

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

Termin: 20-21 marca 2021

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 piętami?
- 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 działania 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 – 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: 20-21.03.2021r.

Miejsce: Młyńska 12

Liczba miejsc na szkolenie ograniczona:

Maksymalnie 15 osób

Ceny biletów:

**Opcja 1 – dniowa (sala szkoleniowa)**

**Bilet silver: 3950zł brutto (z 23% VAT)**

**Bilet VIP: 4799zł brutto (tylko 5 miejsc)**

**Opcja 2 – dniowa (sala+kamienice+restauracja)**

**Bilet silver (1 dzień) + Bilet general: 5290zł brutto**

**Bilet VIP (1 dzień) + Bilet general: 6030zł brutto (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 15 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.