



Deweloper, inwestor, analityk - skuteczna analiza nieruchomości gruntowych - wiedza ekspercka Paweł Preisner

Numer usługi 2026/02/05/186483/3310217

8 116,77 PLN brutto
 6 599,00 PLN netto
 208,12 PLN brutto/h
 169,21 PLN netto/h
 225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

MOJAINWESTYCJA.
 PL SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

87 ocen

📍 Radawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 39:00 h

📅 21.09.2026 do 23.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób działających na rynku nieruchomości gruntowych lub planujących rozpoczęcie działalności w tym obszarze. W szczególności dedykowane jest deweloperom, inwestorom indywidualnym i instytucjonalnym, analitykom rynku nieruchomości, pośrednikom i doradcom, a także przedstawicielom firm budowlanych, biur projektowych oraz gospodarką nieruchomościami.

Minimalna liczba uczestników

30

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

20-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

39

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

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

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie praktycznych kompetencji w zakresie analizy, oceny i nabywania nieruchomości gruntowych z perspektywy dewelopera, inwestora i analityka. Uczestnicy nauczą się analizować chłonność działki, potencjał inwestycyjny, podstawowe parametry urbanistyczne oraz rentowność. Zdobędą wiedzę na temat wad prawnych i fizycznych, procedur administracyjnych (m.in. droga konieczna, podziały, przekształcenia), umów przedwstępnych, prawa użytkowania wieczystego, VAT i form władania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozpoznaje uwarunkowania inwestycji deweloperskich	<ul style="list-style-type: none"> - wskazuje kluczowe czynniki wpływające na powodzenie inwestycji - analizuje ryzyka i szanse związane z lokalizacją i przeznaczeniem gruntu 	Test teoretyczny
Uczestnik zna proces przygotowania i realizacji inwestycji deweloperskiej	<ul style="list-style-type: none"> - opisuje etapy procesu inwestycyjnego - identyfikuje wymagane decyzje i pozwolenia administracyjne 	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi ocenić potencjał inwestycyjny nieruchomości gruntowej	<ul style="list-style-type: none"> - interpretuje dane ewidencyjne, planistyczne i środowiskowe - oblicza orientacyjną opłacalność inwestycji 	Test teoretyczny
Uczestnik zna zasady planowania przestrzennego i ich wpływ na inwestycje	<ul style="list-style-type: none"> - rozróżnia rodzaje dokumentów planistycznych - określa wpływ zapisów planu miejscowego na parametry zabudowy 	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przygotować wstępną analizę inwestycji	<ul style="list-style-type: none"> - opracowuje prosty model analizy ekonomicznej gruntu - formułuje wnioski dotyczące wykonalności inwestycji 	Test teoretyczny
Uczestnik zna podstawowe błędy popełniane przy analizie nieruchomości gruntowych	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia najczęściej występujące błędy - ocenia skutki błędnych założeń dla rentowności projektu 	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

Dzień 1

9:00 – 10:30 - część teoretyczna

Analiza potencjału nieruchomości (1,5 godz.) – Paweł Preisner

- chłonność działki
- potencjał nieruchomości
- tworzenie koncepcji
- analiza podstawowych parametrów urbanistycznych
- wyliczanie podstawowych parametrów do rentowności

10:30 - 10:45 Przerwa kawowa

10:45 – 12:45 - część teoretyczna

Wady nieruchomości gruntowej (2 godz.) – Magdalena Zając-Dobrowolska

- definicja wady prawnej i fizycznej, przykłady;
- czym jest wada ukryta, przykłady;
- odpowiedzialność z tytułu rękojmi
- uprawnienia nabywcy w odpowiedzialności z tytułu rękojmi (obniżenie ceny, odstąpienie od umowy)
- odszkodowanie.

12:45 – 14:45 - część teoretyczna

Prawne aspekty i wyzwania w procesie inwestycyjnym i obrocie nieruchomościami: dostęp do nieruchomości, kontrola decyzji administracyjnych oraz ochrona stron umów (2 godz.) - Grzegorz Pasternak

- procedura ustanowienia drogi koniecznej
- wpływ nadzwyczajnych środków zaskarżenia decyzji administracyjnych na proces inwestycji
- zapisy abuzywne w umowie przedwstępnej

14:45 - 15:45 Przerwa obiadowa

15:45 – 16:45 - część teoretyczna

Detektyw w nieruchomościach gruntowych (1 godz.) – Cz1 Radek Jankowski

- specjalizacja firm McKinley AG i Investors United
- działalność na rynku off-market
- pozyskiwanie nieruchomości niedostępnych publicznie
- identyfikacja okazji inwestycyjnych
- analiza potencjalnie atrakcyjnych gruntów
- wczesne wykrywanie możliwości zakupu
- wykorzystanie białego wywiadu i OSINT
- metody pozyskiwania informacji z jawnych źródeł
- techniki docierania do właścicieli nieruchomości
- automatyzacja procesów

16:45 – 17:45 - część teoretyczna

Detektyw w nieruchomościach gruntowych (1 godz.) – Cz2 Adam Florczak

- zastosowanie sztucznej inteligencji (AI)
- budowa i wdrażanie autorskich systemów analitycznych
- identyfikacja nieruchomości problematycznych
- nieruchomości z nieuregulowanym stanem prawnym
- grunty w trakcie postępowań spadkowych lub po dziedziczeniu
- nieruchomości zadłużone lub z niejasną własnością
- proaktywne docieranie do właścicieli
- kontakt przed decyzją o sprzedaży
- budowanie relacji przed pojawieniem się oferty na rynku
- przewaga konkurencyjna dla partnerów
- pierwszeństwo dostępu do okazji
- możliwość negocjacji na preferencyjnych warunkach
- odzyskiwanie gruntów wywłaszczonych i mienia pożydowskiego

17:45 -18:00 przerwa kawowa

18:00 – 23:00 - część praktyczna (networking) (5 godz.)- Analiza gotowych projektów deweloperskich

- **Zdobycie dostępu do istniejących projektów deweloperskich** (np. osiedli mieszkaniowych, budynków biurowych, hal przemysłowych).
- **Poznanie doświadczeń innych inwestorów, architektów, wykonawców czy pośredników nieruchomości** – co działa, a co okazało się błędem.
- **Wymiana wiedzy na temat planowania inwestycji, rentowności projektów, dokumentacji technicznej i analiz finansowych.**
- **Zdobycie kontaktów do osób zaangażowanych w konkretne etapy realizacji projektu** – od pozyskania gruntu po sprzedaż mieszkań.

Dzień 2

9:00 – 10:30 - część teoretyczna

Zmiana klasyfikacji gruntu na niższą niż III (1,5 godz.) – Paweł Preisner

- procedura
- warunki

10:30 – 12:00 - część teoretyczna

Podziały nieruchomości gruntowej (1,5 godz.) – Paweł Preisner

- ustalanie granic fizycznych i prawnych
- podstawy podziału nieruchomości rolnych i budowlanych

12:00 - 12:15 przerwa kawowa

12:15 – 13:30 - część teoretyczna

Umowa przedwstępna (1 godz. 15 min.) – Paweł Preisner

- podstawowe parametry umowy
- pełnomocnictwo
- wydanie
- VAT
- przenoszenie ryzyka inwestycji na stronę w transakcji kupna – sprzedaży

13:30 – 15:30 - część teoretyczna

Formy władania nieruchomościami (2 godz.) – Elżbieta Liberda

- umowy dzierżawy
- posiadanie
- zasiedzenie służebności
- nabycie bez sprzedającego („zakup od pana Jerzego”)
- droga konieczna
- nabycie roszczeń, udziału, wierzytelności
- najem
- nakłady z przeniesienia
- zasiedzenie drogi, działki
- rękojmia ksiąg wieczystych

15:30 -16:30 przerwa obiadowa

16:30 – 18:00 - część teoretyczna

Przekształcenie nieruchomości rolnych na budowlane (1,5 godz.) – Paweł Preisner

- WZ, PnB
- obwieszczenie WZ jako kierunek skutecznego zawiadomienia stron
- decyzja środowiskowa
- zabudowa działki rolnej bez PnB i WZ
- zabudowa działki rolnej z perspektywy KPA
- przekształcenie nieruchomości rolnej na budowlaną
- samowola budowlana ze zmianą działki rolnej na budowlaną
- plany ogólne zagospodarowania przestrzennego
- zabudowa terenów zalesionych
- budowa rolnych hal

18:00 – 23:00 - część praktyczna (networking) - analiza zgłoszonych przez uczestników nieruchomości do oceny ich potencjału i wad

- Przeanalizowanie rzeczywistych przykładów nieruchomości zgłoszonych przez uczestników (np. działek, budynków, projektów inwestycyjnych).
- Przećwiczenie umiejętności **oceny inwestycyjnej, identyfikacji ryzyk i zbadania potencjału rozwoju.**
- Wymiana doświadczeń i wspólna dyskusja nad strategią działania w kontekście konkretnego przypadku.

Dzień 3

9:00-12:00 część teoretyczna

Obrót nieruchomościami rolnymi (3 godz.) – Krzysztof Derdzikowski

- nieruchomości rolne
- procedury i prawa pierwokupu
- zakup i sprzedaż zgodnie z ustawą o ochronie gruntów rolnych i leśnych

12:00 - 12:15 przerwa kawowa

12:15 – 13:15 część teoretyczna

Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego (1godz.)– Wacław Błoński

13:15 - 14:15 część teoretyczna

VAT w nieruchomościach gruntowych cz. 1 (1 godz.) – Wacław Błoński

- Omówienie podstawowych zasad opodatkowania podatkiem VAT w kontekście obrotu gruntami.
- Definicje kluczowych pojęć: dostawa towarów, świadczenie usług, podatnik VAT, teren budowlany, grunt niezabudowany.
- Różnice między sprzedażą gruntów prywatnych a działalnością gospodarczą w zakresie nieruchomości.
- Przegląd aktualnych przepisów prawnych i interpretacji organów podatkowych dotyczących gruntów.
- Najczęstsze błędy w klasyfikacji transakcji i ich konsekwencje podatkowe.

14:15 - 15:15 przerwa obiadowa

15:15 - 16:45 VAT w nieruchomościach gruntowych cz. 2 (1,5 godz.) – Wacław Błoński

- Analiza przypadków praktycznych – sprzedaż gruntów budowlanych, rolnych i inwestycyjnych.
- Kiedy sprzedaż działki podlega VAT, a kiedy może być z niego zwolniona.
- Zastosowanie właściwej stawki VAT oraz zasady rozliczania podatku naliczonego.
- Dokumentowanie transakcji – faktury, umowy, ewidencje VAT.
- Przykłady interpretacji indywidualnych i orzecznictwa sądów administracyjnych.

16:45 - 19:00 VAT w nieruchomościach gruntowych cz. 3 (2 godz. 15min.) – Wacław Błoński

- Sprzedaż gruntów z rozpoczętą inwestycją lub z pozwoleniem na budowę – skutki podatkowe.
- Wniesienie gruntu aportem do spółki a VAT – szczegółowe omówienie zasad i wyjątków.
- Korekty podatku VAT w przypadku zmiany przeznaczenia nieruchomości.
- Ryzyka podatkowe i sposoby ich minimalizacji przy transakcjach gruntowych.
- Najnowsze interpretacje i zmiany w przepisach dotyczące nieruchomości w 2024–2025 r.

19:00 - 20:00 Walidacja – Test teoretyczny (1h)

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: 45 min

Sprawdzenie testu i przekazanie wyników: 15 min

Aby pozytywnie zdać test należy mieć minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Test można wykonać tylko raz

Wszystkie wskazane godziny zajęć dotyczą **godzin zegarowych (60 minut)** i obejmują łączny czas realizacji części teoretycznej, praktycznej oraz przerw.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 26

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Analiza potencjału nieruchomości	Paweł Preisner	21-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 26 PRZERWA KAWOWA	-	21-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 26 Wady nieruchomości gruntowej	Magdalena Zając - Dobrowolska	21-09-2026	10:45	12:45	02:00
4 z 26 Prawne aspekty i wyzwania w procesie inwestycyjnym i obrocie nieruchomości.	Grzegorz Pasternak	21-09-2026	12:45	14:45	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 26 PRZERWA OBIADOWA	-	21-09-2026	14:45	15:45	01:00
6 z 26 Detektyw w nieruchomościach gruntowych cz.z1	Radek Jankowski	21-09-2026	15:45	16:45	01:00
7 z 26 Detektyw w nieruchomościach gruntowych cz.2	Adam Florczak	21-09-2026	16:45	17:45	01:00
8 z 26 Przerwa kawowa	-	21-09-2026	17:45	18:00	00:15
9 z 26 NETWORKING	Paweł Preisner	21-09-2026	18:00	23:00	05:00
10 z 26 Zmiana klasyfikacji gruntu na niższą niż III	Paweł Preisner	22-09-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 26 Podziały nieruchomości gruntowej	Paweł Preisner	22-09-2026	10:30	12:00	01:30
12 z 26 PRZERWA KAWOWA	-	22-09-2026	12:00	12:15	00:15
13 z 26 Umowa przedwstępna	Paweł Preisner	22-09-2026	12:15	13:30	01:15
14 z 26 Formy władania nieruchomościami	Elżbieta Liberda	22-09-2026	13:30	15:30	02:00
15 z 26 PRZERWA OBIADOWA	Paweł Preisner	22-09-2026	15:30	16:30	01:00
16 z 26 Przekształcenie nieruchomości rolnych na budowlane	Paweł Preisner	22-09-2026	16:30	18:00	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 26 PRZERWA KAWOWA	-	22-09-2026	18:00	18:15	00:15
18 z 26 NETWORKING	Paweł Preisner	22-09-2026	18:15	23:00	04:45
19 z 26 Obrót nieruchomościami rolnymi	Krzysztof Derdzikowski	23-09-2026	09:00	12:00	03:00
20 z 26 PRZERWA KAWOWA	Krzysztof Derdzikowski	23-09-2026	12:00	12:15	00:15
21 z 26 Przekształcenie prawa użytkowania wieczystego	Wacław Błoński	23-09-2026	12:15	13:15	01:00
22 z 26 VAT w nieruchomościach gruntowych	Wacław Błoński	23-09-2026	13:15	14:15	01:00
23 z 26 PRZERWA OBIADOWA	-	23-09-2026	14:15	15:15	01:00
24 z 26 VAT w nieruchomościach gruntowych cz.2	Wacław Błoński	23-09-2026	15:15	16:45	01:30
25 z 26 VAT w nieruchomościach gruntowych cz.3	Wacław Błoński	23-09-2026	16:45	19:00	02:15
26 z 26 WALIDACJA	-	23-09-2026	19:00	20:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 116,77 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 6 599,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 208,12 PLN

Koszt osobogodziny netto 169,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 8



1 z 8

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. Od 6 lat aktywnie prowadzi szkolenia z zakresu projektów deweloperskich.

Wykształcenie: WYŻSZE, Uniwersytet Rzeszowski, wydział ekonomii
Kierunek: Zarządzanie i Marketing

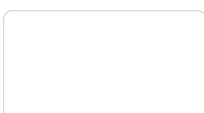


2 z 8

Grzegorz Pasternak

Radca prawny, specjalista w prawie handlowym, administracyjnym, budowlanym i prawie autorskim. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze procesów inwestycyjnych. Od lat z dużym zaangażowaniem i precyzją prowadzi procesy budowlane, przygotowuje raporty o stanie prawnym nieruchomości, skomplikowane prawnie kontrakty budowlane. W ostatnich 5 latach aktywnie wspiera procesy inwestycyjne na rynku nieruchomości – zarówno jako doradca w renomowanych kancelariach prawnych, jak i jako in-house lawyer w spółkach prawa handlowego. Ceni sobie dyskrecję i przyjazne relacje z ludźmi. Śpiewa barytonem, a jako dusza towarzystwa, uświetnia każdą imprezę.

Wykształcenie: WYŻSZE, Uniwersytet Rzeszowski,
Kierunek: Prawo



3 z 8

Wacław Błoński



Odpowiedzialna za kompleksowe zarządzanie działem finansowym obiektu hotelowego. Ostatnie 5 lat jego działalności to nadzorowanie budżetowania, kontrolę kosztów oraz analizę finansową, zapewniając stabilność i efektywność operacyjną firmy. Wdrażanie systemów raportowania i narzędzia do monitorowania płynności finansowej oraz optymalizacji cash flow. Bieżąca działalność to także współpraca między działami finansów, sprzedaży i marketingu, wspierając realizację celów biznesowych. W ciągu ostatnich 7 lat prowadził także dedykowane szkolenia dla kadry zarządzającej, w tym dla CFO i dyrektorów finansowych, koncentrując się na praktycznych aspektach zarządzania finansami, budżetowaniem, analizą wskaźników oraz optymalizacją podatkową.

Wykształcenie: WYŻSZE, Wyższa Szkoła Biznesu - National Louis University

Kierunek: ZARZĄDZANIE



4 z 8

Magdalena Zając - Dobrowolska

Radca prawny, specjalizuje się zarówno w obsłudze szeroko pojętego rynku nieruchomości, jak i obsłudze korporacyjnej podmiotów gospodarczych. Prowadzi z dużym zaangażowaniem wszelkie spory sądowe, w tym także z zakresu prawa rodzinnego. Od lat przygotowuje raporty dotyczące stanu prawnego spółek i nieruchomości. W ciągu ostatnich 5 lat była autorką szeregu publikacji dotyczących prawa nieruchomości i inwestycji komercyjnych w mediach internetowych, prelegentem konferencji z zakresu prawa umów handlowych i prawa pracy. Pracowała zarówno jako out-house w kancelariach prawniczych jako prawnik, radca prawny, partner oraz jako in-house w spółkach prawa handlowego jako dyrektor działu prawnego. Lubi i umie pracować z ludźmi. Docenia szczerłość i zaangażowanie. Kocha teatr, taniec i wszystkie pasje swoich dzieci. Toskania jest jej miejscem na ziemi.

Wykształcenie: WYŻSZE, Uniwersytet Rzeszowski,

Kierunek: Prawo



5 z 8

Elżbieta Liberda

Elżbieta Liberda – radca prawny, inwestor.

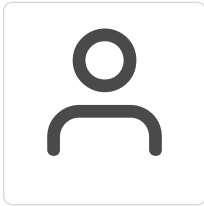
Radca prawny, inwestor i szkoleniowiec z ponad 15-letnim doświadczeniem zawodowym. Specjalizuje się w prawie nieruchomości, w szczególności w zakresie trudnych stanów prawnych, udziałów, znoszenia współwłasności, podziałów majątku i spadków. Od wielu lat aktywnie prowadzi własną Kancelarię Radcy Prawnego, Biuro Nieruchomości oraz spółki inwestycyjne. W ostatnich 5 latach aktywnie obsługuje transakcje na rynku nieruchomości mieszkalnych i komercyjnych, świadczy usługi due diligence nieruchomości oraz wspiera inwestorów w optymalizacji ryzyk i maksymalizacji zysków.

Prelegent największych wydarzeń branży nieruchomości. Wykładowca prestiżowych Uniwersytetów – Polska Akademia Nauk, Katolicki Uniwersytet Lubelski, MBA Nieruchomości uczelni ASBIRO.

Obsługuje transakcje sprzedaży i najmu nieruchomości mieszkalnych i komercyjnych. Świadczy doradztwo prawno-inwestycyjne z pełnym due diligence nieruchomości, optymalizacją ryzyk i maksymalizacją zysków. Wspiera inwestorów, fliperów, deweloperów, pośredników.

Amatorka nieszablonowych rozwiązań. Kreuje dochody z nieruchomości poprzez regulowanie stanów prawnych, znoszenie współwłasności, obrót udziałami, porządkowanie spraw lokatorskich. Udziela bieżącego doradztwa prawnego największym graczom w sektorze rynku nieruchomości. Przy jej wsparciu prawnym powstało wiele lukratywnych biznesów.

Wykształcenie: WYŻSZE, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej



6 z 8

Krzysztof Derdzikowski

Krzysztof Derdzikowski to ekspert w zakresie analiz rynkowych, wyceny nieruchomości oraz doradztwa strategicznego dla inwestorów. Od ponad 20 lat związany z branżą nieruchomości, z powodzeniem realizuje projekty związane z analizą wartości gruntów, inwestycji deweloperskich oraz doradztwem w zakresie efektywnego zarządzania portfelami nieruchomości.

W ciągu ostatnich 5 lat aktywnie prowadzi projekty inwestycyjne i analityczne jako właściciel i prezes zarządu spółek działających na rynku nieruchomości – Marketing Nieruchomości (La Terra) oraz Derdzikowski Consulting. Specjalizuje się w analizie wartości gruntów, ocenie potencjału inwestycyjnego oraz wsparciu w zarządzaniu portfelami nieruchomości.

Od 2019 roku pełni również rolę wykładowcy i trenera w ramach platformy Szkolenia Nieruchomości, gdzie prowadzi warsztaty, webinary oraz konsultacje indywidualne z zakresu wyceny, procedur administracyjnych (w tym decyzji KOWR i warunków zabudowy), jak i inwestowania w nieruchomości gruntowe.

Jako prelegent, Krzysztof Derdzikowski łączy fachową wiedzę z praktycznym podejściem, dzieląc się z uczestnikami szkolenia cennymi wskazówkami, które pozwalają na podejmowanie trafnych decyzji inwestycyjnych. Jego wystąpienia charakteryzują się merytorycznością oraz zastosowaniem realnych przypadków z rynku nieruchomości, dzięki czemu uczestnicy zdobywają umiejętności, które mogą natychmiast zastosować w swojej



7 z 8

Adam Florczak

Wykształcenie wyższe, magister zarządzania i marketingu, Wyższa szkoła kupiecka w Zgierzu

Ekspert ds. nieruchomości trudnych i złożonych, w ciągu ostatnich 5 lat działał aktywnie jako prelegent Akademii Prawa Nieruchomości. Specjalizuje się w obsłudze nieruchomości o skomplikowanych stanach prawnych, takich jak udziały, opuszczone budynki, zaginięci spadkobiercy czy nieuregulowane stany prawne. Jego zaawansowana wiedza w zakresie analizy ksiąg wieczystych pozwala na szybkie i precyzyjne określenie potencjału nieruchomości. Dzięki biegłości w technikach białego wywiadu (OSINT) skutecznie rozwiązuje sprawy związane z upadłościami, egzekucjami oraz wierzycelnościami.

Jako współtwórca "Investors United", Adam skupia się aktywnie na pozyskiwaniu wartościowych leadów off-market, zapewniając swoim partnerom dostęp do unikalnych okazji inwestycyjnych. Jego szerokie kompetencje, profesjonalizm oraz dogłębna znajomość rynku nieruchomości sprawiają, że jest niezawodnym partnerem w rozwiązywaniu nawet najtrudniejszych wyzwań inwestycyjnych.



8 z 8

Radek Jankowski

Wykształcenie wyższe, magister europeistyki, Uniwersytet Warszawski

Radek Jankowski to doświadczony przedsiębiorca i inwestor, aktywnie działający na rynku nieruchomości od 2010 roku. Swoją karierę rozpoczął w Niemczech, gdzie współtworzył międzynarodową grupę kapitałową Mckinley, specjalizującą się w nabywaniu budynków wielorodzinnych oraz kamienic. Dzięki jego innowacyjnemu podejściu i unikalnym strategiom inwestycyjnym, Mckinley pozyskał nieruchomości o wartości przekraczającej 100 milionów euro.

Radek Jankowski wyróżnia się zamiłowaniem do nowych technologii i automatyzacji procesów biznesowych, co daje mu znaczącą przewagę konkurencyjną na rynku. W ciągu ostatnich 5 lat Radek Jankowski z powodzeniem aktywnie rozszerza swoją działalność na Polskę. Jest twórcą projektu "Investors United", w ramach którego współpracuje z partnerami z całego kraju przy pozyskiwaniu nieruchomości off-market, często o skomplikowanym stanie prawnym. Dzięki zaawansowanym technikom identyfikacji właścicieli i spadkobierców, Jankowski i jego zespół skutecznie realizują transakcje, które dla wielu innych inwestorów pozostają poza zasięgiem. Jego doświadczenie, innowacyjność i strategiczne myślenie czynią go jednym z czołowych ekspertów na rynku nieruchomości zarówno w Niemczech, jak i w Polsce. Radek Jankowski jest także licencjonowanym kuratorem spadków nieobjętych oraz detektywem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dokumenty dla deweloperów w wersji multimedialnej zostaną przekazane w pierwszym dniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

1. Godziny szkolenia:

- Szkolenie w dniach 1-2 trwa od godz. **9:00** do **23:00** oraz ostatniego dnia o godzinie **20:00**.
- W pierwszych dwóch dniach przewidziane jest około **14 godzin** oraz ostatniego dnia **10 godzin** intensywnego szkolenia.

2. Lokalizacja szkolenia:

- Szkolenie odbędzie się w Hotel 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 w pierwszym dniu szkolenia, 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 **certyfikaty**.

Adres

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

Hotel Bacówka Radawa&SPA - uczestnik powinien dopytać w recepcji o numer sali konferencyjnej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705