



SIWIEC ACADEMY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Warsztaty z Obrotu Nieruchomościami

Numer usługi 2025/06/18/127368/2825379

9 995,00 PLN brutto

9 995,00 PLN netto

263,03 PLN brutto/h

263,03 PLN netto/h

📍 Lublin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 38 h

📅 29.01.2026 do 01.02.2026

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

1

Maksymalna liczba uczestników

80

Data zakończenia rekrutacji

26-01-2026

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
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 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
1 z 32 Wprowadzenie	-	29-01-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 32 Zapoznanie uczestników oraz określenie celu szkolenia	-	29-01-2026	10:15	11:00	00:45
3 z 32 Jaką formę prawną wybrać do działalności polegającej na obrocie nieruchomości mi?	-	29-01-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 32 Strategia zarabiania na obrocie nieruchomości mi	-	29-01-2026	12:20	12:45	00:25
5 z 32 Jak zdobyć doświadczenie na rynku nieruchomości	-	29-01-2026	12:45	13:10	00:25
6 z 32 Skąd pozyskać nieruchomość odpowiednią do działalności polegającej na podnoszeniu wartości i obrocie nieruchomości mi	-	29-01-2026	13:10	13:35	00:25

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 32 Jak przeanalizować nieruchomość pod kątem formalnym oraz prawnym	-	29-01-2026	13:35	14:00	00:25
8 z 32 Współpraca z pośrednikiem przy zakupie	Kamil Janas	29-01-2026	15:00	15:30	00:30
9 z 32 Umowa otwarta, umowa na wyłączność	Kamil Janas	29-01-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 32 Zakres działań pośrednika	Kamil Janas	29-01-2026	16:00	16:30	00:30
11 z 32 Zarabiaj przy kupnie – strategię wyszukiwania okazji inwestycyjnych	-	29-01-2026	16:45	18:00	01:15
12 z 32 Flipuj mądrze – sprzedaż, dźwignia i psychologia inwestora	-	29-01-2026	18:00	19:00	01:00
13 z 32 Podnoszenie wartości nieruchomości poprzez optymalny remont	-	30-01-2026	09:00	10:45	01:45
14 z 32 Sposoby pozyskiwania okazji	-	30-01-2026	11:15	13:00	01:45
15 z 32 Na co zwracać uwagę oglądając mieszkania, jak analizować ofertę - warsztat praktyczny	Maryla Maciak	30-01-2026	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 32 Praktyczny warsztat terenowy - wizja lokalna nieruchomości do obrotu.	Maryla Maciak	30-01-2026	15:45	17:15	01:30
17 z 32 Pozyskiwanie okazji	-	30-01-2026	17:30	19:30	02:00
18 z 32 Jak liczyć zwrot z inwestycji - ROE, ROI - warsztat praktyczny	-	31-01-2026	09:00	11:10	02:10
19 z 32 Jak znaleźć i zweryfikować ekipę remontową?	-	31-01-2026	11:30	12:30	01:00
20 z 32 Zarządzanie remontem i rozliczanie ekip – od kosztorysu po odbiór	-	31-01-2026	12:30	13:30	01:00
21 z 32 Od projektu do sprzedaży – jak przygotować nieruchomość inwestycyjną pod klienta	-	31-01-2026	14:30	15:30	01:00
22 z 32 Księga wieczysta i bezpieczeństwo prawne transakcji	-	31-01-2026	15:45	17:00	01:15
23 z 32 Umowy w flipach – od przedwstępnej po końcową	-	31-01-2026	17:00	18:00	01:00
24 z 32 Kolacja mentoringowa	-	31-01-2026	18:30	20:00	01:30

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 995,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 995,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	263,03 PLN
Koszt osobogodziny netto	263,03 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 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.



2 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.



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

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Ignaciuk

E-mail monika.ignaciuk@danielsiwiec.pl

Telefon (+48) 536 493 976