

PROGRAM SZKOLENIA

Moduł I – Damian Kleczewski

Strategie działań inwestycyjnych (czas: 2h)

- Mentalność inwestora – czyli dlaczego inwestowanie w nieruchomości jest alternatywą?
- Jak w nowy sposób, kreatywnie i nieszablonowo tworzyć okazje inwestycyjne oraz jak je poszukiwać?
- Co jest okazją a co nią nie jest i jak to rozróżnić?
- Jakie są ryzyka inwestycyjne: prawne, podatkowe i techniczne?
- Nieruchomości jako tarcza podatkowa
- Jak weryfikować stan prawny i techniczny lokalu i na co zwracać uwagę?
- Możliwości inwestycyjne kamienic, nowego budownictwa i wielkiej płyty
- Skuteczne sposoby na oszczędności w całym procesie inwestycyjnym
- Omówienie umowy najmu, zapisów umów rezerwacyjnych i przedwstępnych
- Omówienie ryzyk demograficznych i programów rządowych na polu inwestowania w nieruchomości
- Omówienie różnic pomiędzy najmem prywatnym długoterminowym kawalerki, najmem prywatnym długoterminowym lokalu na pokoje, najmem na doby, podnajmem, obrotem mieszkaniami a innymi formami inwestowania w nieruchomości
- Pełnomocnictwa do działania i zabezpieczenia prawne dla inwestora i jego rodziny
- Narzędzia elektroniczne do działań inwestycyjnych

(przerwa 10 min)

Moduł II – Krzysztof Tułowiecki:

Negocjacje (czas: 50 min)

- Negocjacje i ich zastosowanie w naszej codzienności
- Negocjacje w biznesie nieruchomości
 - a) przygotowanie i działanie przed negocjacjami
 - b) spotkanie negocjacyjne, budowa relacji i zaufania
 - c) techniki negocjacyjne
- Finalizacja transakcji

(przerwa 1h:10min - obiadowa, wyjście do restauracji)

Moduł III – Przemysław Tułowiecki:

Remonty, wykończenie wnętrz i aranżacja (czas: 2h 10min)

- Jak ocenić stan techniczny lokalu i koszty związane z jego adaptacją i remontem w kamienicy i wielkiej płycie?
- Jak przygotować odpowiednią strategię remontową dla danego typu inwestycji?
- Jakie możliwości daje podział lokalu na pokoje i jak technicznie poradzić sobie z taką adaptacją?
- Co warto kupować a co nie? Sprawdzone elementy wykończenia i wyposażenia lokalu wraz z omówieniem listy zakupowej
- Nowe rozwiązania technologiczne w zakresie remontowania lokali i budynków (np. remont poddasza z dachem, instalacje, wilgoć w budynku, piwnicy lub lokalu itp.)
- Omówienie procedur administracyjnych w przypadku operatorów energii elektrycznej, telekomunikacyjnej i instalacji gazowej
- Omówienie działań i strategii w kontakcie z organami nadzoru budowlanego i spółdzielnią mieszkaniową wraz z przedstawieniem wzorów dokumentacji
- Omówienie rzutów lokali w celu uzyskania z nich jak największego potencjału inwestycyjnego
- Na co trzeba zwracać uwagę podczas nadzorowania remontów i jak rozmawiać z ekipami remontowymi
- Urządzenia dające oszczędności przy zużyciach mediów w lokalach pod wynajem
- Praktyczne przedmioty wyposażenia lokali pod wynajem
- Przykłady realizacji projektów inwestycyjnych z komentarzem (np. pokój 3,6m², kawalerka 11m², kawalerka z niezależną sypialnią 23m², 3-pokojowa kawalerka 31m² i inne)

(przerwa 10 min)

Moduł IV – Fryderyk Tułowiecki: Relacje z najemcami (czas: 1h)

- Jak weryfikować kandydatów na najemcę przez telefon?
- Jak weryfikować kandydatów na spotkaniu?
- Jak umawiać spotkania z klientami?
- Jak rozwiązywać problemy w przypadku braku płatności przez lokatora?
- Jak mobilizować najemcę aby sprzątał?
- Jak prowadzić relacje z najemcami aby inwestor miał z tego dodatkowe korzyści?
- Elementy informacyjne dla najemców w mieszkaniach pod wynajem
- Omówienie grup ryzyka w najmie prywatnym
- Jak należy przyjąć standardy do zarządzania najmem aby biznes był stabilny?
- Najczęstsze obiekcje najemców względem umów najmu, protokołu, stanu technicznego lokalu?
- Wynajem cudzoziemcom (omówienie kilku narodowości: Ukraińcy, Białorusini, Romowie, Azjaci)
- Przykładowe rozmowy z najemcami i realne sytuacje z podaniem rozwiązań na powtarzające się problemy w mieszkaniach pod wynajem

(przerwa 5 min)

Moduł V – Daniel Siwiec:
Inwestycje deweloperskie i tworzenie okazji inwestycyjnych z ich kreatywnym finansowaniem
(połączenie on-line na żywo przez Skype) – czas: 1h

- Jak znaleźć teren pod inwestycje?
- Jak policzyć opłacalność inwestycji?
- Sposoby finansowania inwestycji deweloperskich
- Jak zaplanować inwestycje?
- Marketing i sprzedaż inwestycji

Moduł VI – Krzysztof Tułowiecki:
Ostatnia dawka motywacji (czas: 15min)

- Budowa świadomej strategii dla swojej rodziny
- Korzyści z procesu inwestycyjnego
- Jaki jest potencjał nieruchomości w perspektywie czasu?

Moduł VII – Damian Kleczewski: Podsumowanie i zakończenie
(czas: 10min)

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Czas trwania szkolenia: 10:00-19:00

Rejestracja, organizacja i networking: 9:15-10:00

Termin: 8 kwietnia 2017 r.

Miejsce: Hotel Lavender** ul. Leszczyńska 7-13 Poznań (www.lavenderhotel.pl)**

Liczba miejsc na szkolenie ograniczona do 25 osób

Cena uczestnictwa:

Bilet silver: 1199zł (20 miejsc)

Bilet VIP: 1499zł (tylko 5 biletów)

Szkolenie kończy się wydaniem imiennego certyfikatu poświadczającego zdobycie wiedzy z całego procesu inwestycyjnego w nieruchomości mieszkalne.

Cena nie obejmuje: obiadu i noclegu

Bilet silver: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, catering podczas szkolenia, obiad, imienny certyfikat, przystąpienie do zamkniętej grupy dyskusyjnej na Facebooku z osobami prowadzącymi szkolenie

Bilet VIP: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, catering podczas szkolenia, obiad, imienny certyfikat, przystąpienie do zamkniętej grupy dyskusyjnej na Facebooku z osobami prowadzącymi szkolenie, możliwość omówienia indywidualnych sytuacji z wybranym szkoleniowcem po szkoleniu, dostęp do HELP Line - czyli numer telefonu do osób szkolących w celu prywatnych konsultacji w dowolnym momencie (30 min), 10 SMS-ów i 5 e-maili w konkretnej sprawie, kolacja ze szkoleniowcami w dniu szkolenia ok.19:45 (opcja wyboru uczestnictwa), pakiet książek autorstwa Damiana Kleczewskiego.

TRENERZY:



Damian Kleczewski

Inwestor na rynku nieruchomości od 2010r. Autor książek: *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*, *Rozruch inwestycyjny*, współautor *Poradnika Inwestora Rynku Nieruchomości*, twórca marki i prowadzący audycję *Zrozumieć Nieruchomości* w Radiu Kontestacja, wykładowca studiów MBA Nieruchomości szkoły ASBIRO, doradca i szkoleniowiec a prywatnie mąż i tata 5 letniego urwisa. Specjalizuje się w wyszukiwaniu okazji inwestycyjnych w kamienicach oraz wielkiej płycie. Planuje i wyznacza strategie działań remontowych, podatkowych i optymalizacyjnych. Doradza innym jak mogą dzięki nieruchomościom zabezpieczyć swoją rodzinę i zyskać cenny czas.



Krzysztof Tułowiecki

Inwestor na rynku nieruchomości z wieloletnim stażem. Były dyrektor prowadzący wiele struktur sprzedażowych w firmach ubezpieczeniowych. Pasjonat negocjacji i nawiązywania nowych relacji. Specjalizuje się w budowaniu strategii negocjacyjnych i działań długofalowych dla inwestorów na rynku nieruchomości.



Przemysław Tułowiecki

Inwestor na rynku nieruchomości od 2014 roku. Intensywny rozwój w branży nieruchomości skumulował w olbrzymie doświadczenie, które przekazuje innymi, szczególnie w zakresie przeprowadzania remontów, dzielenia lokali na pokoje i uzyskiwania z nich wysokiej stopy zwrotu. Doskonały organizator działań remontowych i planowania technicznego. Optymalizator kosztów remontowych, wykończenia i wyposażenia lokali wraz z przewidywaniem ich funkcjonalności jeszcze na etapie oględzin.



Fryderyk Tułowiecki

Inwestor na rynku nieruchomości od 2014 roku. Specjalizuje się w nawiązywaniu relacji z najemcami i prowadzi organizację najmu dla inwestorów. Motywuje innych do szukania skutecznych rozwiązań. Zwolennik szybkiego podejmowania działań w kontaktach z najemcami, aby relacja biznesowa nie stała się problemem.



Daniel Siwiec (gościnnie)

Deweloper i inwestor na rynku lubelskim, wykładowca studiów MBA Nieruchomości szkoły ASBIRO, autor poradnika Nowoczesny inwestor. Specjalizuje się w tworzeniu kreatywnych modeli finansowania zakupu nieruchomości, tworzenia wartości na pozornie słabej inwestycji oraz budowania relacji mających na celu zakup dużych inwestycji.