

**SIWIEC
INVEST**

NIEPUBLICZNA PRACOWNIA KONSULTACJNA I USŁUGOWA

SIWIEC INVEST
SPÓŁKA Z
OGRAŃCZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Warsztaty z Obrotu Nieruchomościami

Numer usługi 2026/08/05/127368/3731508

- Lublin
- Usługa szkoleniowa
- stacjonarna
- Zajęcia grupowe
- 29:00 h
- 15.10.2026 do 18.10.2026

11 995,00 PLN brutto
11 995,00 PLN netto
413,62 PLN brutto/h
413,62 PLN netto/h
171,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Inwestycje

Grupa docelowa usługi

Docelową grupą usługi są osoby zainteresowane zarabianiem na obrocie nieruchomościami. 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

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

09-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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

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 (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 (20 pytań, jednokrotny wybór, próg 70%).

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty uczenia się są weryfikowane na podstawie testu (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 lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Dzień 1 (10.00 - 17.15)

- 10.00 - 12.00 Moduł
- 12.00 - 12.15 Przerwa kawowa
- 12.15 - 13.55 Moduł
- 13.55 - 14.40 Przerwa obiadowa
- 14.40 - 16.10 Moduł
- 16.10 - 16.25 Przerwa kawowa
- 16.25 - 17.15 Moduł

Dzień 2 (9.00 - 16.15)

- 9.00 - 11.15 Moduł
- 11.15 - 11.45 Przerwa kawowa
- 11.45 - 14.00 Moduł
- 14.00 - 14.45 Przerwa obiadowa
- 14.45 - 16.15 Moduł

Dzień 3 (9.00 - 16.15)

- 9.00 - 11.15 Moduł
- 11.15 - 11.45 Przerwa kawowa
- 11.45 - 14.00 Moduł
- 14.00 - 14.45 Przerwa obiadowa
- 14.45 - 16.15 Moduł

Dzień 4 (9.00 - 16.15)

- 9.00 - 11.15 Moduł
- 11.15 - 11.45 Przerwa kawowa
- 11.45 - 14.00 Moduł
- 14.00 - 14.45 Przerwa obiadowa
- 14.45 - 16.00 Moduł
- 16.00 - 16.15 Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Wprowadzenie, rynek nieruchomości i strategia inwestycyjna	Zajęcia	Daniel Siwiec	15-10-2026	10:00	12:00	02:00
2 z 23 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 23 Analiza prawna, podatkowa i aspekty techniczne	Zajęcia	Daniel Siwiec	15-10-2026	12:15	13:55	01:40
4 z 23 -	Przerwa	-	15-10-2026	13:55	14:40	00:45
5 z 23 Finansowanie i pozyskiwanie kapitału	Zajęcia	Kamil Janas	15-10-2026	14:40	16:10	01:30
6 z 23 -	Przerwa	-	15-10-2026	16:10	16:25	00:15
7 z 23 Zakres działań pośrednika	Zajęcia	Kamil Janas	15-10-2026	16:25	17:15	00:50
8 z 23 Przygotowanie inwestycji do sprzedaży / wynajmu	Zajęcia	Jacek Orzeł	16-10-2026	09:00	11:15	02:15
9 z 23 -	Przerwa	-	16-10-2026	11:15	11:45	00:30
10 z 23 Negocjacje i budowanie relacji z inwestorami	Zajęcia	Daniel Siwiec	16-10-2026	11:45	14:00	02:15
11 z 23 -	Przerwa	-	16-10-2026	14:00	14:45	00:45
12 z 23 Warsztat praktyczny/wycena nieruchomości	Zajęcia	Maryla Maciak	16-10-2026	14:45	16:15	01:30
13 z 23 Umowy, zabezpieczenia prawne i formalności	Zajęcia	Daniel Siwiec	17-10-2026	09:00	11:15	02:15
14 z 23 -	Przerwa	-	17-10-2026	11:15	11:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 23 Remonty i zarządzanie wykonawcami w praktyce	Zajęcia	Daniel Siwiec	17-10-2026	11:45	14:00	02:15
16 z 23 -	Przerwa	-	17-10-2026	14:00	14:45	00:45
17 z 23 Home staging, marketing i prezentacja	Zajęcia	Daniel Siwiec	17-10-2026	14:45	16:15	01:30
18 z 23 Skalowanie biznesu nieruchomościowego	Zajęcia	Daniel Siwiec	18-10-2026	09:00	11:15	02:15
19 z 23 -	Przerwa	-	18-10-2026	11:15	11:45	00:30
20 z 23 Studium przypadków i analiza ryzyka	Zajęcia	Daniel Siwiec	18-10-2026	11:45	14:00	02:15
21 z 23 -	Przerwa	-	18-10-2026	14:00	14:45	00:45
22 z 23 Mechanizmy zdolności i proces kredytowy	Zajęcia	Piotr Sakiewicz	18-10-2026	14:45	16:00	01:15
23 z 23 -	Walidacja	Daniel Siwiec	18-10-2026	16:00	16:15	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	29:00
w tym suma godzin zajęć	23:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	32:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 995,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	11 995,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	413,62 PLN
Koszt osobogodziny netto	413,62 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	29:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

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.



2 z 5

Daniel Siwec

Daniel Siwec to przedsiębiorca, deweloper i inwestor na rynku nieruchomości. Jest również autorem książek, mentorem, szkoleniowcem oraz propagatorem przedsiębiorczości. Od początku swojej kariery zawodowej związany jest z Lubelszczyzną. Swoją wiedzę zdobywał i dalej zdobywa zarówno w kraju jak i zagranicą.

Znany jest także jako organizator wielu branżowych konferencji i wydarzeń, podczas których dzieli się swoją wiedzą na temat rynku nieruchomości i prowadzenia biznesu. Jego wydarzenia zgromadziły już ponad 20 000 uczestników i nadal cieszą się dużą popularnością. Jest autorem i współautorem książek na temat inwestowania w nieruchomości. W roku 2017

opublikował i wydał książkę "Nowoczesny Inwestor", a w roku 2018 "Nowoczesny Deweloper", a w 2019 "Flipy od Zera". W roku 2023 dołączył do grona współautorów książki "Biblia Nieruchomości". Ponadto, jest założycielem Siwiec Academy, szkoły kształcącej inwestorów w zakresie inwestowania w nieruchomości. Spod jego opieki wyrosło już ponad 3 000 inwestorów.



3 z 5

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.



4 z 5

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.



5 z 5

Jacek Orzeł

Ekspert rynku nieruchomości z doświadczeniem w pozyskiwaniu kapitału, specjalizujący się w relacjach z funduszami takimi jak Siwiec Capital. Udziela wskazówek, jak rozmawiać z inwestorami kapitałowymi oraz wyjaśnia zasady działania funduszu, jego wymagania i proces inwestycyjny. Przekazuje sprawdzone metody nawiązywania współpracy z funduszami oraz dzieli się praktycznym doświadczeniem w zakresie flipów hurtowych. Pokazuje, jak skalować działalność inwestycyjną, odpowiadać na kluczowe pytania inwestorów i rozwijać flipy na większą skalę.

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,

Informacje dodatkowe

Ze względu na limit czasu dnia w harmonogramie BUR (32 h dydaktyczne), pozostałe 10 h dydaktycznych realizowane jest stacjonarnie, jako warsztaty praktyczne i praca na studium przypadków:

- 15.10.2026 r. – 2 h dydaktyczne
- 16.10.2026 r. – 3 h dydaktyczne
- 17.10.2026 r. – 3 h dydaktyczne

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

Telefon (+48) 536 493 976