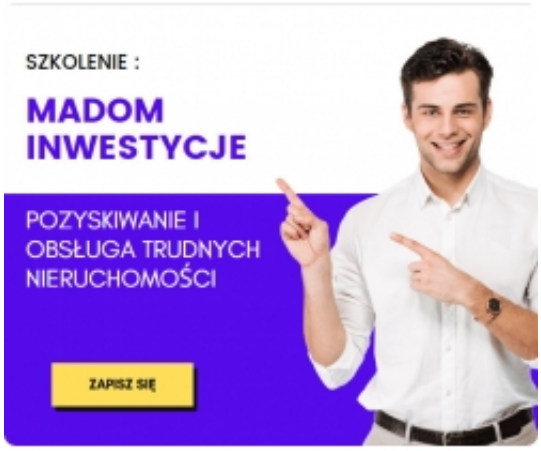
Dane aktualne na dzień: 02-11-2026 11:20

Link do produktu: https://odkelneradorentiera.pl/szkolenie-pozyskiwanie-i-obsluga-trudnych-nieruchomosci-udzialow-wierzytelnosci-p-4.html



Szkolenie "Pozyskiwanie i obsługa trudnych nieruchomości, udziałow, wierzytelności"

Cena	**8 856,00 zł**
Dostępność	**Dostępny**

Opis produktu

TRUDNE NIERUCHOMOŚCI.

DECYZJE BEZ CHAOSU.

Pozyskiwanie i Obsługa Trudnych Nieruchomości

27-28-29 LISTOPADA 2026 w Warszawie

Trzy dni pracy nad transakcjami, których większość inwestorów nie chce,

lub nie potrafi przeprowadzić.

Szkolenie praktyczne z pozyskiwania, analizy i domykania transakcji, których inni się boją.

Dla inwestorów, którzy chcą zarabiać tam, gdzie inni się boją takich tematów jak: spadki, udziały, konflikty, komornicy, syndycy, przymusowi sądowi zarządcy czy kuratorzy spadków nieobjętych.

GRUPA SZKOLENIOWA MADOM uczy najważniejszego-

jak ocenić, czy w ogóle warto w to wchodzić ?

Bo jednym z najmocniejszych elementów Grupy MADOM nie jest:

„nauczymy Cię kupować trudne nieruchomości”

tylko:

„nauczymy Cię rozpoznawać, których NIE kupować”.

GRUPA SZKOLENIOWA MADOM

Jerzy Sempowicz

praktyk trudnych nieruchomości z ponad 30-letnim doświadczeniem w transakcjach wymagających niestandardowych decyzji i analizy ryzyka.
Specjalizuje się w nieruchomościach zadłużonych, udziałowych, pospadkowych i egzekucyjnych oraz w bezpiecznym domykaniu transakcji tam, gdzie standardowe schematy nie działają. Twórca Grupy MADOM i autorskich procedur analizy ryzyka oraz negocjacji.

Łukasz Łuczyński

praktyk inwestycji w nieruchomości wymagających analizy, negocjacji i nieszablonowych konstrukcji.
Specjalizuje się w transakcjach udziałowych, zadłużonych i pospadkowych oraz w prowadzeniu procesów inwestycyjnych od analizy ryzyka po bezpieczne domknięcie.
Współtwórca Grupy MADOM, odpowiedzialny za operacyjną stronę procedur i wdrożeń.

Jerzy patrzy na sprawę i pyta:
„Jak to faktycznie przeprowadzić?”

Łukasz patrzy na tę samą sprawę i pyta:
„Czy liczby, ryzyko i konstrukcja tej transakcji mają sens?”

I dopiero gdy obie odpowiedzi się spotykają, powstaje decyzja.

GRUPA SZKOLENIOWA MADOM
to nie szkolenie motywacyjne i nie zbiór teorii.

To narzędzie decyzyjne dla inwestorów, którzy chcą rozumieć ryzyko,
podejmować decyzje w trudnych sytuacjach
i **zamykać transakcje**, zamiast latami zbierać wiedzę.

Tu nie ma obserwowania z boku. Nie ma „zastanowię się”.

Jest analiza. Jest odpowiedzialność.
Jest domknięcie tematu.

Cena szkolenia 8856,00 PLN (niezmiennie od kilku

lat)

To nie jest szkolenie dla każdego, kto chciałby inwestować w nieruchomości

Przyjdź do nas, jeśli:

- Masz za sobą co najmniej jedną transakcję.
- Wiesz, że największe straty biorą się ze złych decyzji.
- Chcesz procedur, dokumentów i logicznego procesu.
- Interesują Cię trudne stany prawne, a nie łatwe flipy.
- Przede wszystkim chcesz się czegoś więcej realnie nauczyć
- Chronić swój majątek przed porażkami finansowymi

Sytuacja: udział w kamienicy po spadku.
Mina: konflikt rodzinny i brak zgody na sprzedaż.
Decyzja: analiza relacji + plan A/B/C.
Rezultat: kontrolowane wejście zamiast wieloletniego sporu.

To szkolenie prawdopodobnie nie jest dla Ciebie, jeżeli:

oczekujesz gotowej listy „okazji”;

szukasz recepty działającej w każdej sytuacji;

chcesz nauczyć się kilku sztuczek negocjacyjnych zamiast rozumieć proces;

nie lubisz dokumentów, ludzi w konflikcie i niepełnych informacji;

oczekujesz, że prowadzący powie Ci: **„kupuj, na pewno zarobisz”.**

My tego nie powiemy.

Czego NIE uczymy ?

- ano nie uczymy flipów z Instagrama,

- nie uczymy „wolności finansowej w 6 miesięcy”,

- czy nie sprzedajemy excela zamiast myślenia

Czego uczymy ?

- jak kupować nieruchomości z problemem prawnym?

- jak zabezpieczać się przed błędami?

- jak liczyć ryzyko, nie marzenia?

-jak rozmawiać z ludźmi w realnych kryzysach?

CO KONKRETNIE UMIESZ PO SZKOLENIU ?

- przeprowadzić szybką preselekcję sprawy i zdecydować, czy warto angażować czas oraz pieniądze w dalszą analizę.
- zatrudnić do tej czynności sztuczną inteligencję (otrzymasz prompty)
- wskazać realne ryzyka prawne i operacyjne,
- zaplanować strategię A / B / C,

- prowadzić rozmowy bez eskalacji konfliktu,
- skonstruować transakcję tak, aby dało się z niej wyjść, lub zaplanować wyjście jeszcze przed zakupem
- zabezpieczyć wydanie i zamknąć temat formalnie i faktycznie.
- – rozpoznać moment, w którym **najlepszą decyzją jest nie kupować.**

FAKTY. NOTARIALNE AKTY. NIE OPOWIEŚCI. NIE SKANY USTAW i PRZEPISÓW. Z sali szkoleniowej → do realnych spraw

Cena szkolenia 8856,00 PLN (niezmiennie od kilku lat)

To nie są recenzje pisane na świeżo po szkoleniu. To decyzje i działania ludzi, którzy weszli w realne sprawy.

Dlaczego inwestorzy tracą pieniądze na „trudnych” nieruchomościach

- Brak analizy posiadania i relacji między stronami.
- Wejście bez scenariusza wyjścia.
- Ignorowanie czerwonych flag w KW.
- Improwizowane negocjacje z dłużnikiem lub współwłaścicielem.
- Złe zabezpieczenie płatności i wydania.
- Wiara w „okazję”, a nie w proces.

Grupa MADOM nie ma zwiększyć Twojej motywacji.
Ma zmniejszyć liczbę kosztownych błędów.

A błędy to stracone pieniądze i nerwy....nerwy....

W trudnych nieruchomościach często nie wygrywa ten, kto pierwszy zobaczy okazję.
Wygrywa ten, kto wcześniej zobaczy problem.

TAK WYGLĄDA „TRUDNA NIERUCHOMOŚĆ”

Stan wejściowy:
udział w nieruchomości + konflikt współwłaścicieli + zadłużenie + egzekucja.

Typowa reakcja inwestora:
„Za dużo problemów. Odpuścić.”

Analiza MADOM:
Kto jest właścicielem?
Kto posiada nieruchomość?
Kto ma interes ekonomiczny?
Co naprawdę blokuje transakcję?
Co można kupić?

Jak zabezpieczyć pieniądze?
Jak wygląda wyjście?

Dopiero wtedy:
KUPUJĘ / NEGOCJUJĘ / CZEKAM / ODCHODZĘ.

„FORMAT MÓZGU”

Tak jeden z uczestników opisał szkolenie w dwóch słowach.

I chyba trudno krócej wyjaśnić, co próbujemy zrobić przez te trzy dni.

Nie chodzi o zapamiętanie stu przepisów.

Chodzi o zmianę kolejności pytań:

Co widzę? → czego nie wiem? → gdzie jest ryzyko? → kto kontroluje sytuację? → jak wejść? → jak wyjść? → czy w ogóle powinienem to robić?

Pozyskiwanie i Obsługa Trudnych Nieruchomości

Szkolenie praktyczne 27-28-29 listopada Warszawa

To nie jest szkolenie o „okazjach”.
To **warsztat pracy z nieruchomościami**, które mają problemy prawne, finansowe lub ludzkie — i właśnie dlatego wymagają **procedury, decyzji i odpowiedzialności**, a nie schematów.

Podczas kilku intensywnych dni w Warszawie pokazujemy, jak **realnie pracować z trudnymi nieruchomościami od początku do końca**:
od znalezienia tematu, przez analizę i rozmowy z ludźmi, aż po **bezpieczne domknięcie transakcji lub świadome wyjście z inwestycji**.

Z jakimi nieruchomościami pracujemy

Podczas szkolenia zajmujemy się m.in. nieruchomościami:

- komorniczymi i egzekucyjnymi, z upadłości konsumenckich i mas upadłości,
- udziałowymi i współwłasnościami, pospadkowymi i rodzinnymi,
- zadłużonymi i po rozwodach, z nieuregulowaną lub chaotyczną sytuacją prawną.

Nie omawiamy ich katalogowo. Pokazujemy **jak z nimi pracować w praktyce**.

Czym faktycznie będziemy się zajmować

Pozyskiwanie tematów i pierwszy kontakt

- gdzie faktycznie szukać trudnych nieruchomości,
- jak docierać do ludzi, którzy sami nigdy nie wystawią ogłoszenia,
- jak prowadzić pierwszy kontakt, żeby nie zamknąć sobie drogi,
- czego nie obiecywać i czego nie mówić nigdy.

Analiza pod decyzję, nie pod teorię

- czytanie księgi wieczystej pod ryzyko i wyjście,
- zadłużenia, hipoteki, egzekucje – co realnie blokuje, a co nie,
- posiadanie i relacje: kto naprawdę kontroluje nieruchomość,
- szybka selekcja tematów: wchodzę albo odpuszczam.

Konstrukcje transakcyjne i strategie działania

- udziały, współwłasność, spadki – realne strategie przejęcia kontroli lub wyjścia,
- łączenie kilku problemów w jedną logiczną transakcję,
- przewłaszczenie, świadczenie w miejsce wykonania i inne rozwiązania,
- planowanie wariantów A / B / C na różne scenariusze.

Negocjacje bez improwizacji

- rozmowy z dłużnikami, wierzycielami i współwłaścicielami,
- kontakt z komornikami i syndykami,
- prowadzenie rozmów w sytuacjach konfliktowych i emocjonalnych,
- konkretna struktura rozmów zamiast improwizacji.

Umowy, zabezpieczenia i płatności

- umowy jako narzędzie zarządzania ryzykiem,
- zadatek, zaliczka, płatności warunkowe i etapowe,
- gdzie kończy się legalna kreatywność, a zaczynają poważne problemy,
- najczęstsze błędy formalne popełniane przez inwestorów.

Wydanie i domknięcie transakcji

- wydanie nieruchomości jako moment krytyczny,
- zabezpieczenia faktyczne versus formalne,
- sprzedaż całości, sprzedaż udziału, inne formy wyjścia,
- checklisty końcowe: czy temat jest naprawdę zamknięty.

Jak pracujemy podczas szkolenia

- realne case study i dokumentacja z przeprowadzonych spraw,
- analizy faktycznych transakcji, również nietypowych,
- przykłady licytacji i egzekucji z realnymi liczbami,
- pytania uczestników i omawianie ich aktualnych tematów.

To warsztat decyzyjny, nie tylko sucha prezentacja możliwych do zastosowania przepisów.

Społeczność i wsparcie po szkoleniu

Udział w szkoleniu to dopiero początek.

TRZY DNI SZKOLENIA. SPOŁECZNOŚĆ ZOSTAJE.

Po szkoleniu nie zostajesz z segregatorem i numerem telefonu do prowadzącego, który przestaje odpowiadać.

Trafiasz do zamkniętej społeczności MADOM.

To tam pojawiają się prawdziwe KW, problemy, transakcje, pytania, wspólne działania i kolejne spotkania.

Szkolenie kończy się w niedzielę. MADOM nie.

Terminy i zapisy

27-28-29 listopada 2026 r. WARSZAWA Hotel Plaza (ul. Łączyny)

MADOM – JEDEN ORGANIZM, DWA DOŚWIADCZENIA

MADOM nie powstał z jednej biografii. Powstał ze zderzenia dwóch porządków myślenia, które na rynku nieruchomości rzadko idą razem.

Jerzy Sempowicz

Doświadczenie transakcyjne budowane od 1994 roku (pierwszy zakup działki budowlanej). Pierwsza w pełni świadoma i policzona transakcja — w 2003 roku. Pierwsze "trudne" transakcje w 2012 roku.

Od tego momentu rynek stał się obszarem realnych decyzji, a nie teorii. Ponad 100 przeprowadzonych transakcji, realnie bliżej 200, realizowanych wyłącznie na rynku rzeczywistym, w sprawach wymagających pełnej odpowiedzialności decyzyjnej.

Praktyka obejmuje m.in.: spadki i postępowania spadkowe, udziały i współwłasność, konflikty właścicielskie, egzekucje komornicze oraz negocjacje z syndykami. W toku przygotowań również sprawy prowadzone z udziałem zarządców przymusowych oraz kuratorów spadków nieobjętych.

To doświadczenie rynku od środka — tam, gdzie dane są niepełne, ryzyko nie daje się w pełni skwantyfikować, a decyzje mają trwałe skutki prawne i finansowe.

Łukasz Łuczyński

Ekonomista z wykształcenia. Przez 12 lat związany z bankowością Wieloletni szef oddziału Citibank w Jeleniej Górze.

Doświadczenie bankowe obejmuje analizę ryzyka, ocenę zdolności finansowej, pracę na liczbach oraz podejmowanie decyzji w warunkach odpowiedzialności i presji wynikającej z realnych konsekwencji finansowych.

Aktywny praktyk rynku nieruchomości. Na co dzień zajmuje się sprzedażą, wynajmem oraz obsługą transakcji inwestycyjnych, w tym spraw wymagających precyzyjnej oceny ryzyka i tworzeniem nowych modeli inwestycyjnych.

Odpowiada za porządkowanie danych, ocenę opłacalności i filtrowanie ryzyk — tak, aby decyzje inwestycyjne zapadały na podstawie faktów, a nie emocji.

Co ich różni

Jerzy widzi transakcję jako proces życia nieruchomości — od chaosu do domknięcia. Łukasz widzi transakcję jako decyzję finansową — zanim zapadnie, liczby muszą się zgadzać. Jeden wychodzi z praktyki rynku. Drugi z dyscypliny finansowej.

Co ich łączy

Brak zgody na opowieści zamiast faktów. Brak tolerancji dla decyzji opartych na emocjach. Świadomość, że **nie każda transakcja powinna być zrobiona.**

Dlaczego ten duet działa

Bo MADOM nie uczy jak zarobić. **MADOM uczy jak decydować, kiedy ryzyko jest realne, dane są niepełne, a odpowiedzialność zostaje po Twojej stronie.**

MADOM nie jest szkoleniem. Jest narzędziem decyzyjnym. Ale też żywym organizmem, społecznością

Czy nas polecają?

„Jesteście Magikami po prostu.”

„Szkolenie jest naprawdę tak soczyste w tę wiedzę…”

„Jesteście największymi kozakami na rynku, a wiem co mówię, bo byłem już na wielu szkoleniach.”

„W życiu bym nie wpadła na to, że można coś legalnie sprzedać samemu sobie.”

„Niektóre rozwiązania to mistrzostwo świata.”

„Mega szkolenie… każdy znajdzie coś, co może wdrożyć do swojego modelu w inwestycjach.”

Czy wszyscy wychodzą zachwyceni wszystkim? Nie.

I bardzo dobrze.

Jednemu z uczestników przeszkadzała liczba omawianych przypadków. Inny napisał, że jeszcze dzień po szkoleniu miał „karpia na twarzy”.

Pokazujemy obie opinie.

Bo FAKTY, NIE OPOWIEŚCI dotyczy również nas.

==========
==========

==========
==========

==========
==========

Jeszcze raz... Co kupujesz?

3 dni szkolenia stacjonarnego

realne case studies i dokumentacja
analiza KW i ryzyka
konstrukcje transakcyjne
negocjacje
egzekucje / syndycy / udziały / spadki
pytania i przypadki uczestników
materiały szkoleniowe
dostęp do społeczności absolwentów MADOM
wsparcie po szkoleniu

Cena: 8856,00 zł