



Warsztaty z Obrotu Nieruchomościami

Numer usługi 2026/03/13/127368/3403489

11 995,00 PLN brutto

11 995,00 PLN netto

315,66 PLN brutto/h

315,66 PLN netto/h

171,11 PLN cena rynkowa ⓘ

SIWIEC INVEST
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Lublin

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

🕒 38:00 h

📅 25.06.2026 do 28.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Inwestycje

Grupa docelowa usługi

Docelową grupą usługi są osoby zainteresowane zarabianiem na obrocie nieruchomości. 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

18-06-2026

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

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 okazji 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 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

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 - 16.00 Moduł / Wycieczka
16.00 - 16.15 Przerwa kawowa
16.15 - 18:00 Moduł / Wycieczka
18.15 - 18.30 Przerwa kawowa
18.30 - 20.00 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 - 16.00 Moduł
16.00 - 16.15 Przerwa kawowa
16.15 - 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

18.00 - 18.30 Egzamin końcowy on-line (20 pytań, jednokrotny wybór, próg zaliczenia 70%, wynik automatyczny generowany przez system)

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 32

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Wprowadzenie	-	25-06-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 32 Zapoznanie uczestników oraz określenie celu szkolenia	-	25-06-2026	10:15	11:00	00:45
3 z 32 Jaką formę prawną wybrać do działalności polegającej na obrocie nieruchomościami - spółka z o.o.	-	25-06-2026	11:00	12:00	01:00
4 z 32 Fundamenty (ZUS i Księgowość)	-	25-06-2026	12:20	12:45	00:25
5 z 32 Rejestracja i Bezpieczeństwo Prawne	-	25-06-2026	12:45	13:10	00:25
6 z 32 Obieg kapitału i rozliczenia	-	25-06-2026	13:10	13:35	00:25
7 z 32 Zaawansowane struktury podatkowe	-	25-06-2026	13:35	14:00	00:25
8 z 32 Współpraca z pośrednikiem przy zakupie	Kamil Janas	25-06-2026	15:00	15:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 32 Umowa otwarta, umowa na wyłączność	Kamil Janas	25-06-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 32 Zakres działań pośrednika	Kamil Janas	25-06-2026	16:00	16:30	00:30
11 z 32 Zarabiaj przy kupnie – Strategia zakupu i płynność inwestycji	-	25-06-2026	16:45	18:00	01:15
12 z 32 Skuteczna oferta i złote zasady handlu	-	25-06-2026	18:00	19:00	01:00
13 z 32 Fundamenty finansowania – kapitał własny i obcy	-	26-06-2026	09:00	10:00	01:00
14 z 32 Kreatywne strategie – trudne przypadki, nietypowe rozwiązania i wsparcie Siwec Capital	-	26-06-2026	10:00	10:45	00:45
15 z 32 Selekcja ofert i weryfikacja w terenie	-	26-06-2026	11:15	12:00	00:45
16 z 32 Skuteczne metody badania cen rynkowych	-	26-06-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 32 Na co zwracać uwagę oglądając mieszkania, jak analizować ofertę	Maryla Maciak	26-06-2026	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 32 Praktyczny warsztat terenowy - wizja lokalna nieruchomości do obrotu.	Maryla Maciak	26-06-2026	15:00	16:00	01:00
19 z 32 Na co zwracać uwagę oglądając mieszkania, jak analizować ofertę	Maryla Maciak	26-06-2026	16:15	17:00	00:45
20 z 32 Praktyczny warsztat terenowy - wizja lokalna nieruchomości do obrotu.	Maryla Maciak	26-06-2026	17:00	18:00	01:00
21 z 32 Pozyskiwanie okazji	-	26-06-2026	18:30	20:00	01:30
22 z 32 Kalkulator Zysku z Flipa. Zwrot inwestycji ROE i ROI - warsztat praktyczny	-	27-06-2026	09:00	11:10	02:10
23 z 32 Zmiana funkcji mieszkania, jak napisać ofertę, wycena remontu	-	27-06-2026	11:30	12:30	01:00
24 z 32 Zarządzanie remontem i rozliczanie ekip – od kosztorysu po odbiór	-	27-06-2026	12:30	13:30	01:00
25 z 32 Od projektu do sprzedaży – jak przygotować nieruchomość inwestycyjną pod klienta	-	27-06-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 32 Księga wieczysta i bezpieczeństwo prawne transakcji, umowy w flipach – od przedwstępnej po końcową	-	27-06-2026	16:15	18:00	01:45
27 z 32 Źródła finansowania flipa	-	28-06-2026	09:00	10:45	01:45
28 z 32 Ogłoszenie od komornika - Proces Kupna Zadłużonego Mieszkania	-	28-06-2026	11:15	13:00	01:45
29 z 32 Strategie finansowania i rynek	Piotr Sakiewicz	28-06-2026	14:00	15:00	01:00
30 z 32 Mechanizmy zdolności i proces kredytowy	Piotr Sakiewicz	28-06-2026	15:00	15:45	00:45
31 z 32 Techniki negocjacyjne flipera – jak kupić korzystnie nieruchomość	-	28-06-2026	16:00	18:00	02:00
32 z 32 Test teoretyczny	-	28-06-2026	18:00	18:30	00:30

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 315,66 PLN

Koszt osobogodziny netto 315,66 PLN

Prowadzący

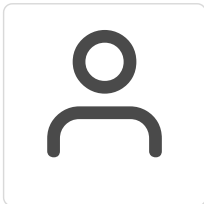
Liczba prowadzących: 3



1 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.



2 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.



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

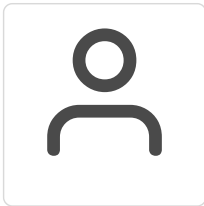
woj. lubelskie

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