoszone usługi rozwojowe, weryfikuje kwalifikacje trenerów oraz współpracuje z usługodawcami i klientami. Posiada tytuł magistra zarządzania i

licencjat z turystyki i rekreacji (Politechnika Białostocka) oraz ukończone studia podyplomowe z finansów. Dzięki doświadczeniu i znajomości standardów BUR dba o wysoką jakość i transparentność usług szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dokumenty dla początkujących deweloperów w wersji multimedialnej

Informacje dodatkowe

1. Godziny szkolenia:

- Szkolenie rozpoczyna się codziennie o godzinie **9:00** i kończy o godzinie **23:30** oraz ostatniego dnia o godzinie **18:30**.
- W pierwszym dniu przewidziane jest około **14 godzin** oraz drugiego **9 godzin** intensywnego szkolenia.

2. Lokalizacja szkolenia:

- Szkolenie odbędzie się w Hotelu Bacówka Radawa & SPA
- Prosimy o przybycie 15 minut przed rozpoczęciem szkolenia w celu dokonania rejestracji.

3. Przerwy:

- W trakcie dnia odbędą się krótkie przerwy na odpoczynek i odświeżenie.

4. Materiały szkoleniowe:

- Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych, które będą pomocne w przyswajaniu omawianych treści.
- Prosimy o zabranie ze sobą notatnika i długopisu do robienia własnych notatek.

5. Udział w szkoleniu:

- Udział w szkoleniu jest możliwy tylko po wcześniejszym zgłoszeniu i dokonaniu rejestracji.
- Uczestnicy proszeni są o punktualność, aby nie zakłócać przebiegu zajęć.

6. Certyfikaty:

- Po zakończeniu szkolenia uczestnicy otrzymają **certyfikat uczestnictwa**

Adres

ul. Cicha 30a
37-523 Radawa
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



Justyna Skowronek



E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705