

Moduł I – Damian Kleczewski

Strategie działań inwestycyjnych (czas: 3:00h)

- 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?
- Omówienie całego procesu zakupu mieszkania – krok po kroku od strony formalnej
- Jak krok po kroku kupić swoje pierwsze lub kolejne mieszkanie pod wynajem (omówienie całego procesu formalnego zakupu lokalu)?
- 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
- Sposoby na finansowanie nieruchomości

(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

(ok. 14:00 przerwa 1h:10min - obiadowa, wyjście do restauracji, networking)

Remonty, wykończenie wnętrz i aranżacja (czas: 3h min)

- 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 20 min, networking)

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
- Jakie 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)

(przerwa 5 min)

(czas: 10min)

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Czas trwania szkolenia: 10:00-19:15

Rejestracja, organizacja i networking: 9:30-10:00

Termin: 20 stycznia 2018 r.

Miejsce: Młyńska 12

Liczba miejsc na szkolenie ograniczona do 25 osób

Ceny biletów:

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. Ceny nie obejmują noclegu.

Bilet silver:

- udział w szkoleniu,
- materiały szkoleniowe + wzory dokumentów,
- catering podczas szkolenia + obiad,
- imienny certyfikat,
- przystąpienie do zamkniętej grupy dyskusyjnej na Facebooku,
- możliwość omówienia indywidualnych sytuacji z wybranym szkoleniowcem podczas przerw na szkoleniu,
- ebooki: *Rozruch inwestycyjny + Poradnik Inwestora Rynku Nieruchomości*

Bilet VIP:

- udział w szkoleniu,
- materiały szkoleniowe + wzory dokumentów,
- catering podczas szkolenia + obiad,
- imienny certyfikat,
- przystąpienie do zamkniętej grupy dyskusyjnej na Facebooku,
- możliwość omówienia indywidualnych sytuacji z wybranym szkoleniowcem podczas przerw na szkoleniu i po szkoleniu,
- dostęp do **HELP Line** - czyli numer telefonu do osób szkolących w celu prywatnych konsultacji w dowolnym momencie (30 min) w konkretnej, indywidualnej sprawie,
- **kolacja z Damianem Kleczewskim** w dniu szkolenia (początek ok.19:45 - opcja wyboru uczestnictwa),
- wersja papierowa książki Damiana Kleczewskiego z imienną dedykacją na życzenie
- audiobook *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*
- ebooki: *Poradnik Inwestora Rynku Nieruchomości, Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości oraz Kompendium inwestora* 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. Specjalizuje się w wyszukiwaniu okazji inwestycyjnych w kamienicach oraz wielkiej płycie. Planuje i wyznacza strategię działań remontowych, podatkowych i optymalizacyjnych. Doradza innym jak mogą dzięki nieruchomościom zabezpieczyć swoją rodzinę i zyskać cenny czas. Prywatnie mąż oraz tata 5 letniego urwisa.



Krzysztof Tułowiecki

Inwestor na rynku nieruchomości z wieloletnim stażem. Były dyrektor prowadzący wiele struktur sprzedażowych w firmach ubezpieczeniowych. Negocjował wiele kontraktów dla osób indywidualnych we Francji. Pasjonat negocjacji i nawiązywania nowych relacji. Specjalizuje się w budowaniu strategii negocjacyjnych i działań długofalowych dla inwestorów na rynku nieruchomości. Prywatnie mąż oraz ojciec trójki świetnie prosperujących dzieci.



Przemysław Tułowiecki

Inwestor i praktyk 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. Optymalizuje koszty remontowe, wykończenia i wyposażenia wraz z przewidywaniem funkcjonalności lokali jeszcze na etapie oględzin.



Fryderyk Tułowiecki

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

jak można zaplanować i z powodzeniem realizować zarządzanie najem nawet przy bardzo dużej ilości najemców.