

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

**Termin: 12-13 czerwca 2021**

**Miejsce: 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 w praktyce**

**I dzień – sala – omówienie procesu**

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

### **PROGRAM SZKOLENIA**

#### **Dzień I**

##### **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? Miejsca postojowe – możliwe rozwiązania.
- 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 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, ciepłota 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)

### **Moduł IV – prelegent GOŚĆ**

### **Moduł V – Damian Kleczewski: Podsumowanie i zakończenie**

**(czas: 10min)**

### **Dzień II**

**Damian Kleczewski i Przemysław Tułowiecki**

**(od 10:00 do 14:30, czas: 4:30h)**

- Wizja lokalna kamienic w Poznaniu
- Omówienie procesu inwestowania w kamienice podczas wizji lokalnej
  - Pokazanie mieszkań w kamienicy
  - Pokazanie piwnic i poddaszy
- Obiad z omówieniem pytań uczestników (ok.13:30)

## INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Czas trwania szkolenia: 10:00-20:00 i 10:00-14:30

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

Termin: 12-13 czerwca 2021 r.

Miejsce: Młyńska 12

Liczba miejsc na szkolenie ograniczona

### Ceny biletów brutto (z 23% VAT):

**Opcja 1: jeden dzień (sala szkoleniowa)**

**Bilet silver:** 4499zł

**Bilet VIP:** 4899zł

---

**Opcja 2: dwa dni (pakiet: sala szkoleniowa + wizja lokalna kamienic + restauracja)**

**Bilet silver (1 dzień) + Bilet general:** 5999 zł

**Bilet VIP (1 dzień) + Bilet general:** 6599 zł

---

**Opcja 3: dwa dni (pakiet: sala szkoleniowa + wizja lokalna kamienic + restauracja + dodatki)**

**Bilet \*\*\*\*PRESTIGE\*\*\*\*:** 8499 zł (tylko 2 miejsca)

### OPCJA 1 – jeden dzień szkolenia na sali szkoleniowej

#### Bilet silver:

- udział w szkoleniu,
- 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,
- 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 Tulowieckim** w dniu szkolenia (początek ok.20:15)
- wersja papierowa poradnika Damiana Kleczewskiego z imienną dedykacją na życzenie
- 50% zniżki na poradnik *Potencjał kamienic* (kod zniżkowy)
- audiobook *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości*
- ebooki: *Rozruch inwestycyjny*, *Poradnik Inwestora Rynku Nieruchomości*, *Skuteczne sposoby inwestowania w nieruchomości* oraz *Kompendium inwestora* autorstwa Damiana Kleczewskiego

## \*\*\*BILET PRESTIGE\*\*\*

### **Bilet PRESTIGE zawiera pakiet VIP+GENERAL +**

- nocleg w Poznaniu z soboty na niedzielę w hotelu 4\*\*\*\* ze śniadaniem
- wersja papierowa z dedykacją imienną poradnika *Potencjał kamienic* (po wydaniu książki)
- indywidualna konsultacja video z Damianem/Przemkiem (1,5h) w wybranym terminie
  - priorytet w dostępie do oferty inwestycyjnej spółki Zrozumieć Nieruchomości

\*wyłącznie opcja 2-dniowa

\*\* pakiet dostępny wyłącznie dla DWÓCH osób

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

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

**Bilet general** obejmuje: wizję lokalną 3 kamienic w Poznaniu i obiad z omówieniem pytań uczestników. W ramach opcji 2-dniowej uczestnik wybiera **Bilet silver** lub **Bilet VIP** dla pierwszego dnia szkolenia.

Ważne: Ceny nie obejmują noclegu poza pakietem PRESTIGE. W przypadku par i małżeństw obowiązuje **zniżka 3%**. Zniżka za parę nie dotyczy kategorii PRESTIGE.

## 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. 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. 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.