



# ŚWIĘTOKRZYSKIE STOWARZYSZENIE POŚREDNIKÓW W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI

ul. Wesoła 27 lok. 13, Kielce

e-mail: [sekretariat@swietokrzyscyposrednicy.pl](mailto:sekretariat@swietokrzyscyposrednicy.pl)

## Program edukacyjny POŚREDNIK W OBROTCIE NIERUCHOMOŚCIAMI 60 godzin edukacyjnych

### Program ogólny:

| Lp.        | Lp.  | Tematyka wykładu   | Liczba godzin            |
|------------|--|--|--------------------------|
| <b>I</b>   | <b>DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA - PROMOWANIE PROFESJONALIZMU</b> |  | <b>5<br/>(4w + 1ćw)</b>  |
|            | 1.   | Podstawy prawne wykonywania zawodu pośrednika w Polsce   | <b>3</b>                 |
|            | 2.   | Czynności pośrednictwa, obowiązki i zakres odpowiedzialności pośrednika  |                          |
|            | 3.   | Zasady wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami w krajach Unii Europejskiej i innych krajach świata                    |                          |
|            | 4.   | Etyka wykonywania zawodu   | <b>2</b>                 |
|            | 5.   | Doskonalenie zawodowe  |                          |
| <b>II</b>  | <b>RELACJE Z KLIENTAMI</b>                               |  | <b>5<br/>(3w + 3ćw)</b>  |
|            | 1.   | Poszukiwanie potencjalnych klientów  | <b>2</b>                 |
|            | 2.   | Określenie potrzeb i wymagań klienta popytowego i podażowego   |                          |
|            | 3.   | Uzgodnienie warunków współpracy pośrednika z klientem  |                          |
|            | 4.   | Komunikacja z klientem i zdolności sprzedażowe   |                          |
|            | 5.   | Budowanie relacji z klientem   | <b>2</b>                 |
|            | 6.   | Badanie rynku  |                          |
|            | 7.   | Udzielanie informacji klientom   | <b>1</b>                 |
|            | 8.   | Doradztwo w zakresie rynku nieruchomości   |                          |
| <b>III</b> | <b>REALIZACJA UMÓW Z KLIENTAMI</b>                       |  | <b>6<br/>(5w+1ćw)</b>    |
|            | 1.   | Swoboda umów i jej ograniczenia  | <b>1</b>                 |
|            | 2.   | Konstruowanie i zawarcie umowy pośrednictwa  | <b>3</b>                 |
|            | 3.   | Realizacja zobowiązań umownych   | <b>1</b>                 |
|            | 4.   | Ochrona danych osobowych   | <b>1</b>                 |
| <b>IV</b>  | <b>USTALANIE STANU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI</b>            |  | <b>12<br/>(6w + 6ćw)</b> |
|            | 1.   | Podstawowe pojęcia i prawa do nieruchomości występujące na rynku. Ustalanie stanu nieruchomości na podstawie różnych źródeł informacji | <b>3</b>                 |
|            | 2.   | Ustalanie stanu prawnego nieruchomości wg księgi wieczystej  | <b>2</b>                 |
|            | 3.   | Ustalanie stanu nieruchomości wg ewidencji gruntów i budynków  | <b>2</b>                 |
|            | 4.   | Ustalanie przeznaczenia nieruchomości  | <b>2</b>                 |
|            | 5.   | Pozyskiwanie informacji o nieruchomości z innych źródeł  | <b>1</b>                 |
|            | 6.   | Porównanie stanu nieruchomości ustalonego na podstawie dokumentów ze stanem rzeczywistym   |                          |
|            | 7.   | Obciążenia nieruchomości i uwarunkowania obrotu  | <b>2</b>                 |
| <b>V</b>   | <b>DOKUMENTACJA TECHNICZNA NIERUCHOMOŚCI</b>             |  | <b>8<br/>(4w + 4ćw)</b>  |
|            | 1.   | Zasady wykonywania pomiaru i opisu nieruchomości   | <b>2</b>                 |
|            | 2.   | Techniczna ocena nieruchomości   | <b>2</b>                 |
|            | 3.   | Pozyskiwanie i ocena dokumentów technicznych dotyczących nieruchomości oraz ich weryfikacja  | <b>2</b>                 |
|            | 4.   | Specyfika obsługi rynku pierwotnego  | <b>2</b>                 |

|              |                                |   |                              |
|--------------|--------------------------------|---|------------------------------|
| <b>VI</b>    | <b>MARKETING NIERUCHOMOŚCI</b> |   | <b>4</b><br><b>(4w +3ćw)</b> |
|              | 1.                             | Podstawy marketingu nieruchomości   | <b>2</b>                     |
|              | 2.                             | Wykorzystanie reklamy nieruchomości w strategii marketingowej firmy   |                              |
|              | 3.                             | Plan marketingowy   |                              |
|              | 4.                             | Poszukiwanie potencjalnych nabywców lub najemców  | <b>2</b>                     |
|              | 5.                             | Poszukiwanie ofert wg potrzeb klienta   |                              |
|              | 6.                             | Prezentacja nieruchomości   |                              |
| <b>VII</b>   | <b>ORGANIZACJA TRANSAKCJI</b>  |   | <b>17</b><br><b>(7w+5ćw)</b> |
|              | 1.                             | Prowadzenie negocjacji  | <b>2</b>                     |
|              | 2.                             | Organizacja transakcji sprzedaży nieruchomości  | <b>7</b>                     |
|              | 3.                             | Organizacja transakcji najmu nieruchomości  | <b>6</b>                     |
|              | 4.                             | Finansowanie transakcji dotyczących nieruchomości   | <b>2</b>                     |
| <b>VIII</b>  | <b>ZARZĄDZANIE BIUREM</b>      |   | <b>3</b>                     |
|              | 1.                             | Prawne i praktyczne aspekty działania przedsiębiorcy i jego obowiązki   | <b>1</b>                     |
|              | 2.                             | Podatkowe, finansowe i rachunkowe obowiązki przedsiębiorcy prowadzącego biuro pośrednictwa w obrocie nieruchomościami | <b>1</b>                     |
|              | 3.                             | Biznesowe aspekty prowadzenia biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami   |                              |
|              | 4.                             | Rozwój biura pośrednictwa w obrocie nieruchomościami  | <b>1</b>                     |
|              | 5.                             | Zarządzanie jakością  |                              |
|              | 6.                             | Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi  |                              |
| <b>RAZEM</b> |                                | <b>60 godz. eduk.</b><br><b>(37 godz. wykładów,</b><br><b>23 godz. ćwiczeń)</b>                                       |                              |

---