



## Warsztaty z Obrotu Nieruchomościami

Numer usługi 2026/03/13/127368/3403489

11 995,00 PLN brutto

11 995,00 PLN netto

315,66 PLN brutto/h

315,66 PLN netto/h

128,33 PLN cena rynkowa ⓘ

SIWIEC ACADEMY

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Lublin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 25.06.2026 do 28.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Finanse i bankowość / Inwestycje

### Grupa docelowa usługi

Docelową grupą usługi są osoby zainteresowane zarabianiem na obrocie nieruchomości. Skupiamy się na podnoszeniu kwalifikacji osób zarówno związanych z rynkiem nieruchomości jak i całkowicie niedoświadczonych. Usługa przewiduje kompleksowe przekazanie wiedzy w zakresie umożliwiającym zarabianie natychmiast po ukończeniu kursu.

- **Osoby planujące rozpoczęcie kariery w branży nieruchomości:** Ludzie, którzy dopiero zaczynają swoją przygodę z rynkiem nieruchomości, mogą być zainteresowani zdobyciem wiedzy i umiejętności potrzebnych do efektywnego inwestowania i zarabiania na nieruchomościach.
- **Inwestorzy nieruchomości:** osoby, które już inwestują w nieruchomości, ale chcą rozszerzyć swoje umiejętności o techniki flipowania nieruchomości, aby zwiększyć swoje zyski - przedsiębiorcy
- **Osoby poszukujące alternatywnych źródeł dochodu:** w obecnych czasach wielu ludzi poszukuje sposobów na zwiększenie swojego dochodu i zabezpieczenie przyszłości finansowej

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

80

### Data zakończenia rekrutacji

18-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

### Liczba godzin usługi

38

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia z obrotu nieruchomościami jest przekazanie wiedzy i umiejętności pozwalających skutecznie i samodzielnie, zgodnie z prawem inwestować w nieruchomości. Kurs obejmuje aspekty techniczne i prawne obrotu oraz przygotowuje do egzaminu on-line z wynikiem automatycznym, potwierdzającego zdobyte kompetencje.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik zna typowe profile sprzedających nieruchomości oraz potrafi rozpoznać ich intencje i potrzeby.</p> <p>Ma wiedzę na temat metod badania rynku lokalnego i analizowania potencjału inwestycyjnego mieszkań.</p> <p>Rozumie, jak standard wykończenia wpływa na cenę końcową nieruchomości.</p> <p>Zna kluczowe etapy procesu remontowego z punktu widzenia inwestora.</p> <p>Orientuje się w dokumentacji niezbędnej do realizacji transakcji kupna-sprzedaży, w tym umów, załączników notarialnych oraz podstaw finansowania inwestycji.</p> <p>Zna podstawy zarządzania projektami inwestycyjnymi oraz zasady kalkulacji opłacalności flipu.</p> <p>Potrafi wyszukać okazję inwestycyjną, przeprowadzić analizę opłacalności i stworzyć realistyczny budżet przedsięwzięcia.</p> <p>Umie przygotować harmonogram działań inwestycyjnych, zaplanować zakres remontu i określić końcową wartość nieruchomości.</p> <p>Potrafi ocenić oferty finansowania oraz dobrać optymalne źródła kapitału (w tym kredyty inwestycyjne i hipoteczne).</p> <p>Umie przygotować i zweryfikować dokumentację transakcyjną, analizując ryzyko i kompletność formalną. Potrafi prowadzić negocjacje ze sprzedającymi, wykonawcami i potencjalnymi nabywcami, zachowując etykę zawodową.</p> <p>Odpowiedzialnie podejmuje decyzje inwestycyjne w dynamicznym środowisku rynkowym.</p> <p>Umie działać w zespole projektowym i efektywnie komunikować się w relacjach biznesowych.</p>	<p>Uczestnik potrafi wymienić i opisać różne strategie flipowania nieruchomości oraz wskazać, kiedy dana strategia może być najbardziej skuteczna.</p> <p>Na podstawie scenariuszy rynkowych uczestnik rozpoznaje motywacje sprzedających i proponuje odpowiednie techniki negocjacyjne.</p> <p>Uczestnik poprawnie analizuje lokalny rynek nieruchomości, wskazując potencjalne okazje inwestycyjne na podstawie dostępnych danych.</p> <p>Uczestnik wyjaśnia zależność między standardem wykończenia mieszkania a jego ceną sprzedaży i proponuje działania zwiększające wartość lokalu.</p> <p>Uczestnik przygotowuje uproszczony plan inwestycyjny zawierający harmonogram działań, zakres prac remontowych oraz budżet.</p> <p>Uczestnik wykorzystuje poznane narzędzia analityczne (np. kalkulator flipu) do oceny opłacalności inwestycji w ramach studium przypadku.</p> <p>Uczestnik rozpoznaje cechy tzw. „idealnej nieruchomości inwestycyjnej” na podstawie zdjęć, opisu i danych ogłoszeniowych.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## Cel biznesowy

Uczestnicy szkolenia zostaną przygotowani do podejmowania samodzielnych decyzji inwestycyjnych opartych na analizie rynkowej oraz zarządzaniu swoim portfelem nieruchomości w sposób efektywny i opłacalny.

W ramach tego celu, uczestnicy będą także rozwijali umiejętności negocjacji, budowania relacji z partnerami i klientami oraz skutecznej promocji i sprzedaży nieruchomości.

Ostatecznym celem szkolenia jest stworzenie solidnej podstawy wiedzy i umiejętności, które umożliwią uczestnikom skuteczne, samodzielne wejście lub rozwinięcie swojej działalności w dziedzinie inwestycji nieruchomościowych, przyczyniając się do ich sukcesu finansowego i rozwoju zawodowego.

## Efekt usługi

### Efekt usługi:

Uczestnik potrafi samodzielnie przeanalizować potencjalną inwestycję w nieruchomości, ocenić jej opłacalność, zaplanować działania remontowe i przygotować dokumentację transakcyjną. Rozumie proces flipowania i potrafi zastosować zdobytą wiedzę w praktyce. Weryfikacja efektów odbywa się w formie testu on-line (20 pytań jednokrotnego wyboru) z wynikiem automatycznym generowanym przez system po zakończeniu testu. System oblicza liczbę punktów i procent poprawnych odpowiedzi; minimalny próg zaliczenia wynosi 70%. Wyniki są zapisywane w systemie i przechowywane do ewentualnej weryfikacji przez Operatora lub PARP.

### Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu:

- Ocenia rentowność inwestycji na podstawie dostępnych danych rynkowych.
- Przygotowuje uproszczonego planu inwestycyjnego (zakup, remont, sprzedaż).
- Rozpoznaje okazje inwestycyjnych i uzasadnienie wyboru nieruchomości.
- Identyfikuje i omówienie dokumentacji wymaganej w transakcji.
- Wskazuje optymalnych źródeł finansowania inwestycji.
- Pozytywne zaliczenie testu on-line (20 pytań, jednokrotny wybór, próg 70%).

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty uczenia się są weryfikowane na podstawie testu on-line (20 pytań jednokrotnego wyboru) z wynikiem automatycznym generowanym przez system po zakończeniu testu. Minimalny próg zaliczenia wynosi 70%. Wyniki zapisywane są w systemie i przechowywane przez organizatora do ewentualnej weryfikacji przez Operatora lub PARP.

## 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 (10.00 - 19.00)**

10.00 - 12.00 Moduł  
12.00 - 12.20 Przerwa kawowa  
12.20 - 14.00 Moduł  
14.00 - 15.00 Przerwa obiadowa  
15.00 - 16.30 Moduł  
16.30 - 16.45 Przerwa kawowa  
16.45 - 19.00 Moduł

## **Dzień 2 (9.00 - 20.00)**

9.00 - 10.45 Moduł  
10.45 - 11.15 Przerwa kawowa  
11.15 - 13.00 Moduł  
13.00 - 14.00 Przerwa obiadowa  
14.00 - 15.30 Moduł / Wycieczka  
15.30 - 15.45 Przerwa kawowa  
15:45-17:15 Moduł/Wycieczka  
17.15 - 17.30 Przerwa kawowa  
17.30 - 19.30 Moduł

## **Dzień 3 (9.00 - 18.00)**

9.00 - 11.10 Moduł  
11.10 - 11.30 Przerwa kawowa  
11.30 - 13.30 Moduł  
13.30 - 14.30 Przerwa obiadowa  
14.30 - 15.30 Moduł  
15.30 - 15.45 Przerwa kawowa  
15.45 - 18.00 Moduł

## **Dzień 4 (9.00 - 18.00)**

9.00 - 10.45 Moduł  
10.45 - 11.15 Przerwa kawowa  
11.15 - 13.00 Moduł  
13.00 - 14.00 Przerwa obiadowa  
14.00 - 15.45 Moduł  
15.45 - 16.00 Przerwa kawowa  
16.00 - 18.00 Moduł

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 32</b> Wprowadzenie	-	25-06-2026	10:00	10:15	00:15
<b>2 z 32</b> Zapoznanie uczestników oraz określenie celu szkolenia	-	25-06-2026	10:15	11:00	00:45
<b>3 z 32</b> Jaką formę prawną wybrać do działalności polegającej na obrocie nieruchomościami?	-	25-06-2026	11:00	12:00	01:00
<b>4 z 32</b> Strategia zarabiania na obrocie nieruchomościami	-	25-06-2026	12:20	12:45	00:25
<b>5 z 32</b> Jak zdobyć doświadczenie na rynku nieruchomości	-	25-06-2026	12:45	13:10	00:25
<b>6 z 32</b> Skąd pozyskać nieruchomość odpowiednią do działalności polegającej na podnoszeniu wartości i obrocie nieruchomościami	-	25-06-2026	13:10	13:35	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 32</b> Jak przeanalizować nieruchomości pod kątem formalnym oraz prawnym	-	25-06-2026	13:35	14:00	00:25
<b>8 z 32</b> Współpraca z pośrednikiem przy zakupie	Kamil Janas	25-06-2026	15:00	15:30	00:30
<b>9 z 32</b> Umowa otwarta, umowa na wyłączność	Kamil Janas	25-06-2026	15:30	16:00	00:30
<b>10 z 32</b> Zakres działań pośrednika	Kamil Janas	25-06-2026	16:00	16:30	00:30
<b>11 z 32</b> Zarabiamy przy kupnie – strategię wyszukiwania okazji inwestycyjnych	-	25-06-2026	16:45	18:00	01:15
<b>12 z 32</b> Flipuj mądrze – sprzedaż, dźwignia i psychologia inwestora	-	25-06-2026	18:00	19:00	01:00
<b>13 z 32</b> Podnoszenie wartości nieruchomości poprzez optymalny remont	-	26-06-2026	09:00	10:45	01:45
<b>14 z 32</b> Sposoby pozyskiwania okazji	-	26-06-2026	11:15	13:00	01:45
<b>15 z 32</b> Na co zwracać uwagę oglądając mieszkania, jak analizować ofertę - warsztat praktyczny	Maryla Maciak	26-06-2026	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 32</b> Praktyczny warsztat terenowy - wizja lokalna nieruchomości do obrotu.	Maryla Maciak	26-06-2026	15:45	17:15	01:30
<b>17 z 32</b> Pozyskiwanie okazji	-	26-06-2026	17:30	19:30	02:00
<b>18 z 32</b> Jak liczyć zwrot z inwestycji - ROE, ROI - warsztat praktyczny	-	27-06-2026	09:00	11:10	02:10
<b>19 z 32</b> Jak znaleźć i zweryfikować ekipę remontową?	-	27-06-2026	11:30	12:30	01:00
<b>20 z 32</b> Zarządzanie remontem i rozliczanie ekip – od kosztorysu po odbiór	-	27-06-2026	12:30	13:30	01:00
<b>21 z 32</b> Od projektu do sprzedaży – jak przygotować nieruchomość inwestycyjną pod klienta	-	27-06-2026	14:30	15:30	01:00
<b>22 z 32</b> Księga wieczysta i bezpieczeństwo prawne transakcji	-	27-06-2026	15:45	17:00	01:15
<b>23 z 32</b> Umowy w flipach – od przedwstępnej po końcową	-	27-06-2026	17:00	18:00	01:00
<b>24 z 32</b> Kolacja mentoringowa	-	27-06-2026	18:30	20:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>25 z 32</b> Badanie stanu prawnego nieruchomości oraz zawieranie umów cywilnoprawnych .	-	28-06-2026	11:15	11:40	00:25
<b>26 z 32</b> Zyskowa sprzedaż nieruchomości	-	28-06-2026	11:40	12:05	00:25
<b>27 z 32</b> Ogłoszenie od komornika - Proces Kupna Zadłużonego Mieszkania	-	28-06-2026	12:05	12:30	00:25
<b>28 z 32</b> Zaufanie jako klucz do skutecznych negocjacji z właścicielem nieruchomości	-	28-06-2026	12:30	14:00	01:30
<b>29 z 32</b> Pozyskiwanie środków inwestycyjnych	Piotr Sakiewicz	28-06-2026	14:00	15:00	01:00
<b>30 z 32</b> Pozyskiwanie środków finansowych od inwestorów zewnętrznych	Piotr Sakiewicz	28-06-2026	15:00	15:45	00:45
<b>31 z 32</b> Techniki negocjacyjne flipera – jak kupić korzystnie nieruchomość	-	28-06-2026	16:00	18:00	02:00
<b>32 z 32</b> Test teoretyczny	-	28-06-2026	18:00	18:30	00:30

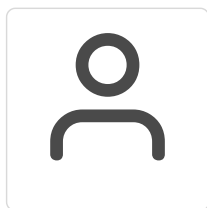
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	11 995,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	11 995,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	315,66 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	315,66 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### Kamil Janas

Architekt i deweloper doświadczony w projektach jedno i wielorodzinnych. Manager i właściciel biura nieruchomości Big City Broker. Świetnie rozumie zarówno specyfikę sprzedaży nieruchomości na rynku wtórnym jak i pierwotnym. Związany z nieruchomościami od ponad 2017 roku.



2 z 3

### Maryla Maciak

Specjalista w wycenie nieruchomości i analizie inwestycyjnej pod flipy. Pokazuje sprawdzone schematy wyceny mieszkań i pomaga obliczyć cenę „pewniak”, krok po kroku wskazując, za ile kupić nieruchomość, aby była atrakcyjną okazją inwestycyjną. Uczy korzystania z praktycznych schematów działań przy analizie i wycenie mieszkań oraz generowania dokumentacji przydatnej przy poszukiwaniu inwestorów – w tym wycen, raportów i źródeł informacji na podstawie platformy Investoro. Doradza, jak najefektywniej korzystać z narzędzi Investoro, aby podejmować świadome decyzje inwestycyjne.



3 z 3

### Piotr Sakiewicz

Jeden z najbardziej rozpoznawalnych Ekspertów Kredytowych w Polsce. Trener zapraszany na liczne konferencje branżowe, który wyszkolił ponad 1000 osób, aktualnie skutecznie inwestujących w nieruchomości. Wraz ze swoim zespołem pomaga w uzyskiwaniu najkorzystniejszych rozwiązań finansowych dla klientów indywidualnych i biznesowych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Dostęp do zamkniętej grupy absolwentów na Facebooku,
- Autorski podręcznik: „Jak okazjnie kupić nieruchomość i sprzedać z zyskiem”,
- Narzędzia Inwestora w wersji elektronicznej,
- Dostęp do notatek podsumowujących szkolenie,

- Pakiet 3 książek: "Flipy od zera", "Nowoczesny inwestor", "Nowoczesny Inwestor",
- "Nawigator remontu"- przewodnik jak kompleksowo zarządzać remontem,
- "Trening terenowy"- przewodnik jak znaleźć okazję na rynku,

## Warunki techniczne

Klimatyzowana sala wykładowa

## Adres

ul. Aleja Solidarności 7

20-841 Lublin

woj. lubelskie

Hotel ibis Styles Lublin Stare Miasto

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Monika Ignaciuk**

**E-mail** [monika.ignaciuk@danielsiwiec.pl](mailto:monika.ignaciuk@danielsiwiec.pl)

**Telefon** (+48) 536 493 976