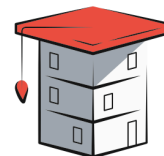


# Jak zostać deweloperem?



**ROZSADNI  
BRACIA**

## Zakres szkolenia

<b>ASPEKTY FORMALNE</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Forma prawna działalności deweloperskiej</li><li>2. Ustawa deweloperska<ul style="list-style-type: none"><li>• Rachunki powiernicze</li><li>• Prospekt informacyjny</li><li>• Umowa deweloperska</li></ul></li></ol>
<b>TWORZENIE DREAM TEAMU DEWELOPERSKIEGO</b>	Osoby niezbędne do realizacji procesu deweloperskiego. Kim są i jak powinna wyglądać współpraca z nimi.
<b>POZYSKANIE DOBREJ DZIAŁKI</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Analiza rynku</li><li>2. Ocena stanu prawnego i potencjału inwestycyjnego gruntu<ul style="list-style-type: none"><li>• miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego i decyzja o warunkach zabudowy</li><li>• warunki geotechniczne</li><li>• sąsiedztwo</li><li>• uproszczony biznesplan - analiza chłonności działki</li></ul></li><li>3. Finansowanie zakupu działki oraz tworzenie banku gruntów inwestycyjnych</li></ol>
<b>OPRACOWANIE PROJEKTU I UZYSKANIE POZWOLENIA NA BUDOWĘ</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Opracowanie założeń do koncepcji projektowej</li><li>2. Optymalizacja projektu i rentowności zabudowy działki<ul style="list-style-type: none"><li>• Weryfikacja koncepcji, umowa z architektem</li><li>• Rozwiązania, które warto stosować</li><li>• Elementy architektoniczne, których warto unikać</li></ul></li></ol>
<b>FINANSOWANIE INWESTYCJI</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Szacowanie kosztów budowy</li><li>2. Planowanie budżetu, z podziałem na etapy budowy</li><li>3. Dokumenty potrzebne do uzyskania finansowania bankowego</li><li>4. Wymagany przez banki wkład własny</li><li>5. Zdolność kredytowa - ważne aspekty, na które należy zwrócić uwagę</li><li>6. Istotne warunki kredytowe, które trzeba negocjować z bankiem</li><li>7. Konstrukcja deweloperskich kredytów inwestycyjnych</li></ol>

<b>SPRZEDAŻ INWESTYCJI DEWELOPERSKIEJ</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Umowa rezerwacyjna</li> <li>2. Kanały i narzędzia sprzedaży. Znaczenie przedsprzedaży.</li> <li>3. Pobieranie pieniędzy od klienta</li> <li>4. Podział działki niezależnie od zapisów planu zagospodarowania przestrzennego / decyzji o warunkach zabudowy</li> <li>5. Przekazanie nieruchomości klientowi</li> <li>6. Dokumenty niezbędne do zawarcia notarialnej umowy sprzedaży</li> </ol>
<b>MODEL BIZNESOWY SASANKA®</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przedstawienie sprawdzonego modelu biznesowego wykorzystywanego przez Rozsądnych Braci.</li> <li>2. Prezentacja zasad przystąpienia do programu Sasanka®</li> </ol>
<b>OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA</b>	<p>Odpowiedzialność dewelopera z tytułu gwarancji i rękojmi. Sposoby reagowania na zgłaszane usterki.</p>
<b>NAJCZĘŚCIEJ POPEŁNIANE BŁĘDY PRZEZ DEWELOPERÓW</b>	<p>Rodzaje oraz sposoby unikania kosztownych błędów w trakcie realizacji inwestycji.</p>
<b>CASE STUDIES</b>	<p>W trakcie szkolenia omawiane będą case studies dotyczące poruszanych zagadnień.</p>
<b>DOKUMENTY DO PROWADZENIA INWESTYCJI DEWELOPERSKICH</b>	<p>Omówienie pakietu materiałów, które otrzymają uczestnicy w formie pakietu startowego dewelopera</p>