



ROZSĄDNI BRACIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie stacjonarne "Jak rozpocząć działalność deweloperską ? "

Numer usługi 2026/04/20/192366/3499835

📍 Gdańsk / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 26 h
📅 02.07.2026 do 04.07.2026

6 137,70 PLN brutto
4 990,00 PLN netto
236,07 PLN brutto/h
191,92 PLN netto/h
213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do wszystkich osób dorosłych zainteresowanych zdobyciem wiedzy w zakresie planowania i realizacji inwestycji deweloperskiej. Uczestnikami mogą być osoby niezależnie od formy zatrudnienia, statusu zawodowego czy prowadzenia działalności gospodarczej. Szkolenie ma charakter otwarty i jest dostępne dla uczestników z całej Polski. Nie wymagamy od uczestników wcześniejszej wiedzy ani doświadczenia – w szkoleniu może wziąć udział każda osoba zainteresowana tematyką.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

25-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

26

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 usługi Szkolenie stacjonarne: "Jak rozpocząć działalność deweloperską?" jest teoretyczne przygotowanie uczestnika do funkcjonowania na rynku deweloperskim.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady prowadzenia działalności deweloperskiej oraz formy prawne jej prowadzenia	omawia możliwe formy prawne prowadzenia działalności deweloperskiej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje podstawowe elementy procesu przygotowania dokumentacji projektowej i procedury uzyskania pozwolenia na budowę.	opisuje etapy przygotowania koncepcji projektowej inwestycji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje rolę architekta w procesie inwestycyjnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje wymagania formalne związane z uzyskaniem pozwolenia na budowę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje podstawowe zasady finansowania inwestycji deweloperskich.	wskazuje źródła finansowania inwestycji deweloperskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje dokumenty wymagane przy ubieganiu się o finansowanie bankowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje specjalistów uczestniczących w procesie inwestycyjnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik identyfikuje role specjalistów uczestniczących w procesie realizacji inwestycji deweloperskiej.	identyfikuje rolę architekta w przygotowaniu inwestycji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje rolę doradcy podatkowego w działalności deweloperskiej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zasady sprzedaży inwestycji deweloperskiej oraz obsługi nabywców nieruchomości.	wymienia kanały sprzedaży nieruchomości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy umowy rezerwacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje obowiązki dewelopera wobec nabywcy po zakończeniu inwestycji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje etapy przygotowania inwestycji deweloperskiej oraz czynniki wpływające na wybór działki inwestycyjnej.	wskazuje elementy analizy chłonności działki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje czynniki wpływające na ocenę potencjału inwestycyjnego działki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje podstawowe zagadnienia podatkowe w inwestycjach deweloperskich	wskazuje podstawowe podatki w inwestycjach deweloperskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	rozdziela opodatkowanie na etapie realizacji i sprzedaży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	opisuje znaczenie ubezpieczeń w ograniczaniu ryzyka inwestycyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje podstawowe rodzaje ubezpieczeń stosowanych w inwestycjach deweloperskich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje podstawowe założenia ustawy deweloperskiej oraz jej znaczenie dla procesu sprzedaży i realizacji inwestycji deweloperskich	wskazuje podstawowe założenia ustawy deweloperskiej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje kluczowe obowiązki dewelopera wynikające z przepisów ustawy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik opisuje model biznesowy na przykładzie projektu „SASANKA” oraz wskazuje elementy wpływające na optymalizację kosztów, rentowność oraz organizację realizacji inwestycji.	uczestnik wskazuje podstawowe elementy modelu biznesowego inwestycji mieszkaniowej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uczestnik identyfikuje czynniki wpływające na koszty, rentowność i organizację realizacji inwestycji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Harmonogram szkolenia przedstawiony jest w **godzinach dydaktycznych (lekcyjnych)**, gdzie **1 godzina dydaktyczna = 45 minut**. Łączny czas części szkoleniowej wynosi **26 godzin dydaktycznych na jednego uczestnika, bez uwzględnienia przerw, wraz z walidacją**. Szkolenie ma **charakter teoretyczny** – całość obejmuje **25 godzin dydaktycznych części teoretycznej + jedna godzina dydaktyczna obejmującą walidację**.

W trakcie realizacji usługi przewidziane są **przerwy**, w tym dwie przerwy lunchowe po **45 minut** oraz przerwy organizacyjne trwające **5, 10, 15 oraz jedna przerwa 45 minut**. Całkowity czas realizacji usługi **wraz z przerwami i walidacją wynosi 23 godziny zegarowe / ok. 31 godzin dydaktycznych**.

Na zakończenie szkolenia przeprowadzona zostanie **walidacja efektów uczenia się**, trwająca **45 minut**, w formie **testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem**.

Moduł 1. Wprowadzenie do działalności deweloperskiej

- rynek deweloperski w Polsce
- etapy realizacji inwestycji

Moduł 2. Formy prawne działalności

- formy prowadzenia działalności deweloperskiej
- uwarunkowania prawne i organizacyjne

Moduł 3. Analiza działki inwestycyjnej

- aspekty architektoniczne i planistyczne
- uwarunkowania techniczne i przestrzenne

Moduł 4. Aspekty podatkowe

- podatki w działalności deweloperskiej
- wybrane zagadnienia podatkowe
- rola doradcy podatkowego

Moduł 5. Model biznesowy inwestycji " SASANKA"

- model realizacji projektu
- rozwiązania organizacyjne w inwestycjach mieszkaniowych

Moduł 6. Ustawa deweloperska i prawo

- regulacje ustawy deweloperskiej
- rachunki powiernicze
- prospekt informacyjny i umowa deweloperska

Moduł 7. Obsługa nabywców

- przekazanie nieruchomości
- rękojmia i gwarancja
- obsługa usterek

Moduł 8. Ubezpieczenia

- produkty ubezpieczeniowe w branży
- zarządzanie ryzykiem inwestycyjnym

Moduł 9. Sprzedaż inwestycji

- kanały sprzedaży
- rola przedsprzedaży
- proces sprzedaży

Moduł 10. Wybór działki i przygotowanie projektu

- analiza potencjału inwestycyjnego

- analiza rynku nieruchomości
- uwarunkowania ekonomiczne projektu

Moduł 11. Finansowanie inwestycji

- źródła finansowania
- wymagania banków
- kredyty inwestycyjne

Moduł 12. Przepływy finansowe / Optymalizacja

- planowanie i kontrola przepływów
- optymalizacja kosztów i rentowności projektu

Moduł 13. Zespół projektowy

- role specjalistów w inwestycji
- współpraca interdyscyplinarna (architekt, prawnik, doradca podatkowy i finansowy)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 26

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 26 Wprowadzenie do projektu	Robert Kieres	02-07-2026	10:00	10:45	00:45
2 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kieres	02-07-2026	10:45	10:50	00:05
3 z 26 Forma prawna prowadzenia działalności deweloperskiej	Piotr Kieres	02-07-2026	10:50	12:20	01:30
4 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kieres	02-07-2026	12:20	12:30	00:10
5 z 26 Architektoniczne aspekty wyboru działki	arch. Kinga Szczepankowska	02-07-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kieres	02-07-2026	14:00	14:10	00:10
7 z 26 Podatki	Zuzanna Umińska	02-07-2026	14:10	15:40	01:30
8 z 26 lunch	Piotr Kieres	02-07-2026	15:40	16:25	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 26 Sasanka	Robert Kiereś	02-07-2026	16:25	17:10	00:45
10 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kiereś	02-07-2026	17:10	17:20	00:10
11 z 26 Ustawa deweloperska	mec. Jan Gałecki	02-07-2026	17:20	18:50	01:30
12 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kiereś	02-07-2026	18:50	19:00	00:10
13 z 26 Obsługa posprzedażowa	mec. Jan Gałecki	02-07-2026	19:00	20:30	01:30
14 z 26 Sprzedaż inwestycji deweloperskiej	Robert Kiereś	03-07-2026	09:00	10:30	01:30
15 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kiereś	03-07-2026	10:30	10:40	00:10
16 z 26 Biznesowe aspekty wyboru działki i opracowanie projektu	Piotr Kiereś	03-07-2026	10:40	12:55	02:15
17 z 26 PRZERWA KAWOWA - DŁUŻSZA	Piotr Kiereś	03-07-2026	12:55	13:40	00:45
18 z 26 Finansowanie inwestycji deweloperskiej	Robert Kiereś	03-07-2026	13:40	15:10	01:30
19 z 26 lunch	Piotr Kiereś	03-07-2026	15:10	15:55	00:45
20 z 26 Optymalizacja Cash Flow - część 1	PATRYK NOCEK	03-07-2026	15:55	16:40	00:45
21 z 26 Optymalizacja Cash Flow - część 2	Piotr Kiereś	03-07-2026	16:40	17:25	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kiereś	03-07-2026	17:25	17:30	00:05
23 z 26 Tworzenie dream teamu deweloperskiego	Robert Kiereś	03-07-2026	17:30	19:00	01:30
24 z 26 PRZERWA KAWOWA	Piotr Kiereś	03-07-2026	19:00	19:15	00:15
25 z 26 WALIDACJA - TEST TEORETYCZNY W WYNIKU GENEROWANYM AUTOMATYCZNIE	Piotr Kiereś	03-07-2026	19:15	20:00	00:45
26 z 26 oglądanie Rentona	Robert Kiereś	04-07-2026	10:00	11:30	01:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 137,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	236,07 PLN
Koszt osobogodziny netto	191,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6



Piotr Kiereś

Prowadzi działalność deweloperską, buduje budynki RENTON® z kawalerkami na wynajem, prowadzi szkolenia dla przedsiębiorców. Wspiera biznesy i uczestniczymy w różnych projektach jako prowadzący projekty bądź jako inwestor. Prowadzi spółkę deweloperską pod marką PRM głównie w Rumi, Redzie, Wejherowie. Prowadzi inwestycję deweloperską z firmą FOCUS INVEST Osiedle Nowe Horyzonty w Malborku. Posiada spółkę zarządzającą najmem działającą pod marką Zielony Żółwik. Prowadzi franczyzę deweloperską SASANKA® w ramach której powstają osiedla domów jednorodzinnych w całej Polsce. Prelegent, który od 2017 roku przeprowadził ok. 40 szkoleń deweloperskich, w tym w ostatnich 5 latach od 10 do 15 specjalistycznych szkoleń w obszarze inwestycji



2 z 6

Robert Kiereś

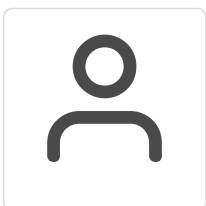
Prowadzi działalność deweloperską, buduje budynki RENTON® z kawalerkami na wynajem, prowadzi szkolenia dla przedsiębiorców. Wspiera biznesy i uczestniczymy w różnych projektach jako prowadzący projekty bądź jako inwestor. Prowadzi spółkę deweloperską pod marką PRM głównie w Rumi, Redzie, Wejherowie. Prowadzi inwestycję deweloperską z firmą FOCUS INVEST Osiedle Nowe Horyzonty w Malborku. Posiada spółkę zarządzającą najmem działającą pod marką Zielony Żółwik. Prowadzi franczyzę deweloperską SASANKA® w ramach której powstają osiedla domów jednorodzinnych w całej Polsce. Prelegent, który od 2017 roku przeprowadził ok. 40 szkoleń deweloperskich, w tym w ostatnich 5 latach od 10 do 15 specjalistycznych szkoleń w obszarze inwestycji.



3 z 6

mec. Jan Gałecki

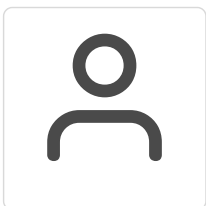
mec. Jan Gałecki jest radcą prawnym prowadzącym kancelarię prawną od 2016 roku, członkiem Okręgowej Izby Radców Prawnych w Gdańsku - nr wpisu GD/GD/2662). Specjalizującym się w obsłudze prawnej przedsiębiorców oraz zagadnieniach prawa cywilnego i gospodarczego. Posiada doświadczenie w zakresie analizy i przygotowywania dokumentacji prawnej związanej z działalnością gospodarczą oraz procesami inwestycyjnymi. W ciągu ostatnich 5 lat prelegent zrealizował 10 szkoleń w ramach organizowanych przez nas usług szkoleniowych.



4 z 6

arch. Kinga Szczepankowska

Architekt, czynny członek Pomorskiej Okręgowej Izby Architektów (nr PO-1372). Od 2012 roku prowadzi pracownię Arch 77 w Wejherowie, specjalizującą się w projektach architektonicznych oraz doradztwie w zakresie budownictwa i materiałów budowlanych. W ciągu ostatnich 5 lat prelegent zrealizował 10 szkoleń w ramach organizowanych przez nas usług szkoleniowych.



5 z 6

Zuzanna Umińska

Doradca podatkowy (nr wpisu 13169). Od 2017 roku prowadzi działalność w zakresie doradztwa podatkowego. Wcześniej pracowała w administracji podatkowej i organach kontroli skarbowej. Wykładowca akademicki oraz prowadząca szkolenia podatkowe dla księgowych i przedsiębiorców. W ciągu ostatnich 5 lat prelegent zrealizował 9 szkoleń w ramach organizowanych przez nas usług szkoleniowych.



6 z 6

PATRYK NOCEK



Patryk Nocek – inżynier budownictwa oraz twórca kanału edukacyjnego na YouTube, który obserwuje ponad 35 tys. subskrybentów. Na swoich materiałach przekazuje wiedzę dotyczącą branży budowlanej oraz procesów inwestycyjnych. Podczas wykładów koncentruje się na teoretycznych aspektach optymalizacji projektów oraz analizie rozwiązań stosowanych na etapie przygotowania inwestycji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują materiały bezpośrednio związane z realizowaną usługą rozwojową, w tym:

Skrypty i konspekty szkoleniowe dotyczące wszystkich paneli tematycznych

Pliki dokumentów inwestycyjnych

Instrukcje i poradniki związane z przygotowaniem inwestycji deweloperskiej.

Materiały są dostarczone w formie papierowej lub elektronicznej (PDF, prezentacje), tak aby uczestnik mógł korzystać z nich zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Wypożyczenie stanowisk: Każdy uczestnik musi posiadać telefon komórkowy.

Adres

ul. Łąkowa 60
80-769 Gdańsk
woj. pomorskie

Szkolenie odbywa się w Hotelu Sadova - Sala Gdańsk / Gdynia, zlokalizowanego w samym sercu Gdańska.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SYLWIA KLAWIKOWSKA

E-mail kontakt@rozsadnibracia.pl

Telefon (+48) 737 856 856