



WIWN.pl  
Orzechowski Spółka  
komandytowa



## 3-dniowe WARSZTATY INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI

Numer usługi 2025/06/09/28548/2803114

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 56 h

📅 03.09.2025 do 30.09.2025

11 300,00 PLN brutto

9 186,99 PLN netto

201,79 PLN brutto/h

164,05 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                     | Finanse i bankowość / Inwestycje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Sposób dofinansowania</b>         | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | <p>3- dniowe Szkolenie WIWN® skierowane jest do osób zainteresowanych zdobyciem praktycznych kompetencji w zakresie inwestowania na rynku nieruchomości – zarówno początkujących, jak i tych, którzy planują uporządkować lub rozszerzyć swoją dotychczasową wiedzę.</p> <p>Program dedykowany jest:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• osobom fizycznym i przedsiębiorcom planującym alokację kapitału w nieruchomości jako formę długofalowej strategii inwestycyjnej,</li><li>• osobom poszukującym alternatywnych form dywersyfikacji portfela inwestycyjnego,</li><li>• osobom chcącym świadomie zarządzać procesem zakupu, modernizacji i dalszego wykorzystania nieruchomości (np. wynajem, sprzedaż, rozwój działalności gospodarczej),</li><li>• inwestorom chcącym podejmować decyzje w oparciu o twarde dane rynkowe, kalkulacje ekonomiczne i analizę ryzyka.</li></ul> <p>Szkolenie jest szczególnie wartościowe dla tych, którzy chcą uniknąć błędów wynikających z braku wiedzy formalnej, ekonomicznej i prawnej w obszarze rynku nieruchomości. Uczestnicy nauczą się, jak analizować projekty inwestycyjne.</p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 25                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 02-09-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

|                                        |                                                                                                                  |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)                                           |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 56                                                                                                               |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik po ukończeniu szkolenia:

- Posiada uporządkowaną i praktyczną wiedzę z zakresu analizy rynku nieruchomości, doboru strategii inwestycyjnej, oceny ryzyka oraz wyceny projektów inwestycyjnych.
- Potrafi zaplanować, sfinansować, zorganizować i przeprowadzić proces inwestycyjny obejmujący zakup, modernizację i przygotowanie nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu.
- Rozumie zasady zarządzania kapitałem, kosztami inwestycji oraz maksymalizacji zwrotu z zaangażowanych środków.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Metoda walidacji                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potrafi scharakteryzować typowe cechy sprzedających nieruchomości oraz identyfikować ich motywacje.</li> <li>• Zna skuteczne metody badania rynku lokalnego i analizowania opłacalności inwestycji.</li> <li>• Rozumie znaczenie standardu wykończenia lokalu i jego wpływ na końcową wartość nieruchomości.</li> <li>• Zna podstawowe zasady zarządzania projektami inwestycyjnymi w branży nieruchomości.</li> <li>• Zapoznaje się z narzędziem edukacyjnym w postaci Gry Rentier® – symulacji procesów inwestycyjnych.</li> <li>• Posiada wiedzę na temat „wzoru powodzenia inwestycji” jako narzędzia analitycznego w planowaniu działań inwestycyjnych.</li> <li>• Umie wskazać cechy tzw. „nieruchomości wzorcowej” jako modelowego produktu inwestycyjnego.</li> <li>• Zna kluczowe etapy remontu nieruchomości z perspektywy inwestora.</li> <li>• Posiada znajomość dokumentacji niezbędnej do realizacji transakcji: umowy pośrednictwa, kredytowe, sprzedaży, załączników notarialnych.</li> <li>• Zna źródła i zasady pozyskiwania finansowania, w tym kredytów hipotecznych i inwestycyjnych.</li> </ul> | <p>Uczestnik potrafi wymienić i opisać cztery modele obrotu nieruchomościami.</p> <p>Uczestnik jest w stanie scharakteryzować typowe motywacje sprzedających nieruchomości na podstawie przykładowych sytuacji.</p> <p>Uczestnik prawidłowo stosuje metody badania rynku lokalnego na konkretnych przykładach.</p> <p>Uczestnik potrafi wyjaśnić wpływ standardu wykończenia lokalu na wartość nieruchomości.</p> <p>Uczestnik potrafi zaplanować podstawowy projekt inwestycyjny zgodnie z zasadami zarządzania projektami.</p> <p>Uczestnik potrafi zastosować „wzór powodzenia inwestycji” w analizie case study.</p> <p>Uczestnik wskazuje cechy nieruchomości wzorcowej na podstawie opisu lub zdjęć.</p> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Tak. Znajomość czterech podstawowych modeli obrotu nieruchomościami.

Umiejętność charakteryzowania cech sprzedających oraz identyfikowania ich motywacji.

Znajomość metod badania rynku lokalnego i analizowania opłacalności inwestycji.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera informację, że walidacja została przeprowadzona zgodnie z określonymi kryteriami weryfikacji efektów uczenia się. Kryteria te obejmują m.in. test wiedzy na platformie szkoleniowej bez udziału prowadzącego.

### Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Egzamin wiedzy w formie testu generowanego automatycznie na platformie szkoleniowej. Wynik testu jest generowany systemowo, bez udziału osoby prowadzącej szkolenie. Zastosowano zdalną, zautomatyzowaną formę walidacji, która w pełni spełnia wymogi rozdzielenia procesu kształcenia od walidacji.

## Program

Program Warsztatów WIWN® - Wprowadzenie

### 1. Wprowadzenie: Strategiczne modele inwestowania w nieruchomości

- Przegląd koncepcji budowania kapitału poprzez inwestycje w nieruchomości w ujęciu długofalowym.
- Analiza modelu rentierskiego jako narzędzia osiągnięcia niezależności finansowej.
- Studium przypadku: plan inwestycyjny prowadzący do osiągnięcia zysków rzędu 2 mln zł w perspektywie 6 lat – założenia, kalkulacje, ryzyka.

### 2. Analiza rynku nieruchomości

- **Badanie rynku:** Jak sprawdzić, gdzie warto inwestować?
- **Kim są sprzedający?** – jak rozpoznać motywację i sytuację negocjacyjną.
- **Identyfikacja perełek inwestycyjnych** – jak znaleźć okazje, które nie trafiają do ogłoszeń.

### 3. Strategie inwestycyjne i modele działania

- 4 sprawdzone sposoby obrotu nieruchomościami (flip, podnajem, najem długoterminowy, najem okazjonalny).
- Dobór strategii do celu, kapitału i poziomu zaawansowania.
- Optymalizacja podatkowa i formalna.

### 4. Zielona transformacja w inwestowaniu w nieruchomości

- Wprowadzenie do zielonej transformacji w sektorze nieruchomości
- Zielone certyfikaty i systemy oceny budynków
- Standardy energetyczne i proekologiczne rozwiązania w budownictwie mieszkaniowym
- Efektywność energetyczna w flipach i najmie – jak zwiększyć wartość nieruchomości zielonym podejściem
- Planowanie zielonych inwestycji – praktyczne narzędzia i ocena opłacalności

### 5. Cyfrowa transformacja w inwestowaniu w nieruchomości

- Wyszukiwanie i analiza informacji online dla inwestora
- Tworzenie cyfrowych arkuszy kalkulacyjnych i analiz finansowych (ROI, IRR)
- Bezpieczeństwo cyfrowe i ochrona danych w działalności inwestycyjnej
- Cyfrowe narzędzia do automatyzacji i wsparcia decyzji inwestycyjnych
- Komunikacja i współpraca online z klientami i partnerami inwestycyjnymi

### 6. Standard wykończenia i remont

- Czy warto inwestować w wysoki standard? Analiza kosztów i zysków.
- Jak zorganizować remont krok po kroku.
- Wybór ekipy, harmonogram prac i kontrola jakości.
- Cechy nieruchomości wzorcowej – jak wybrać lokal idealny na flipa.

### 7. Zarządzanie projektami i symulacja inwestycji

- Jak skutecznie prowadzić projekt inwestycyjny od zakupu do sprzedaży.
- Interaktywna symulacja decyzji inwestycyjnych.
- Wzór powodzenia inwestycji – sprawdź, czy Twój projekt ma sens.

### 8. Dokumentacja i aspekty formalno-prawne

- Kompletny zestaw dokumentów:
- Umowa pośrednictwa,

- Umowa kredytowa,
- Umowa przedwstępna i sprzedaży,
- Dokumenty niezbędne do aktu notarialnego.
- Jak czytać i negocjować warunki w umowach.

## 9. Finansowanie inwestycji

- Wszystko o kredytach: hipotecznych, inwestycyjnych i gotówkowych.
- Jak wybrać najlepszą formę finansowania.
- Współpraca z bankami, doradcami i inwestorami prywatnymi.
- Finansowanie bez wkładu własnego – czy to możliwe?

### Bonus: Materiały i wsparcie po szkoleniu

- Książka i audiobook: „Zarabiasz na nieruchomościach”.
- Symulator inwestora – narzędzie do ćwiczeń.
- Praktyczne zadania terenowe dostosowane indywidualnie.
- Dostęp do platformy cyfrowej VOD
- Dostęp do aplikacji cyfrowej do wyszukiwania okazji inwestycyjnych

Harmonogram:

Wiedza teoretyczna podczas spotkań online w trybie rzeczywistym tj. 6 spotkań x 4 godziny

**Terminy:** 3-4-5 oraz 10-11-12 września, godz. 9:00–13:00

### 3 września – Wprowadzenie i fundamenty inwestowania

- Czym jest flipowanie?
- Wzór powodzenia inwestycji
- Droga do rentierstwa
- Jak inwestować bez doświadczenia?
- Cechy skutecznego inwestora

### 4 września – Badanie rynku i analiza ofert

- Strategie inwestycyjne
- Kto publikuje ogłoszenia – profil sprzedającego
- Jak znaleźć okazję inwestycyjną?
- Analiza ogłoszeń z rynku lokalnego
- Cechy nieruchomości wzorcowej

### 5 września – Finanse i dokumenty

- Sposoby finansowania inwestycji (gotówka vs kredyt)
- Kredyty inwestycyjne – podstawy
- Umowa kredytowa – jak czytać i negocjować
- Dokumenty: umowy pośrednictwa, przedwstępna, remontowa
- Wyliczenia opłacalności inwestycji

### 10 września – Remont i standardy

- Jak wykańczać mieszkania: tanio vs luksusowo
- Dlaczego warto inwestować w wyższy standard?
- Organizacja i harmonogram remontu
- Zarządzanie ekipą remontową
- Zasady kalkulacji kosztów remontu

### 11 września – Zarządzanie projektem i sprzedaż

- Zarządzanie czasem w inwestycjach
- Etapy inwestycji i ich kontrola
- Umowa z agencją, negocjacje, sprzedaż
- Przygotowanie mieszkania do sprzedaży
- Techniki sprzedaży nieruchomości

### 12 września – Symulacje, błędy, pytania i odpowiedzi

- Symulacja inwestowania – case study
- Studium przypadków – analiza flipów uczestników
- Najczęstsze błędy i jak ich unikać
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Przygotowanie do etapu stacjonarnego

ETAP II – Warsztaty stacjonarne (3 dni – 30 h)

**Terminy:** 28 września (10:00–20:00), 29 września (09:00–20:30), 30 września (08:30–17:00) + 2h egzamin (17.00-19.00)

#### Dzień 1 – 28 września (10:00–20:00)

1. 10:00–11:30 – Strategia inwestowania: jak w 6 lat zarobić 2 mln?
2. 11:30–12:30 – Badanie rynku i analiza ofert lokalnych
3. 12:30–13:30 – Analiza cyfrowych trendów w sektorze nieruchomości i ich wpływ na strategię inwestycyjne
4. 13:30–14:30 – Przerwa
5. 14:30–15:30 – Cechy osoby sprzedającej, nieruchomość wzorcowa
6. 15:30–16:30 – Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do oceny ryzyka i potencjału inwestycyjnego
7. 16:30–18:00 – 4 sposoby obrotu nieruchomościami
8. 18:00–19:00 – Jak wykańczać mieszkanie – wysoki standard w praktyce
9. 19:00–20:00 – Praktyki dotyczące flipowania, przy których odnosi się sukces

#### Dzień 2 – 29 września (9:00–20:30)

1. 9:00–11:00 – Praktyki flipowania – case study
2. 11:00–12:00 – Zarządzanie projektem inwestycyjnym
3. 12:00–13:00 – Promowanie energooszczędnych technologii i odnawialnych źródeł energii w procesie zakupu i zarządzania nieruchomością
4. 13:00–14:00 – Przerwa
5. 14:00–16:00 – Wszystko o kredytach i finansowaniu (analiza, wyliczenia)
6. 16:00–17:30 – Planowanie remontu – krok po kroku
7. 17:30–19:00 – Umowy i dokumentacja: wzory, checklisty, procedury
8. 19:00–20:30 – Techniczne aspekty przeprowadzania remontów

#### Dzień 3 – 30 września (8:30–17:00)

1. 8:30–10:00 – Księgowość w inwestycjach
2. 10:00–11:30 – Prawne aspekty w inwestycjach
3. 11:30–12:30 – Trudne tematy dotyczące wymogów budowlanych
4. 12:30–13:30 – Włączenie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) do praktyki inwestycyjnej i modernizacji budynków
5. 13:30–14:30 – Przerwa
6. 14:30–16:30 – Podsumowanie materiałów filmowych oraz 14 krytycznych momentów podczas przeprowadzania remontu
7. 16:30–17:00 – Q&A-pytań i odpowiedzi, podsumowanie
8. 17:00–19:00 – Egzamin /walidacja - Test wiedzy generowany automatycznie na platformie szkoleniowej bez udziału prowadzącego szkolenie.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                          | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 10<br>Wprowadzenie i fundamenty inwestowania | -          | 03-09-2025            | 09:00               | 13:00               | 04:00         | Nie               |

| Przedmiot /<br>temat zajęć                                                                              | Prowadzący | Data realizacji<br>zajęć | Godzina<br>rozpoczęcia | Godzina<br>zakończenia | Liczba godzin | Forma<br>stacjonarna |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------|------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| <b>2 z 10</b> Badanie<br>rynku i analiza<br>ofert                                                       | -          | 04-09-2025               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Nie                  |
| <b>3 z 10</b> Finanse<br>i dokumenty                                                                    | -          | 05-09-2025               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Nie                  |
| <b>4 z 10</b> Remont<br>i standardy                                                                     | -          | 10-09-2025               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Nie                  |
| <b>5 z 10</b><br>Zarządzanie<br>projektem i<br>sprzedaż                                                 | -          | 11-09-2025               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Nie                  |
| <b>6 z 10</b><br>Symulacje,<br>błędy, pytania<br>i odpowiedzi                                           | -          | 12-09-2025               | 09:00                  | 13:00                  | 04:00         | Nie                  |
| <b>7 z 10</b><br>Warsztaty<br>stacjonarne -<br>Dzień 1 -<br>Strategia<br>inwestowania                   | -          | 28-09-2025               | 10:00                  | 20:00                  | 10:00         | Tak                  |
| <b>8 z 10</b><br>Warsztaty<br>stacjonarne -<br>Dzień 2 -<br>Remont                                      | -          | 29-09-2025               | 09:00                  | 20:30                  | 11:30         | Tak                  |
| <b>9 z 10</b><br>Warsztaty<br>stacjonarne -<br>Dzień 3 -<br>Remont +<br>Aspekty<br>prawno-<br>podatkowe | -          | 30-09-2025               | 08:30                  | 17:00                  | 08:30         | Tak                  |
| <b>10 z 10</b><br>Egzamin/wali<br>dacja                                                                 | -          | 30-09-2025               | 17:00                  | 19:00                  | 02:00         | Nie                  |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena          |
|-------------------------------------------|---------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 11 300,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 9 186,99 PLN  |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 201,79 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 164,05 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

**Uczestnik po szkoleniu otrzyma dostęp do:**

- platformy wiedzy edukacyjnej VOD na cały rok szkoleniowy
- zestaw materiałów szkoleniowych
- Komplet umów
- Komplet narzędzi
  - Książka i audiobook: „Zarabiaj na nieruchomościach”.
  - Symulator inwestora – narzędzie do ćwiczeń.
  - Konsultacje z mentorem i liderem regionalnym.
  - Praktyczne zadania terenowe dostosowane indywidualnie.

## Warunki techniczne

1. Spotkania online w trybie online w czasie rzeczywistym - każda osoba będzie miała dostęp do grupy
2. Zajęcia stacjonarne w sali szkoleniowej hotelu AIR Port Okęcie :

Sala została zaprojektowana z myślą o spotkaniach biznesowych i szkoleniach, zapewniając idealne warunki do intensywnej, dwudniowej pracy warsztatowej. Przestronność i komfort – sala o odpowiedniej powierzchni, która zapewnia wygodne miejsce dla wszystkich uczestników, umożliwiając swobodną pracę indywidualną oraz w grupach. Ustawienie stolików – elastyczne ustawienie stolików i krzeseł, które można dostosować do charakteru zajęć (np. układ szkolny, podkowa, stoliki warsztatowe). Nowoczesny sprzęt multimedialny – duży ekran lub projektor oraz nagłośnienie, co ułatwia prowadzenie prezentacji, wyświetlanie materiałów szkoleniowych i interaktywne sesje.

3. Dostęp do platformy edukacyjnej VOD na cały rok

# Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 24/-  
02-148 Warszawa  
woj. mazowieckie

Szkolenie odbędzie się w Airport Hotel Okęcie, nowoczesnym obiekcie oddalonym zaledwie o 1 km od Lotniska Chopina w W-wie i ok. 15 minut od centrum miasta. Doskonała lokalizacja zapewnia dogodny dojazd zarówno uczestnikom lokalnym, jak i przyjezdnym spoza stolicy.

Szkolenie odbędzie się w jednej z 17 klimatyzowanych sal, wyposażonych w sprzęt multimedialny (projektory z ekranami, wysokiej klasy nagłośnienie, mikrofony bezprzewodowe), flipcharty, szybkie Wi-Fi (w całym obiekcie) oraz pełną infrastrukturę do prowadzenia szkoleń i prezentacji, w tym w szczególności: telewizory LCD, laptopy, odtwarzacze DVD, drukarki/kserokopiarki. Sale posiadają również klimatyzację, dostęp do światła dziennego z możliwością pełnego zaciemnienia oraz dźwiękoszczelne okna, co gwarantuje komfortową akustykę i warunki pracy.

Hotel oferuje komfortowe pokoje w różnych standardach oraz bogate zaplecze gastronomiczne.

Szkolenie 3-dniowe zapewnia udział w samym szkoleniu, jak i nocleg oraz wyżywienie.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Sala została zaprojektowana z myślą o spotkaniach biznesowych i szkoleniach, zapewniając warunki

# Kontakt



**Aneta Maria Nagler**

**E-mail** aneta.nagler@wiwn.pl

**Telefon** (+48) 604 078 078