

Szkolenie 1 lub 2-dniowe POTENCJAŁ KAMIENIC (Jak inwestować w kamienice?)

Termin: 17-18 października 2020

Miejsce: ul. Młyńska 12, Poznań

Możliwość przyjazdu na jeden dzień i uczestnictwo w omówieniu całego procesu lub na dwa dni i doświadczenie wizji lokalnej na kamienicy z omówieniem konkretnych zakresów

I dzień – sala – omówienie procesu

II dzień – teren (pokazanie 2 lub 3 kamienic z przykładami wykonanych prac) + obiad z omówieniem przykładów

PROGRAM SZKOLENIA

Dzień I - opcja

Moduł I – Damian Kleczewski

Strategie działań inwestycyjnych (czas: 2:45h)

- Mentalność inwestora – czyli dlaczego inwestowanie w kamienice jest alternatywą do mieszkań?
- Jak kreatywnie i nieszablonowo tworzyć okazje inwestycyjne w kamienicach oraz jak ich poszukiwać?
- Czy każda kamienica jest okazją? Jak odróżnić potencjał od miny inwestycyjnej?
- Omówienie całego procesu zakupu kamienicy – krok po kroku od strony formalnej
- Jakie są ryzyka inwestycyjne: prawne, podatkowe i techniczne kamienic?
- Jak weryfikować stan prawny kamienic i na co zwracać uwagę?
- Możliwości inwestycyjne kamienic – ukryty potencjał
- Skuteczne sposoby na oszczędności w całym procesie inwestycyjnym
- Omówienie zapisów umów rezerwacyjnych, przedwstępnych i przyrzeczonych
- Omówienie ryzyk na polu inwestowania w kamienice
- Omówienie różnic pomiędzy dzieleniem lokali w kamienicy na pokoje i na kawalerki
- Dlaczego należy kupować części kamienic klatkami a nie piętarami?
- Pełnomocnictwa do działania i zabezpieczenia prawne dla inwestora i jego rodziny i ryzyka z tym związane
- Narzędzia elektroniczne do działań inwestycyjnych
- Sposoby na finansowanie kamienic

(przerwa 15 min)

Moduł II – Krzysztof Tułowiecki:

Negocjacje (czas: 1:30h)

- Negocjacje i ich zastosowanie w odniesieniu do zakupu kamienicy
- Negocjacje zakupu kamienicy:

- a) przygotowanie i działanie przed negocjacjami
- b) spotkanie negocjacyjne, budowa relacji i zaufania
- c) jak dzielić rozmowy z właścicielami na etapy z omówieniem
- c) techniki negocjacyjne
- Finalizacja transakcji
- Warsztat z praktycznymi scenkami z procesu inwestycyjnego zakupu kamienicy

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

Moduł III – Przemysław Tułowiecki:

Remonty, podziały na lokale, wykończenie wnętrz i aranżacja (czas: 2:30h min)

- Jak ocenić stan techniczny kamienicy i koszty związane z adaptacją pomieszczeń, remontem lokali i części wspólnych w kamienicy?
- Jak przygotować odpowiednią strategię remontową dla remontu/rewitalizacji kamienicy?
- Jakie możliwości daje podział piętra i jak technicznie poradzić sobie z taką adaptacją?
- Co warto kupować a co nie? Sprawdzone elementy wykończenia i wyposażenia lokali wraz z omówieniem listy zakupowej
- Nowe rozwiązania technologiczne w zakresie remontowania lokali i budynków (np. remont poddasza z dachem, elewacja, dziedziniec, piwnice i lokale)
- Omówienie procedur administracyjnych w przypadku operatorów energii elektrycznej, telekomunikacyjnej, instalacji gazowej, ciepłoka miejskiego i programów dotacyjnych dla kamienic
- Omówienie działań i strategii w kontakcie z organami nadzoru budowlanego i wspólnotą mieszkaniową wraz z przedstawieniem wzorów dokumentacji (pisma, uchwały, podział udziałów)
- 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
- Przykłady realizacji projektów inwestycyjnych z komentarzem (kamienice w Poznaniu)

(przerwa 20 min, networking)

(przerwa: 5 min)

Moduł V – Fryderyk Tułowiecki lub prelegent GOŚĆ (specjalista)

(czas: 40/60min)

Skondensowana pigułka wiedzy praktycznej dotyczącej udziałów w kamienicy i procesu eksmisji lokatorów

Moduł VI – Damian Kleczewski: Podsumowanie i zakończenie

(czas: 10min)

Dzień II – opcja

Damian Kleczewski i Przemysław Tułowiecki
(od 10:00 do 15:00, czas: 5:00h)

- Wizja lokalna 2 lub 3 kamienic w Poznaniu
- Omówienie procesu inwestowania w kamienice podczas wizji lokalnej
 - Pokazanie mieszkań w kamienicy
- Pokazanie piwnic, poddaszy i dachu (w ramach możliwości pogodowych)
 - Obiad z omówieniem pytań uczestników (ok.14:30)

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Czas trwania szkolenia: 10:00-20:00 i 10:00-15:00
Rejestracja, organizacja i networking: 9:30-10:00
Termin: 17-18.10.2020r.
Miejsce: Młyńska 12
Liczba miejsc na szkolenie ograniczona:
Maksymalnie 15 osób

Ceny biletów:

Opcja 1 – dniowa (sala szkoleniowa)

Bilet silver: 3199zł

Bilet VIP: 3899zł (tylko 5 miejsc)

Opcja 2 – dniowa (sala+kamienice+restauracja)

Bilet silver (1 dzień) + Bilet general: 4299zł

Bilet VIP (1 dzień) + Bilet general: 4899zł (5 miejsc)

Ważne: Ceny nie obejmują noclegu. W przypadku par i małżeństw obowiązuje **zniżka 3%**.

OPCJA 1 – jeden dzień szkolenia

Bilet silver:

- udział w szkoleniu + certyfikat
- materiały szkoleniowe + wzory dokumentów,
- catering podczas szkolenia + obiad,
- 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* + *Kompendium inwestora*

Bilet VIP:

- udział w szkoleniu + certyfikat
- materiały szkoleniowe + wzory dokumentów,
- catering podczas szkolenia + obiad,
- przystąpienie do zamkniętej grupy dyskusyjnej na Facebooku,
- możliwość omówienia indywidualnych sytuacji z wybranym szkoleniowcem podczas przerw na szkoleniu i po szkoleniu,
- **kolacja z Damianem Kleczewskim i Przemysławem Tułowieckim** w dniu szkolenia (początek ok.20:00)
- wersja papierowa Kompendium inwestora Damiana Kleczewskiego z imienną dedykacją na życzenie
- audiobook *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*
- ebooki: *Rozruch inwestycyjny*, *Poradnik Inwestora Rynku Nieruchomości*, *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości* oraz *Kompendium inwestora* autorstwa Damiana Kleczewskiego

OPCJA 2: dwa dni szkolenia (sala + wizja lokalna + restauracja)

Bilet silver/ Bilet VIP + Bilet general (opcja 2-dniowa):

Bilet general obejmuje: wizję lokalną kamienic w Poznaniu i obiad z omówieniem pytań uczestników (max 20 osób).

W ramach opcji 2-dniowej uczestnik wybiera **Bilet silver** lub **Bilet VIP** dla pierwszego dnia szkolenia.

TRENERZY:



Damian Kleczewski

Inwestor na rynku nieruchomości od 2010r. Autor książek: *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*, *Rozruch inwestycyjny*, współautor *Poradnika Inwestora Rynku Nieruchomości* i *Kompendium inwestora*, 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.



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 i w Polsce. 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.