



WIWN.pl
Orzechowski Spółka
komandytowa



2-dniowe WARSZTATY INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI

Numer usługi 2025/06/13/28548/2814754

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

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 03.09.2025 do 29.09.2025

8 900,00 PLN brutto

7 235,77 PLN netto

197,78 PLN brutto/h

160,79 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Finanse i bankowość / Inwestycje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	2-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. Program dedykowany jest: • osobom fizycznym i przedsiębiorcom planującym alokację kapitału w nieruchomości jako formę długofalowej strategii inwestycyjnej, • osobom poszukującym alternatywnych form dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, • osobom chcącym świadomie zarządzać procesem zakupu, modernizacji i dalszego wykorzystania nieruchomości (np. wynajem, sprzedaż, rozwój działalności gospodarczej), • inwestorom chcącym podejmować decyzje w oparciu o twarde dane rynkowe, kalkulacje ekonomiczne i analizę ryzyka. 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.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	02-09-2025

Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	45
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

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
• Potrafi scharakteryzować typowe cechy sprzedających nieruchomości oraz identyfikować ich motywacje. • Zna skuteczne metody badania rynku lokalnego i analizowania opłacalności inwestycji. • Rozumie znaczenie standardu wykończenia lokalu i jego wpływ na końcową wartość nieruchomości. • Zna podstawowe zasady zarządzania projektami inwestycyjnymi w branży nieruchomości. • Zapoznaje się z narzędziem edukacyjnym w postaci Gry Rentier® – symulacji procesów inwestycyjnych. • Posiada wiedzę na temat „wzoru powodzenia inwestycji” jako narzędzia analitycznego w planowaniu działań inwestycyjnych. • Umie wskazać cechy tzw. „nieruchomości wzorcowej” jako modelowego produktu inwestycyjnego. • Zna kluczowe etapy remontu nieruchomości z perspektywy inwestora. • Posiada znajomość dokumentacji niezbędnej do realizacji transakcji: umowy pośrednictwa, kredytowe, sprzedaży, załączników notarialnych. • Zna źródła i zasady pozyskiwania finansowania, w tym kredytów hipotecznych i inwestycyjnych.	Uczestnik potrafi wymienić i opisać cztery modele obrotu nieruchomościami. Uczestnik jest w stanie scharakteryzować typowe motywacje sprzedających nieruchomości na podstawie przykładowych sytuacji. Uczestnik prawidłowo stosuje metody badania rynku lokalnego na konkretnych przykładach. Uczestnik potrafi wyjaśnić wpływ standardu wykończenia lokalu na wartość nieruchomości. Uczestnik potrafi zaplanować podstawowy projekt inwestycyjny zgodnie z zasadami zarządzania projektami. Uczestnik potrafi zastosować „wzór powodzenia inwestycji” w analizie case study. Uczestnik wskazuje cechy nieruchomości wzorcowej na podstawie opisu lub zdjęć.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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. testy wiedzy, analizę wykonanych projektów, ocenę praktycznych umiejętności inwestycyjnych.

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 (2 dni – 21 h)

Terminy: 28 września (10:00–21:00), 29 września (09:00–19:00) + 2h egzamin (19.00-21.00)

Dzień 1 – 28 września (10:00–21:00)

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 inwestycyjną
4. **13:30–14:30** – Przerwa
5. **14:30–16:30** – Cechy osoby sprzedającej, nieruchomość wzorcowa
6. **16:30–17:30** – Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do oceny ryzyka i potencjału inwestycyjnego
7. **17:30–19:00** – 4 sposoby obrotu nieruchomościami
8. **19:00–21:00** – Jak wykańczać mieszkanie – wysoki standard w praktyce

Dzień 2 – 29 września (9:00–19:00)

1. **9:00–10:00** – Planowanie remontu – krok po kroku
2. **10:00–11:00** – Wszystko o kredytach i finansowaniu (analiza, wyliczenia)
3. **11:00–12:00** – Umowy i dokumentacja: wzory, checklisty, procedury
4. **12:00–13:00** – Przerwa
5. **13:00–14:00** – Zarządzanie projektem inwestycyjnym
6. **14:00–15:00** – Włączenie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) do praktyki inwestycyjnej i modernizacji budynków
7. **15:00–16:00** – Promowanie energooszczędnych technologii i odnawialnych źródeł energii w procesie zakupu i zarządzania nieruchomością
8. **16:00–18:30** – Warsztaty praktyczne w terenie
9. **18:30–19:00** – Q&A-pytania i odpowiedzi, podsumowanie
10. **19:00–21:00** – Egzamin /walidacja - Test wiedzy generowany automatycznie na platformie szkoleniowej bez udziału prowadzącego szkolenie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 9 Wprowadzenie i fundamenty inwestowania	-	03-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
2 z 9 Badanie rynku i analiza ofert	-	04-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
3 z 9 Finanse i dokumenty	-	05-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 9 Remont i standardy	-	10-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
5 z 9 Zarządzanie projektem i sprzedaż	-	11-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
6 z 9 Symulacje, błędy, pytania i odpowiedzi	-	12-09-2025	09:00	13:00	04:00	Nie
7 z 9 Warsztaty stacjonarne - Dzień 1 - Strategia inwestowania	-	28-09-2025	10:00	21:00	11:00	Tak
8 z 9 Warsztaty stacjonarne - Dzień 2 - Aspekty prawno- podatkowe	-	29-09-2025	09:00	19:00	10:00	Tak
9 z 9 Egzamin/wali dacja	-	29-09-2025	19:00	21:00	02:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 235,77 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,79 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: „Zarabiasz 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 2-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