



WIWN.pl

Orzechowski Spółka
komandytowa

★★★★★ 4,9 / 5

43 oceny

SZKOLENIE Z FLIPOWANIA

Numer usługi 2025/10/08/28548/3064671

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 39 h

📅 13.04.2026 do 23.04.2026

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

128,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Inwestycje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych planujących rozpoczęcie inwestowania w nieruchomości lub chcących rozszerzyć swoją działalność o <i>flipping</i>, czyli kupno, remont i sprzedaż nieruchomości z zyskiem. Adresatami są także właściciele firm budowlanych, pośrednicy nieruchomości oraz osoby szukające sposobu na dywersyfikację źródeł dochodu. Usługa może być zrealizowana również przy mniejszej liczbie uczestników, o ile nie wpływa to na jakość i efektywność szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	12-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	39
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy o tym, jak skutecznie inwestować w nieruchomości z wykorzystaniem strategii flippingu. Szkolenie pokazuje krok po kroku, jak ocenić potencjał inwestycji, obliczyć rentowność projektu, zarządzać ryzykiem oraz unikać najczęstszych błędów początkujących inwestorów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• Uczestnik charakteryzuje typowe cechy sprzedających nieruchomości oraz identyfikuje ich motywacje. • Stosuje skuteczne metody badania rynku lokalnego i analizowania opłacalności inwestycji. • Rozumie znaczenie standardu wykończenia lokalu i jego wpływ na końcową wartość nieruchomości. • Stosuje podstawowe zasady zarządzania projektami inwestycyjnymi w branży nieruchomości. • Korzysta ze „wzoru powodzenia inwestycji” jako narzędzia analitycznego w planowaniu działań inwestycyjnych. • Wskazuje cechy tzw. „nieruchomości wzorcowej” jako modelowego produktu inwestycyjnego. • Definiuje kluczowe etapy remontu nieruchomości z perspektywy inwestora. • Zapoznaje się z rodzajami dokumentacji niezbędnej do realizacji transakcji: umowy pośrednictwa, kredytowe, sprzedaży, załączniki notarialne. • Wskazuje źródła i zasady pozyskiwania finansowania, w tym kredytów hipotecznych i inwestycyjnych.	Uczestnik potrafi wyszukiwać nieruchomości i prawidłowo oceniać, czy znaleziony produkt to okazja inwestycyjna.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik jest w stanie scharakteryzować typowe motywacje sprzedających nieruchomości na podstawie przykładowych sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik prawidłowo stosuje metody badania rynku nieruchomości na konkretnych przykładach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi wyjaśnić wpływ standardu wykończenia lokalu na wartość nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi zaplanować podstawowy projekt inwestycyjny zgodnie z zasadami zarządzania projektami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi zastosować „wzór powodzenia inwestycji” w analizie case study.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje cechy nieruchomości wzorcowej na podstawie opisu lub zdjęć.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
• W ramach kompetencji społecznych: * Uczestnik współdziała w relacji z kontrahentami biznesowymi, w szczególności rozumie zarządzanie emocjami własnymi i innych w procesie planowania działań inwestycyjnych na rynku nieruchomości, * wykazuje się odpowiedzialnością za podejmowane decyzje i dbałością o etyczny wymiar działalności inwestycyjnej, * współpracuje w grupie oraz komunikuje się skutecznie z zespołem i interesariuszami w kontekście analizy nieruchomości.	Uczestnik podejmuje decyzje w oparciu o analizę i argumentację zgodną z etyką zawodową.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik angażuje się w pracę zespołową, aktywnie prezentuje swoje wnioski i argumentuje je.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
• W ramach kompetencji zielonych: * rozumie rolę, jaką mogą odegrać inwestorzy na rynku nieruchomości w kształtowaniu ekologicznej przyszłości, w tym w kierunku poprawy efektywności energetycznej, w szczególności w zakresie stosowania proekologicznych rozwiązań w budownictwie mieszkaniowym (np. izolacja termiczna, odnawialne źródła energii, retencja wody), * planuje zielone inwestycje korzystając z praktycznych narzędzi i oceny opłacalności, * zwiększa wartość nieruchomości zielonym podejściem.	Uczestnik podejmuje decyzje inwestycyjne oparte na długofalowych korzyściach środowiskowych i ekonomicznych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik promuje zrównoważone praktyki w gospodarowaniu nieruchomościami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik zwiększa wartość rynkową nieruchomości, ale również minimalizuje ich ślad węglowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
• W ramach kompetencji cyfrowych: * nabywa praktyczne kompetencje w zakresie wyszukiwania i analizy informacji online, niezbędnych do oceny ryzyk, trendów i potencjału inwestycyjnego, * samodzielnie planuje oraz ocenia opłacalność inwestycji, tworząc cyfrowe arkusze kalkulacyjne i analizy finansowe (ROI, IRR), * uwzględnia bezpieczeństwo cyfrowe i ochronę danych w działalności inwestycyjnej.	Uczestnik pracuje z danymi oraz narzędziami analitycznymi wymaganymi wobec inwestorów przez rozwój technologii i cyfrową transformację rynku nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik obsługuje arkusze kalkulacyjne i tworzy cyfrowe analizy finansowe. Uczestnik zwiększa świadomość zagrożeń i chroni dane klientów oraz partnerów inwestycyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Szkolenie trwa 8 dni (łącznie 39 h + 2h egzamin-walidacja) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca, dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego, wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu. Zajęcia odbywają się w czasie rzeczywistym. W harmonogramie każdego dnia przewidziano dwie przerwy po 15 minut (łącznie 30 minut dziennie), które wliczają się do czasu trwania usługi, liczonego w godzinach zegarowych.

13 kwietnia - Architektura portfela i psychologia inwestora

Godz. 08:00 - 09:00 – PRE-TEST – do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

- Analiza modeli biznesowych w obrocie nieruchomościami – od szybkich flipów po portfel rentierski
- Droga do rentierstwa
- Wzór Powodzenia Inwestycji®
- Jak inwestować bez doświadczenia?
- Psychologia decyzji inwestycyjnych i zarządzanie ryzykiem w zmiennym otoczeniu rynkowym

14 kwietnia - Big Data i zaawansowany sourcing okazji

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

- Jakie strategie inwestowania warto rozważyć?
- Kto publikuje ogłoszenia – profil sprzedającego
- Weryfikacja potencjału wzrostu wartości nieruchomości (upside) na bazie trendów demograficznych – jak znaleźć okazję inwestycyjną?
- Wykorzystanie narzędzi typu PropTech (np. aplikacja Podkluczyk) do automatyzacji wyszukiwania okazji
- Wzorzec nieruchomości pod inwestycję

15 kwietnia - Inżynieria finansowa i due diligence

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

- Optymalizacja struktury kapitałowej projektu – montaż finansowy (kapitał własny, inwestorzy zewnętrzni, kredyt)
- Kredyty inwestycyjne – podstawy
- Umowa kredytowa – jak czytać i negocjować
- Prawne aspekty zabezpieczenia transakcji – analiza ryzyk w księgach wieczystych i dokumentacji planistycznej; umowy pośrednictwa, przedwstępna, remontowa
- Wyliczenia opłacalności inwestycji

16 kwietnia - Cyfrowe zarządzanie projektem i PropTech

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

- Zwinne zarządzanie procesem inwestycyjnym – implementacja metodyki Scrum/Agile w harmonogramowaniu prac remontowych
- Promowanie energooszczędnych technologii i odnawialnych źródeł energii w procesie zakupu i zarządzania nieruchomością

- Praktyki dotyczące flipowania, przy których odnosi się sukces
- Budowa cyfrowego ekosystemu inwestora: automatyzacja raportowania zyskowności (ROI/IRR) w chmurze
- Planowanie remontu – krok po kroku – 14 krytycznych momentów podczas przeprowadzania remontu

20 kwietnia - Standardy wykonawcze i audyt remontowy

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

- Technologia budowlana a optymalizacja kosztowa – dobór materiałów o przedłużonym cyklu życia (GOZ)
- Dlaczego warto inwestować w wyższy standard?
- Organizacja i harmonogram remontu
- Standardy odbiorowe i procedury kontroli jakości w procesie modernizacji
- Zasady kalkulacji kosztów remontu

21 kwietnia - Strategie wyjścia i psychologia sprzedaży

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

- Zarządzanie czasem w inwestycjach
- Etapy inwestycji i ich kontrola
- Negocjacje wielostronne – techniki wywierania wpływu w procesie zamykania transakcji i konstrukcja umów
- Przygotowanie mieszkania do sprzedaży
- Zaawansowane strategie marketingu nieruchomości: storytelling, targetowanie behawioralne i lejek sprzedażowy

22 kwietnia - Laboratorium inwestycyjne – Deep Dive

Godz. 09:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

- Warsztat: Optymalizacja scenariuszowa (best/worst case) dla realnych projektów uczestników
- Symulacja decyzji inwestycyjnych – testowanie opłacalności
- Wzór Powodzenia Inwestycji® w praktyce – analiza rentowności na przykładach
- Studium przypadków – analiza flipów uczestników
- Analiza post-mortem nieudanych inwestycji – nauka na błędach rynkowych (fali upadłości, błędów prawnych)

23 kwietnia - Inwestowanie 2.0: ESG i Nowoczesne Technologie

Godz. 09:00 - 12:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

- Włączenie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) do praktyki inwestycyjnej i modernizacji budynków
- Homestaging – Jak wykańczać mieszkanie – wysoki standard w praktyce
- Adaptacja nieruchomości do standardów ESG i certyfikacji energetycznej jako przewaga konkurencyjna
- Budowa marki osobistej profesjonalnego inwestora na rynku lokalnym i sesja Q&A

Godz. 12:00 - 14:00 – POST-TEST oraz EGZAMIN / WALIDACJA – Test wiedzy generowany automatycznie na platformie szkoleniowej bez udziału prowadzącego szkolenie (weryfikacja efektów uczenia się).

Szkolenie przyczynia się również do zdobycia kompetencji społecznych. Usługa kończy się nabyciem zielonych i cyfrowych kompetencji.

Szkolenie z flipowania rozwija praktyczne umiejętności inwestowania w nieruchomości z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi cyfrowych i zasad zrównoważonego rozwoju. Szkolenie odpowiada na potrzeby sektora budowlanego i inwestycyjnego, który coraz mocniej stawia na **cyfryzację, automatyzację procesów** oraz **zielone podejście do planowania i eksploatacji nieruchomości**.

Uczestnicy zdobywają wiedzę niezbędną do samodzielnego prowadzenia projektów inwestycyjnych typu *flip*, czyli zakupu, remontu i sprzedaży nieruchomości z zyskiem. W trakcie szkolenia poznają narzędzia wspierające analizę opłacalności inwestycji (takie jak cyfrowe arkusze ROI, IRR, cashflow), a także platformy i aplikacje inwestycyjne (np. Podkluczyk.pl), umożliwiające podejmowanie decyzji opartych na danych.

Program obejmuje także elementy **bezpieczeństwa cyfrowego i zarządzania informacją** w procesach inwestycyjnych, ucząc, jak chronić dane i wykorzystywać technologię w sposób efektywny i bezpieczny.

Szkolenie wspiera **zieloną transformację**, ucząc, jak planować inwestycje z uwzględnieniem kosztów środowiskowych, emisji CO₂ i zasad minimalizacji śladu węglowego. Uczestnicy poznają nowoczesne, energooszczędne rozwiązania budowlane i praktyki remontowe zgodne z ideą zrównoważonego rozwoju.

Ważnym elementem warsztatów jest również rozwój **kompetencji społecznych**, takich jak:

- komunikacja i współpraca w zespołach projektowych,
- przywództwo i zarządzanie zmianą,
- odporność psychiczna w sytuacjach stresowych,
- etyka biznesu i odpowiedzialność inwestora.

Umiejętności te są kluczowe w pracy zespołowej i przy prowadzeniu złożonych projektów inwestycyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 PRE-TEST - do uzupełnienia przed szkoleniem	Wojciech Orzechowski	13-04-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 10 Wprowadzenie i fundamenty inwestowania	Wojciech Orzechowski	13-04-2026	09:00	14:00	05:00
3 z 10 Badanie rynku i analiza ofert	Wojciech Orzechowski	14-04-2026	09:00	14:00	05:00
4 z 10 Finanse i dokumenty	Wojciech Orzechowski	15-04-2026	09:00	14:00	05:00
5 z 10 Praktyczne strony inwestycji	Wojciech Orzechowski	16-04-2026	09:00	14:00	05:00
6 z 10 Remont i standardy	Wojciech Orzechowski	20-04-2026	09:00	14:00	05:00
7 z 10 Zarządzanie projektem i sprzedaż	Wojciech Orzechowski	21-04-2026	09:00	14:00	05:00
8 z 10 Symulacje, błędy, pytania i odpowiedzi	Wojciech Orzechowski	22-04-2026	09:00	14:00	05:00
9 z 10 Zrównoważony obrót nieruchomości mi i podsumowanie inwestycji	Wojciech Orzechowski	23-04-2026	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 POST-TEST oraz Egzamin / walidacja	Wojciech Orzechowski	23-04-2026	12:00	14:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Orzechowski

Biznesmen, inwestor i mentor. Twórca Warsztatów Inwestowania w Nieruchomości – WIWN.pl®, autor bestsellerów „Zarabiaj na Nieruchomościach” i „Wszystko o Flipach-200 pytań do eksperta”, współautor książki „Finansowanie Nieruchomości”. Wydawca dwumiesięcznika „Strefa Nieruchomości®” i twórca Symulatora Inwestowania w Nieruchomości „Rentier®”.

Pierwsze mieszkanie inwestycyjne kupił w 2006 r. Od tego czasu nieprzerwanie inwestuje w nieruchomości, stosując różne strategie: flipy, deweloperkę, wynajem krótko- i długoterminowy oraz kwatery pracownicze.

Od 2015 r. edukuje inwestorów, prowadząc uczestników WIWN® "za rękę" przez cały proces inwestycyjny. Stworzył ogólnopolską społeczność ponad 2400 inwestorów w każdym mieście wojewódzkim.

W 2020 r. powrócił do flipowania na dużą skalę, realizując do dziś ponad 350 inwestycji.

Wielokrotny ekspert mediów (TVN, Polsat, DOMO+), organizator największej w Polsce konferencji o inwestowaniu – Maraton WIWN® (www.maratonwiwn.pl).

W 2018 r. rozpoczął projekty deweloperskie, obecnie realizuje ich 7 o łącznej wartości sprzedażowej

ok. 220 mln zł:

Apartamenty „Wiszące Ogrody”,
Mini-Akademik „Chill Inn”,
Apartamenty „Słoneczne Tarasy”,
Lofty w Fabryce Jedwabiu,
„Kamienica przy Operze”,
Apartamenty przy ul. Mielczarskiego,
Apartamenty „Słoneczne Tarasy II”.

Współprowadził biuro nieruchomości w latach 2020-2023, a w 2024 r. otworzył własne – „Wyspa Nieruchomości”, wspierające zakup i sprzedaż nieruchomości w całej Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- **wygodna forma szkolenia** - wystarczy Twój dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie **realizowane jest w nowoczesnej formie** w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener - Wojciech Orzechowski - prowadzi **zajęcia "na żywo"** - widzisz go i słyszysz
- **pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń** widzisz na ekranie swojego komputera **w czasie rzeczywistym**
- podczas szkolenia - **Trener - Wojciech Orzechowski - aktywizuje uczestników** zadając pytania, na które można odpowiedzieć **w czasie rzeczywistym**
- **otrzymujesz certyfikat** wydany przez Wojciecha Orzechowskiego, realizującego prestiżowe szkolenia z nieruchomości w Polsce.

Uczestnik po szkoleniu otrzyma:

- **dostęp do 3 nagrań wideo** (3,5h łącznie): dodatkowy materiał szkoleniowy dot. inwestowania w nieruchomości
- **5 numerów Strefy Nieruchomości® w PDF** – wiedza, informacje i sposoby na zarabianie pieniędzy od praktyków rynku nieruchomości
- **10 nagrań wideo** z konferencji Maraton WIWN®, na których wystąpili m.in. Kuba Midel, Adrian Gorzycki, Wojtek Woźniczka, Fryderyk Karzełek oraz wiele innych wartościowych osób
- **dostęp do platformy wiedzy edukacyjnej VOD na cały rok szkoleniowy**
- **audiobook** książki „Zarabiam na Nieruchomościach”
- **rabat 60%** na szkolenie online z biznesu na Kwaterach Pracowniczych
- **komplet dokumentów / umowy inwestycyjne**
- **narzędzie inwestora: Kalkulator finansowy**
- **checklistę** procesu inwestycyjnego
- **certyfikat** w formie cyfrowej, potwierdzający ukończone szkolenie
- **opcjonalnie: indywidualna konsultacja z Wojtkiem Orzechowskim po szkoleniu** – 30 minut.

Warunki techniczne

1. Spotkania w trybie online w czasie rzeczywistym – każda osoba będzie miała dostęp do grupy.
2. Uczestnik powinien posiadać:
 - komputer PC lub laptop z dostępem do Internetu (min. 10 Mb/s),
 - system operacyjny: Windows 7 lub nowszy, MacOS lub Linux, procesor Intel i3 lub AMD A10, minimum 2GB RAM,
 - kamerę i mikrofon,
 - głośniki lub słuchawki / zestaw słuchawkowy z mikrofonem,
 - przeglądarkę internetową (np. Chrome, Edge, Firefox) z aktualną wersją,
 - dostęp do platformy szkoleniowej (np. Zoom / Microsoft Teams / ClickMeeting) – link jest przesyłany przed rozpoczęciem szkolenia,
 - czytnik plików PDF – do prawidłowego wyświetlania materiałów szkoleniowych.

Kontakt



GABRIEL PUZIO

E-mail gabriel.puzio@wiwn.pl

Telefon (+48) 730 690 850