

Program kursu licencyjnego z pośrednictwa i zarządzania nieruchomościami

Tematy
Zajęcia dla pośredników i zarządców
Podstawy prawa cywilnego w teorii i praktyce. Podstawy prawa rzeczowego w teorii i praktyce. Podstawy prawa zobowiązań w teorii i praktyce. Wybrane zagadnienia z zakresu prawa rodzinnego i spadkowego. Ochrona praw lokatorów. Najem okazjonalny, instytucjonalny. Charakterystyka umowy pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Ustawa o ochronie praw konsumentów, niedozwolone klauzule umowne. Ewidencja gruntów i budynków - kataster nieruchomości w teorii i praktyce. Ochrona danych osobowych RODO, ochrona konsumenta i „pranie brudnych pieniędzy” AML, ustawa o Sygnalistach. Gospodarka mieszkaniowa i prawo spółdzielcze. Wybrane zagadnienia gospodarki nieruchomościami. Podstawy budownictwa i prawa budowlanego. Gospodarka przestrzenna w teorii i praktyce. Doradztwo na rynku nieruchomości. Podstawy marketingu i prezentacji nieruchomości. Zastosowanie AI w pośrednictwie i zarządzaniu nieruchomościami. Praktyczne aspekty badania lokalnego rynku nieruchomości. Źródła informacji o nieruchomościach w praktyce. Notariusz w obrocie nieruchomościami. Podstawy prawa i postępowania administracyjnego. Ekonomiczne podstawy rynku nieruchomości. Ocena ekonomicznej efektywności inwestycji. Przegląd technologii w budownictwie. Eksploatacja nieruchomości. Ocena stanu technicznego obiektu budowlanego w praktyce. Postępowanie restrukturyzacyjne. Postępowanie upadłościowe osób prawnych i fizycznych. Nieruchomość obciążona, postępowanie egzekucyjne a obrót i zarządzanie nieruchomościami. Zasady prowadzenia księgowości w biurach pośrednictwa i zarządzania nieruchomościami. Współpraca z bankami i instytucjami finansowymi pośredników i zarządców nieruchomości w zakresie finansowania. Rola ubezpieczania OC w pracy pośrednika i zarządcy nieruchomości. Praktyczne aspekty architektury i budownictwa w pracy pośrednika i zarządcy nieruchomości. Świadczenia charakterystyki energetycznej w praktyce zarządzania i obrotu nieruchomościami. Home Staging dla pośredników i zarządców jako narzędzie do zwiększania atrakcyjności nieruchomości przy sprzedaży lub wynajmie. Podstawy HR i procedury rekrutacji kandydatów na stanowisko pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcę nieruchomości. Zastosowanie i rola wyceny nieruchomości w pracy pośrednika w obrocie nieruchomościami i zarządcy nieruchomości.
Zajęcia dla zarządców
Wprowadzenie do problematyki zarządzania nieruchomościami mieszkalnymi, komercyjnymi. Umowa o zarządzanie nieruchomościami. Podstawy prawa budowlanego w zarządzaniu. Procedury w zarządzaniu nieruchomościami mieszkalnymi, komercyjnymi. Zarządzanie nieruchomościami mieszkalnymi w teorii i praktyce. Sporządzanie planu zarządzania nieruchomością w teorii i praktyce. Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi w teorii i praktyce. Planowanie przeglądów technicznych i remontów wraz z prowadzeniem książki KOB w teorii i praktyce. Obsługa rachunkowo - księgowa. Programy księgowe dla zarządców nieruchomości. Prawo Energetyczne, efektywność energetyczna, rozliczanie mediów na nieruchomości. Gospodarka finansowa nieruchomości, budżety, wpływy i wydatki z nieruchomości w okresie rocznym i kilkuletnim, dochody, straty. Plany remontów i inwestycji na nieruchomości. Najem jako źródło dochodu dla budżetu nieruchomości. Czynności operacyjne przy prowadzeniu najmu nieruchomości.
Zajęcia dla pośredników
Wprowadzenie do problematyki obrotu nieruchomościami. Procedury w obrocie nieruchomościami. Czynności pośrednictwa przy realizacji różnych rodzajów transakcji wraz z wykazem wymaganych rodzajów dokumentów. Podatki i opłaty związane z nieruchomościami oraz zabezpieczenia finansowe i prawne w obrocie nieruchomościami. Praktyka wykonywania usług pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Obsługa rynku pierwotnego, realizacje inwestycji deweloperskich. Praktyczne aspekty posługiwania się programami komputerowymi oraz korzystania z portali i wyszukiwarek nieruchomościowych. Systemy wielokrotnego oferowania ofert nieruchomości MLS. Rola Internetu w pracy pośrednika. Reklama w social mediach. Graficzna obróbka zdjęć ofert nieruchomości. Ćwiczenia z zakresu fotografii, dobre i złe zdjęcia, opisy ofert. Ścieżka klienta poszukującego oraz profesjonalne przygotowanie ofert nieruchomości.
Kurs - Pośrednik w obrocie nieruchomościami – 72 godziny
Kurs - Zarządca nieruchomości – 72 godziny
Kurs łączony - Pośrednik – Zarządca – 90 godzin