



Moja pierwsza inwestycja deweloperska: budynki jednorodzinne – Warsztaty deweloperskie dla początkujących z Paweł Preisner

Numer usługi 2026/02/03/186483/3303733

6 599,00 PLN brutto
6 599,00 PLN netto
169,21 PLN brutto/h
169,21 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

MOJAINWESTYCJA.

PL SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

87 ocen

📍 Radawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 39:00 h

📅 15.06.2026 do 17.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **Osób fizycznych planujących rozpocząć działalność deweloperską**, zwłaszcza w zakresie budowy domów jednorodzinnych (wolnostojących, w zabudowie bliźniaczej lub szeregowej);
- **Początkujących inwestorów**, którzy posiadają kapitał własny lub dostęp do finansowania (np. kredyt, wspólnicy) i chcą zainwestować w rynek nieruchomości mieszkaniowych;
- **Przedsiębiorców z branż pokrewnych**, takich jak: budownictwo, architektura, wykończenia wnętrz, pośrednictwo nieruchomości – chcących poszerzyć działalność o własne projekty deweloperskie;
- **Osób pracujących w korporacjach lub wolnych zawodach**, które szukają alternatywy dla pracy etatowej lub źródła dodatkowego dochodu pasywnego;
- **Właścicieli gruntów**, którzy chcą samodzielnie zrealizować inwestycję zamiast sprzedawać działkę deweloperowi;
- **Inwestorów indywidualnych i małych firm**, którzy chcą nauczyć się całego procesu inwestycyjnego: od zakupu działki, przez projektowanie i uzyskiwanie pozwoleń, po budowę i sprzedaż

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

50

Data zakończenia rekrutacji

14-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkownika”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do zaplanowania i uruchomienia inwestycji mieszkaniowej. Uczestnicy analizują działki, oceniają uwarunkowania, obliczają wskaźniki, opracowują harmonogram i pakiet startowy z budżetem oraz planem sprzedaży. Walidacja efektów uczenia odbywa się przez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analizę dowodów i deklaracji, obserwację w warunkach symulowanych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia podstawowe typy inwestycji deweloperskich w segmencie mieszkaniowym	Uczestnik rozróżnia i charakteryzuje cechy budynków jednorodzinnych, bliźniaczych, dwulokalowych i wielorodzinnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje działki inwestycyjne pod kątem potencjału i ograniczeń	Uczestnik identyfikuje i analizuje czynniki planistyczne, prawne i techniczne wpływające na proces inwestycyjny, w tym MPZP, WZ, dostęp do mediów oraz wskaźniki urbanistyczne.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik kalkuluje podstawową rentowność inwestycji	Uczestnik oblicza i interpretuje kluczowe wskaźniki ekonomiczne (marżę, prostą rentowność) na podstawie studium przypadku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik dobiera i uzasadnia formę prawną oraz sposób finansowania projektu	Uczestnik porównuje warianty rozwiązań i uzasadnia wybór najbardziej odpowiedniego z nich.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik planuje harmonogram realizacji inwestycji	Uczestnik opracowuje harmonogram projektu, uwzględniając kluczowe zadania, kamienie milowe oraz potencjalne ryzyka.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik organizuje proces przygotowawczy i wybór wykonawców	Uczestnik wskazuje i charakteryzuje etapy procesu dokumentacyjnego oraz elementy umów stosowanych w procesie inwestycyjnym.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje plan sprzedaży i strategię marketingową	Uczestnik opracowuje i prezentuje pakiet startowy przedsięwzięcia, obejmujący listę ryzyk, preliminarz budżetu oraz zarys planu sprzedaży.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MOJA PIERWSZA INWESTYCJA DEWELOPERSKA

◆ DZIEŃ 1 – DZIAŁKA + DECYZJE STARTOWE (9:00–23:00)

Cel dnia: uczestnik wie **jak znaleźć działkę, sprawdzić ją i bezpiecznie kupić**, rozumie co na niej można zbudować i **jak się zabezpieczyć**.

9:00–10:00

Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej

- Typy pierwszych projektów:
 - dom wolnostojący
 - bliźniak
 - szeregówka
 - budynek letniskowy
 - Jak dobrać **produkt docelowy** do rynku, budżetu i ryzyka

Produkt deweloperski i struktura lokali

- Funkcjonalność
- Metraż
- Układ lokali

- Co się sprzedaje w pierwszej inwestycji

10:00–10:15 PRZERWA KAWOWA

10:15–12:00

Pozyskanie działki pod pierwszą inwestycję

- Gdzie i jak szukać działek (rynek, off-market, relacje)
- Analiza nieruchomości gruntowej:
 - MPZP / WZ
 - Zwiększanie wskaźników urbanistycznych; 20 najważniejszych elementów do sprawdzenia
 - Najczęstsze błędy początkujących inwestorów
 - Analiza działki z PNB

12:00–12:15 PRZERWA KAWOWA

12:15–13:00

Zabezpieczenie transakcji zakupu nieruchomości gruntowej

- Umowa:
 - przedwstępna
 - warunkowa
- Formy zabezpieczeń:
 - kaucja
 - zaliczka
 - zadatek
 - wpisy do KW
- Kiedy i jak zabezpieczać się zapisami w umowie
- Studium przypadków „źle zabezpieczonych” zakupów

13:00–14:00

Przerwa obiadowa

14:00–15:30

Forma działalności i wniesienie działki do projektu

- Wybór formy działalności:
 - JDG
 - spółka
- Wprowadzenie działki:
 - z majątku prywatnego
 - z JDG
 - ze spółki
- Najbardziej rentowne modele podatkowe i biznesowe
- Ryzyka prawne i finansowe

15:30–15:45 PRZERWA KAWOWA

15:45–18:00

Finansowanie pierwszej inwestycji

- Kredyt deweloperski – realne warunki i wymagania
- Finansowanie alternatywne:
 - inwestor prywatny
 - wspólnik
 - finansowanie hybrydowe
- Niezbędna dokumentacja do kredytu deweloperskiego

18:00–19:00 PRZERWA KAWOWA

19:00–20:00 Negocjacje w branży deweloperskiej

🤝 DZIEŃ 1 – NETWORKING (20:00–23:00)

Warsztaty negocjacyjne + relacyjne budowanie pozycji inwestora

🎯 Cel networkingu:

- przełamanie barier uczestników
- nauka negocjacji w realnych sytuacjach
- budowanie pierwszych relacji biznesowych (inwestor – inwestor / inwestor – wykonawca / inwestor – finansowanie)

◆ 20:00–20:30 – „Poznajmy się jak inwestorzy”

- szybki networking moderowany (tzw. speed networking)
- każdy uczestnik:
 - kim jest (branża, doświadczenie)
 - jaki ma cel inwestycyjny (1 inwestycja / skalowanie / flipy / deweloperka)
 - największa obawa
- prowadzący moderuje, zadaje pytania pogłębiające

👉 efekt: uczestnicy zaczynają się kojarzyć jako potencjalni partnerzy, nie „przypadkowe osoby”

◆ 20:30–21:30 – Warsztaty negocjacyjne (praktyka)

Podział na grupy 3-osobowe:

- inwestor
- sprzedający działkę
- obserwator

Scenariusze negocjacyjne:

1. zakup działki z problemem prawnym
2. negocjacja ceny przy złym MPZP
3. zakup off-market od właściciela prywatnego
4. negocjacje z „trudnym sprzedającym”

Zadania:

- inwestor ma wynegocjować cenę / warunki
- sprzedający ma „utrudniać”
- obserwator ocenia (argumenty, styl, błędy)

👉 po każdej rundzie:

- szybki feedback
- zmiana ról

◆ 21:30–22:15 – Analiza + „co działa naprawdę”

- wspólne omówienie:
 - jakie techniki działały
 - jakie błędy były najczęstsze
 - jak NIE negocjować (case’y z rynku)
- prowadzący dorzuca realne historie z inwestycji

◆ 22:15–23:00 – Networking swobodny (kontrolowany)

- uczestnicy:
 - wymieniają się kontaktami
 - omawiają swoje plany inwestycyjne
 - szukają potencjalnych partnerów

👉 prowadzący aktywnie:

- łączy ludzi („Ty masz działkę – Ty szukasz inwestora”)
- podpowiada możliwe współpracy

◆ DZIEŃ 2 – PROJEKT + BUDOWA + MEDIA (9:00–23:00)

Cel dnia: uczestnik wie **jak przygotować projekt, przejść przez dokumentację i budowę.**

9:00–10:30

Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem

- Wytyczne dla architekta – co MUSI się w nich znaleźć
- Umowa z architektem:
 - zakres
 - odpowiedzialność
 - etapy
 - rozliczenia
 - harmonogramy
- Najczęstsze błędy w projektach

10:30–10:45 PRZERWA KAWOWA

10:45–12:00

Media i umowy z gestorami

- Prąd
- Woda
- Kanalizacja
- Internet
- Deszczówka
- Kolejność działań i realne terminy
- Umowy z gestorami – na co uważać

12:00–13:00

Wybór formy realizacji budowy

- System gospodarczy
- Generalny wykonawca
- Porównanie ryzyk i kosztów
- Umowy:
 - zakresy
 - harmonogramy
 - kary
 - zapisy krytyczne

13:00–14:00

🕒 Przerwa obiadowa

14:00–16:00

Budowa krok po kroku

- Kolejność robót
- Kontrola kosztów
- Zarządzanie ekipami
- Najczęstsze problemy na budowie i ich rozwiązania

16:00–16:15 PRZERWA KAWOWA

16:15–18:00

Dokumentacja gotowa do sprzedaży

- Co musi być przygotowane, aby uruchomić sprzedaż
- Znaczenie kompletnej dokumentacji
- Przygotowanie inwestycji do etapu komercjalizacji

18:00–19:00 PRZERWA KAWOWA

19:00–23:00

 **Networking**

DZIEŃ 2 – NETWORKING (19:00–23:00)


Studium przypadków + decyzje inwestycyjne

 **Cel:**

- nauczyć myślenia jak deweloper
- podejmowania decyzji pod presją
- analizy ryzyka i błędów

19:00–19:30 – Wprowadzenie do case study

- przedstawienie 2–3 realnych inwestycji:
 - udanej
 - problematycznej
 - „prawie katastrofy”

 uczestnicy dostają:

- dane działki
- koszty
- problemy (ukryte i jawne)

19:30–21:00 – Praca w grupach (decyzje inwestycyjne)

Podział na zespoły 4–5 osób

Każda grupa:

- analizuje inwestycję
- podejmuje decyzję:
 - kupić / nie kupić
 - zmienić koncepcję
 - jak sfinansować
 - jak sprzedać

 zadanie:

„Podejmij decyzję jakbyś inwestował swoje pieniądze”

21:00–22:00 – Prezentacje i „co byś zrobił?”

- każda grupa prezentuje swoją decyzję
- pozostałe grupy:
 - zadają pytania
 - podważają założenia

 prowadzący:

- konfrontuje z rzeczywistością („co wydarzyło się naprawdę”)
- pokazuje konsekwencje decyzji

22:00–22:30 – Analiza błędów inwestorów

- najczęstsze błędy:

- zbyt optymistyczne założenia
- brak zabezpieczeń
- złe finansowanie
- ignorowanie ryzyk

👉 konkretne „checklisty inwestora”

◆ 22:30–23:00 – Networking strategiczny

- uczestnicy:
 - identyfikują osoby do współpracy
 - omawiają konkretne pomysły
 - zaczynają pierwsze „deal'e” (bardzo często!)

👉 prowadzący pomaga łączyć:

- inwestor + kapitał
- inwestor + wykonawca
- inwestor + działka

◆ DZIEŃ 3 – SPRZEDAŻ + PRAWO + FINAL (9:00–20:00)

Cel dnia: uczestnik rozumie **sprzedaż, marketing, prawo deweloperskie i zakończenie inwestycji.**

9:00–10:30

Struktura zatrudnienia w firmie deweloperskiej

Kompetencje pracowników działu sprzedaży, formy sprzedaży

10:30–10:45 PRZERWA KAWOWA

10:45–12:00

Sprzedaż i marketing inwestycji

- • Organizacja sprzedaży w firmie deweloperskiej
- Kanały sprzedaży
- Rola marketingu
- Plan sprzedaży pierwszego projektu

12:00–13:00

Umowa deweloperska i ustawa deweloperska

- • Obowiązki dewelopera
- Rachunek powierniczy
- Procedura sprzedaży
- Procedura odbiorowa

13:00–14:00

🍽️ Przerwa obiadowa

14:00–15:00

Wydanie nieruchomości klientom

- • Odbiory
- Protokoły
- Gwarancja
- Rękojmia
- Najczęstsze spory i jak ich uniknąć
- Zamknięcie procesu inwestycyjnego

15:00–20:00 WALIDACJA

Proces walidacji trwa 5 godzin i obejmuje 4 etapy (4 etap - podsumowanie wyników). Realizowany jest przez jednego walidatora przy grupie 30 uczestników.

Wszystkie metody walidacji są zgodne z Instrukcją BUR i zostały dobrane do efektów uczenia się.

ETAPY:

ETAP 1 – Test teoretyczny online (1h - 45min na wykonanie testu oraz 15 minut na weryfikację oraz przekazanie wyników uczestnikom)

Forma: Test online w aplikacji Mentimeter (25 pytań jednokrotnego wyboru)

Realizacja: Uczestnicy logują się do testu na swoich urządzeniach za pomocą kodu QR udostępnionego przez walidatora.

Uczestnicy rozwiązują test w aplikacji Mentimeter, generującej wynik automatycznie.

Walidator monitoruje przebieg testu w czasie rzeczywistym i eksportuje zbiorcze wyniki po zakończeniu.

Maksymalna ilość punktów: 25

ETAP 2 – Analiza dowodów i deklaracji (1,5h - 60 min na uzupełnianie formularzy przez uczestników, 30 min na weryfikację formularzy oraz na przekazanie wyników uczestnikom)

Forma: każdy uczestnik wypełnia formularz deklaracji kompetencji (wersja papierowa).

Zawartość formularza:

1. Opis umiejętności wykorzystywanych w codziennej pracy.
2. Przykłady zadań, w których zastosowano zdobytą wiedzę.
3. Samoocena poziomu zastosowania wiedzy w praktyce
4. Refleksja nad możliwością wykorzystania umiejętności w przyszłych projektach.

Realizacja: Uczestnicy wypełniają indywidualny formularz deklaracji opisując zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce. Walidator ocenia kompletność (czy wszystkie elementy zostały opisane), realność (czy przykłady są wiarygodne i możliwe do wykonania w danym kontekście) oraz adekwatność (czy opisane działania odpowiadają efektom uczenia się). Walidator analizuje formularze i przypisuje punkty według arkusza kryteriów (kompletność, realność, adekwatność – skala 1–5).

Maksymalna ilość punktów: 15

ETAP 3 – Symulacja rozmowy z inwestorem (2h - 90minut symulacja rozmowy oraz 30 min na omówienie i notatki walidatora oraz na przekazanie wyników uczestnikom)

Realizacja: Symulacja rozmowy w parach (15grup po kolei, po każdej 3-minutowej rozmowie uczestnicy zamieniają się rolami, aby każdy miał możliwość zaprezentowania kompetencji w obu perspektywach):

Uczestnik A – deweloper/inwestor – prezentuje założenia swojej planowanej inwestycji, opisuje działkę, planowany harmonogram, źródła finansowania, ryzyka i sposób sprzedaży. Jego zadaniem jest przekonanie rozmówcy do racjonalności projektu, obrona decyzji inwestycyjnych oraz wykazanie się wiedzą nabytą podczas szkolenia.

Uczestnik B – partner rozmowy (doradca finansowy, urzędnik, potencjalny wspólnik) – zadaje pytania weryfikujące poprawność założeń, wskazuje potencjalne ryzyka i prosi o uzasadnienie decyzji dewelopera.

Walidator obserwuje przebieg symulacji, oceniając komunikację, argumentację i znajomość zagadnień.

Kryteria oceny (skala 1–5 pkt):

1. Komunikacja i argumentacja.
2. Adekwatność wypowiedzi do roli.
3. Umiejętność rozwiązywania problemów.
4. Odniesienie do praktyki zawodowej.

Maksymalna liczba punktów: 20 pkt

ETAP 4 – PODSUMOWANIE WYNIKÓW (30MIN): Forma: Walidator uzupełnia arkusz zbiorczy z wynikami z etapów 1–3:

o Etap 1 – test teoretyczny (wynik punktowy),

o Etap 2 – analiza dowodów (wynik punktowy),

o Etap 3 – symulacja rozmowy (wynik punktowy).

Na podstawie łącznej punktacji z trzech etapów ustalany jest wynik końcowy (w pkt).

Łączna maksymalna liczba punktów: 60 pkt M

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 29

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Wprowadzenie do inwestycji deweloperskiej	Paweł Preisner	15-06-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 29 Pozyskanie działki pod pierwszą inwestycję deweloperską	Paweł Preisner	15-06-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 29 Zabezpieczenie transakcji zakupu nieruchomości gruntowej	Paweł Preisner	15-06-2026	12:15	13:00	00:45
6 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	15-06-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 29 Forma działalności i wniesienie działki do projektu	Paweł Preisner	15-06-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 29 Finansowanie pierwszej inwestycji deweloperskiej	Paweł Preisner	15-06-2026	15:45	18:00	02:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	15-06-2026	18:00	19:00	01:00
11 z 29 Negocjacje w branży deweloperskiej	Paweł Preisner	15-06-2026	19:00	20:00	01:00
12 z 29 NETWORKING	Paweł Preisner	15-06-2026	20:00	23:00	03:00
13 z 29 Dokumentacja projektowa i współpraca z architektem	Paweł Preisner	16-06-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	10:30	10:45	00:15
15 z 29 Media i umowy z gestorami	Paweł Preisner	16-06-2026	10:45	12:00	01:15
16 z 29 Wybór formy realizacji budowy	Paweł Preisner	16-06-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	16-06-2026	13:00	14:00	01:00
18 z 29 Budowa krok po kroku	Kacper Krawczak	16-06-2026	14:00	16:00	02:00
19 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	16:00	16:15	00:15
20 z 29 Dokumentacja do gotowej sprzedaży	Paweł Preisner	16-06-2026	16:15	18:00	01:45
21 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	16-06-2026	18:00	19:00	01:00
22 z 29 NETWORKING	Paweł Preisner	16-06-2026	19:00	23:00	04:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 29 Struktura zatrudnienia w firmie deweloperskiej	Paweł Preisner	17-06-2026	09:00	10:30	01:30
24 z 29 PRZERWA KAWOWA	-	17-06-2026	10:30	10:45	00:15
25 z 29 Sprzedaż i marketing inwestycji deweloperskich	Paweł Preisner	17-06-2026	10:45	12:00	01:15
26 z 29 Umowa deweloperska i ustawa deweloperska	Paweł Preisner	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
27 z 29 PRZERWA OBIADOWA	-	17-06-2026	13:00	14:00	01:00
28 z 29 Wydanie nieruchomości klientom	Paweł Preisner	17-06-2026	14:00	15:00	01:00
29 z 29 WALIDACJA	-	17-06-2026	15:00	20:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 599,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Kacper Krawczak

Kacper Krawczak – kierownik projektów deweloperskich i budowlanych, trener oraz doradca w zakresie przygotowania, realizacji i sprzedaży inwestycji mieszkaniowych. Od ponad 10 lat związany z branżą budowlaną i nieruchomościami, a w ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi projekty deweloperskie w segmencie mieszkaniowym jako kierownik projektu i konsultant ds. planowania, budżetowania oraz komercjalizacji inwestycji. Realizował przedsięwzięcia obejmujące budowę osiedli domów jednorodzinnych i zabudowy wielorodzinnej na terenie województw mazowieckiego i podkarpackiego, nadzorując wszystkie etapy procesu inwestycyjnego – od analizy działek, uzyskania decyzji administracyjnych, przez opracowanie harmonogramu i budżetu, po kontrolę wykonawstwa i sprzedaż lokali. Posiada szerokie doświadczenie praktyczne w zakresie analizy opłacalności inwestycji, kalkulacji kosztów, opracowania wskaźników rentowności oraz zarządzania zespołami projektowymi i wykonawczymi. Prowadzi szkolenia i warsztaty dla początkujących inwestorów i firm budowlanych z zakresu przygotowania projektów deweloperskich, finansowania inwestycji oraz planowania przedsięwzięć budowlanych. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ciągu ostatnich pięciu lat, potwierdzone dokumentami (umowy, referencje, zestawienia realizowanych projektów), które potwierdzają jego kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie inwestycji mieszkaniowych, deweloperskich oraz zarządzania projektami budowl.



2 z 2

Paweł Preisner

Paweł Preisner – deweloper i przedsiębiorca z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży budowlanej i nieruchomości. W ostatnich pięciu latach aktywnie prowadzi działalność deweloperską, realizując i nadzorując projekty mieszkaniowe, hotelowe i komercyjne. Właściciel firm Szklane Tarasy, Hotelu Bacówka Radawa & SPA oraz Wioski Wakacyjnej Radawa, gdzie odpowiada za planowanie, budżetowanie i sprzedaż inwestycji – od analizy gruntów po komercjalizację. W latach 2019–2025 zrealizował przedsięwzięcia o łącznej powierzchni ponad 20 000 m², obejmujące ponad 1200 lokali i obiekty hotelowe. Specjalizuje się w analizie inwestycji gruntowych, planowaniu finansowym, marketingu deweloperskim i zarządzaniu procesami inwestycyjnymi. Prowadzi szkolenia, warsztaty i mentoring dla początkujących inwestorów oraz firm z sektora budowlanego, łącząc wiedzę praktyczną z doświadczeniem biznesowym. Posiada aktualne kwalifikacje i doświadczenie zawodowe zdobyte w ostatnich pięciu latach, potwierdzone dokumentami, które potwierdzają kompetencje do prowadzenia usług rozwojowych w zakresie developmentu, inwestycji budowlanych i zarządzania projektami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Maksymalna liczba uczestników wynosi 50 osób. Liczba ta jest adekwatna do formy i charakteru usługi, która realizowana jest w formule stacjonarnej i obejmuje zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną. Taki limit grupy zapewnia możliwość aktywnego udziału uczestników w warsztatach, analizach studiów przypadków oraz dyskusjach moderowanych, a także umożliwia skuteczne przeprowadzenie walidacji efektów uczenia się.

Uczestnicy otrzymają dokumenty dla początkujących deweloperów w wersji multimedialnej

DZIEŃ 1 – Działka i decyzje startowe: rodzaje inwestycji, analiza działki (MPZP/WZ), zakup i zabezpieczenie transakcji, wybór formy działalności, wniesienie działki do projektu, finansowanie inwestycji, negocjacje. Networking i warsztaty negocjacyjne.

DZIEŃ 2 – Projekt i budowa: współpraca z architektem, media i gestorzy, wybór modelu realizacji budowy, zarządzanie budową, dokumentacja niezbędna do sprzedaży. Studium przypadków, analiza ryzyk i decyzje inwestycyjne.

DZIEŃ 3 – Sprzedaż i prawo: organizacja sprzedaży, marketing inwestycji, ustawa deweloperska, rachunki powiernicze, wydanie nieruchomości klientom, gwarancja i rękojmia.

Walidacja (5 godzin): test wiedzy, analiza dowodów i deklaracji, symulacja rozmowy z inwestorem oraz podsumowanie wyników.

Podstawa zwolnienia VAT: art. 43, ust. 1, pkt. 26, lit. a

W trakcie realizacji usługi przewidziano przerwy kawowe i obiadowe zgodnie z harmonogramem. Łączny czas przerw wynosi 6 godzin 15 minut. Przerwy są wliczone do czasu trwania usługi oraz do kosztu usługi rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Łącznie: 20 godzin teorii, 14 godzin praktyki i 5 godzin walidacji. Przerwy są wliczone do czasu oraz kosztu usługi.

W trakcie realizacji usługi przewidziano przerwy kawowe i obiadowe zgodnie z harmonogramem. Łączny czas przerw wynosi 6 godzin 15 minut. Przerwy są wliczone do czasu trwania usługi oraz do kosztu usługi rozwojowej.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa:

1. Uczestnik powinien posiadać podstawową wiedzę ekonomiczną oraz umiejętność obsługi urządzenia mobilnego (smartfon lub tablet) w zakresie pozwalającym na udział w teście online. Uczestnicy logują się do testu za pomocą kodu QR udostępnionego przez walidatora.
2. Warunkiem udziału w procesie walidacji jest aktywny udział we wszystkich częściach szkolenia oraz obecność na minimum 80% zajęć dydaktycznych.
3. Każdy uczestnik zobowiązany jest do:
 - wypełnienia testu teoretycznego online (25 pytań jednokrotnego wyboru),
 - uzupełnienia formularza deklaracji kompetencji (analiza dowodów i deklaracji),
 - udziału w symulacji rozmowy z inwestorem (praca w parach).
4. Uczestnik otrzymuje indywidualny wynik walidacji w oparciu o łączną liczbę punktów uzyskanych z trzech etapów walidacji.
5. Minimalna liczba punktów wymagana do zaliczenia walidacji wynosi 48 punktów z 60 możliwych (80%).
6. Walidacja odbywa się w miejscu realizacji szkolenia, zgodnie z harmonogramem.

Informacje dodatkowe

W trakcie realizacji usługi przewidziano przerwy kawowe i obiadowe zgodnie z harmonogramem. Łączny czas przerw wynosi 6 godzin 15 minut. Przerwy są wliczone do czasu trwania usługi oraz do kosztu usługi rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Łączny wymiar usługi wynosi 39 godzin zegarowych, w tym 20 godzin części teoretycznej, 14 godzin części praktycznej oraz 5 godzin walidacji efektów uczenia się.

Część teoretyczna obejmuje zagadnienia związane z przygotowaniem i realizacją inwestycji deweloperskiej, analizą działek, finansowaniem, dokumentacją projektową, organizacją budowy, sprzedażą oraz przepisami prawa deweloperskiego. Część praktyczna realizowana jest w formie warsztatów, analiz studiów przypadków, ćwiczeń negocjacyjnych, pracy w grupach, symulacji sytuacji inwestycyjnych oraz opracowywania rozwiązań dla przykładowych projektów deweloperskich.

Walidacja trwa 5 godzin i obejmuje test teoretyczny, analizę dowodów i deklaracji, symulację rozmowy z inwestorem

Adres

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

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705