

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo na rynku nieruchomości, PG_00155781						
Kierunek studiów	Zarządzanie (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2024 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu			2026/2027	
Poziom kształcenia	I stopnia - licencjackie		Grupa zajęć			Grupa zajęć fakultatywnych Grupa zajęć powiązanych z prowadzonymi badaniami naukowymi w dziedzinie nauki związanej z kierunkiem - profil ogólnoakademicki	
Forma studiów	niestacjonarne		Sposób realizacji			na uczelni	
Rok studiów	3		Język wykładowy			polski	
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS			8.0	
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia			egzamin	
Jednostka prowadząca	Wydział Zarządzania -> Katedra Inwestycji i Nieruchomości						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr hab. Dariusz Trojanowski				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	20.0	20.0	12.0	0.0	0.0	52
	W tym liczba godzin zajęć na odległość: 0.0						
Aktywność studenta i liczba godzin pracy	Aktywność studenta	Udział w zajęciach dydaktycznych, objętych planem studiów		Udział w konsultacjach		Praca własna studenta	RAZEM
	Liczba godzin pracy studenta	52		49.0		99.0	200
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przygotowanie do wykonywania zawodów związanych z gospodarką nieruchomościami oraz zaznajomienie z podstawowym zakresem prawa regulującym rynek nieruchomości.						

Efekty uczenia się przedmiotu	Effekt kierunkowy	Effekt z przedmiotu	Sposób weryfikacji i oceny efektu
	[ZARZL3_U04] Potrafi zastosować zdobytą wiedzę z nauk o zarządzaniu i jakości w praktyce zawodowej.	Potrafi zastosować zdobytą wiedzę z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, w tym zarządzania transakcjami, współpracy z klientami i innymi pośrednikami, oraz standardów jakości usług, w praktyce zawodowej na rynku nieruchomości.	[SU5] realizacja zadania problemowego [SU8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZARZL3_U08] W sposób poprawny posługuje się terminologią z dziedziny nauk społecznych, a zwłaszcza z dyscypliny nauk o zarządzaniu i jakości, jasno i komunikatywnie wyraża swój punkt widzenia.	Poprawnie posługuje się terminologią z zakresu pośrednictwa w obrocie nieruchomościami, wyraża swoje opinie jasno i komunikatywnie, łącząc wiedzę z zakresu urbanistyki, architektury, marketingu i doradztwa na rynku nieruchomości.	[SU1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SU5] realizacja zadania problemowego
	[ZARZL3_K01] Ma świadomość deprecjacji wiedzy w czasie i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie i pogłębiania wiedzy zarówno w trybie akademickim jak również pozaakademickim.	Ma świadomość deprecjacji wiedzy w czasie i rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie oraz ciągłego pogłębiania wiedzy, zarówno w trybie akademickim, jak i pozaakademickim, w celu skutecznego doradztwa na rynku nieruchomości.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta
	[ZARZL3_W03] Ma zaawansowaną wiedzę o formach organizacyjno-prawnych tworzenia i funkcjonowania przedsiębiorstw i rozwoju różnych form indywidualnej przedsiębiorczości w Polsce, zna i rozumie pojęcia prawne, zasady, normy i przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych.	Ma zaawansowaną wiedzę na temat form organizacyjno-prawnych działalności na rynku nieruchomości w Polsce, zna i rozumie pojęcia prawne, zasady, normy i przepisy prawa regulujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych w sektorze nieruchomości oraz rozwój różnych form indywidualnej przedsiębiorczości w tej branży.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[ZARZL3_W14] Ma uporządkowaną wiedzę szczegółową z zakresu wybranej specjalności na kierunku zarządzanie.	Ma uporządkowaną wiedzę szczegółową z zakresu doradztwa na rynku nieruchomości, w tym pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.	[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny [SW1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja
	[ZARZL3_U02] Potrafi poprawnie posługiwać się podstawowymi aktami prawnymi regulującymi sferę organizacji formalno-prawnej zakładania i funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce.	Potrafi poprawnie posługiwać się podstawowymi aktami prawnymi regulującymi rynek nieruchomości, w tym w zakresie doradztwa i obsługi transakcji na rynku nieruchomości w Polsce.	[SU5] realizacja zadania problemowego
	[ZARZL3_K02] Ma świadomość konieczności uzupełniania i poszerzania zdobytej wiedzy i umiejętności, stara się interdyscyplinarnie łączyć wiedzę z różnych dziedzin oraz dyscyplin nauki.	Ma świadomość konieczności uzupełniania i poszerzania zdobytej wiedzy i umiejętności w zakresie doradztwa na rynku nieruchomości, a także stara się interdyscyplinarnie łączyć wiedzę z różnych dziedzin, takich jak prawo, ekonomia, zarządzanie i architektura.	[SK1] wypowiedź ustna/rozmowa/ dyskusja [SK8] obserwacja samodzielnej lub zespołowej pracy studenta

Treści przedmiotu	I. Zasady obrotu nieruchomościami Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami wybrane zagadnienia. Istota i cele obrotu nieruchomościami. Prawa i obowiązki pośrednika w obrocie nieruchomościami. Status prawny pośrednika w obrocie nieruchomościami. Definicja pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz działalności zawodowej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Zakres czynności zawodowych pośrednika w obrocie nieruchomościami. Formy wykonywania działalności zawodowej. Doskonalenie kwalifikacji zawodowych przez pośrednika w obrocie nieruchomościami. Odpowiedzialność zawodowa, cywilna i karna pośrednika w obrocie nieruchomościami. Organizacje zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami. Definicja organizacji zawodowej. Uprawnienia organizacji zawodowych. Zasady etyki w biznesie i etyka zawodowa w pośrednictwie w obrocie nieruchomościami. Rola etyki we współczesnych relacjach gospodarczych. Specyfika etyczno-moralna usługi pośrednictwa. Wprowadzenie do problematyki obrotu nieruchomościami. Istota i cele obrotu nieruchomościami. Współczesne koncepcje obrotu nieruchomościami. Uczestnicy procesu obrotu nieruchomościami. Procedury w obrocie nieruchomościami. Pozyskiwanie nieruchomości do transakcji. Pozyskiwanie osób zainteresowanych transakcją. Tworzenie baz danych o nieruchomościach. Współpraca z innymi pośrednikami w obrocie nieruchomościami.
-------------------	---

II. Źródła informacji o nieruchomościach

Sądy wieczystoksięgowe, księgi wieczyste

Postępowanie wieczystoksięgowe

Treść ksiąg wieczystych

Zasady wieczystoksięgowe

Wpisy deklaratoryjne i konstytutywne

Odpisy z ksiąg wieczystych

Kataster nieruchomości (ewidencja gruntów i budynków). Powiązanie między katastrem nieruchomości a księgami wieczystymi

Akty notarialne oraz inne dokumenty będące podstawą wpisu do ksiąg wieczystych oraz do rejestrów wchodzących w skład operatu katastralnego

Pojęcie granicy nieruchomości gruntowej i pozyskiwanie danych o jej przebiegu w celu opisu przedmiotu wyceny

Ewidencja sieci uzbrojenia terenu oraz mapa zasadnicza

Analizy (raporty, oceny) wpływu czynników środowiskowych na nieruchomość

Mapy tematyczne

Inne źródła informacji o nieruchomościach

III. Zagadnienie praktyczne

Urbanistyka i architektura wybrane zagadnienia.

Podstawy urbanistyki.

Podstawy architektury.

Przygotowanie biznes planu dla biura obrotu/doradztwa na rynku nieruchomości.

Przygotowanie nieruchomości do obrotu flippowanie.

Marketing na rynku nieruchomości.

Podstawy tworzenia stron internetowych.

	Doradztwo na rynku nieruchomości.		
	IV. Rola rzeczoznawcy majątkowego w doradztwie na rynku nieruchomości		
	Zakres tematyczny opracowań i ekspertyz		
	Treść i forma opracowań i ekspertyz		
	Obszar i zakres działalności w ramach doradztwa na rynku nieruchomości		
	Sztuka prezentacji, argumentacji i mediacji, metody i narzędzia pracy w ramach doradztwa na rynku nieruchomości		
	Audyt nieruchomości (due diligence)		
	Rynek nieruchomości jako przedmiot doradztwa		
	Przykłady ekspertyz, opracowań i doradztwa		
Wymagania wstępne i dodatkowe	Znajomość podstawowych zagadnień związanych z gospodarką nieruchomościami.		
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	egzamin	51.0%	50.0%
	projekt	51.0%	25.0%
	projekt	51.0%	25.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur	1. Doganowski R., Obrót nieruchomościami w teorii i praktyce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012. Rozdział: 4, 5, 8, 9, 16 2. Foryś I., Obrót nieruchomościami, Wyd. Poltext, Warszawa 2009, rozdział 7 3. Karpiński W., Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami - tworzenie i doskonalenie warsztatu pracy, Wydanie: 3, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 89-122, 221-256.	
	Uzupełniająca lista lektur	1. Białopiotrowicz G., Psychologia sprzedaży nieruchomości, Poltext, Warszawa 2010. 2. Brzeziński Z. (red.), Pośrednik na rynku nieruchomości, (wyd. II zaktualizowane i uzupełnione), Wyd. Poltext, Warszawa 2008. 3. Kucharska Stasiak E., Nieruchomość w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006. 4. Brzeski W.J. i inni (red). Nieruchomości w Polsce, pośrednictwo i zarządzanie, kompendium, Europejski Instytut Nieruchomości, Warszawa-Kraków 2008. 5. Nawrocka Ewelina: Analiza realizacji zakładanych kierunków rozwoju obsługi rynku nieruchomości w Polsce, Zarządzanie i Finanse, Uniwersytet Gdański, vol. 12, nr 4, 2014, s. 297-321. 1. Wojewnik-Filipkowska Anna, Koszarek-Cyra Aleksandra, W: Współczesne wyzwania gospodarowania nieruchomościami / Marona Bartłomiej, Głuszak Michał (red.), 2022, Warszawa, Difin, s.95-129.	
	Adresy eZasobów	Adresy na platformie eNauczanie:	
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania			
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy		