

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo na rynku nieruchomości, PG_00178232						
Kierunek studiów	Zarządzanie (O)						
Data rozpoczęcia studiów	październik 2025 r.		Rok akademicki realizacji przedmiotu		2027/2028		
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	stacjonarne		Sposób realizacji		na uczelni		
Rok studiów	3		Język wykładowy		polski		
Semestr studiów	5		Liczba punktów ECTS		7.0		
Profil kształcenia	ogólnoakademicki		Forma zaliczenia		egzamin		
Jednostka prowadząca	Rektor -> Wydział Zarządzania -> Katedra Inwestycji i Nieruchomości						
Imię i nazwisko wykładowcy (wykładowców)	Odpowiedzialny za przedmiot		dr Ewelina Nawrocka				
	Prowadzący zajęcia z przedmiotu						
Formy zajęć	Forma zajęć	Wykład	Ćwiczenia	Laboratorium	Projekt	Seminarium	RAZEM
	Liczba godzin zajęć	30.0	30.0	15.0	0.0	0.0	75
	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	75		4.0		96.0	175
Cel przedmiotu	Celem zajęć jest przygotowanie studentów do wykonywania zawodów związanych z doradztwem na rynku nieruchomości, pośrednictwem w obrocie nieruchomościami i wyceny nieruchomości.						
Efekty uczenia się przedmiotu	Efekt kierunkowy		Efekt z przedmiotu		Sposób weryfikacji i oceny efektu		
	[ZARZL3_W06] Student w zaawansowanym stopniu zna i rozumie zasady racjonalnego podejmowania decyzji w odniesieniu do poszczególnych zasobów, obszarów funkcjonalnych w organizacji, procesów oraz poziomów zarządzania.		Student wyjaśnia zasady racjonalnego podejmowania decyzji w gospodarowaniu nieruchomościami, wykorzystując dostępne źródła informacji i dane rynkowe.		[SW4] test/egzamin - ustny lub pisemny		
	[ZARZL3_U04] Student potrafi poprawnie wybrać oraz właściwie stosować metody i narzędzia z zakresu nauk o zarządzaniu i jakości oraz ekonomii i finansów - na potrzeby procesów decyzyjnych.		Student poprawnie wykorzystuje narzędzia do analizy informacji przestrzennych, prawnych i rynkowych w procesie podejmowania decyzji dotyczących gospodarowania nieruchomościami.		[SU5] realizacja zadania problemowego		

Treści przedmiotu	I. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (wykład 30 h)		
	1. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami - wybrane zagadnienia. 2. Istota i cele obrotu nieruchomościami. 3. Prawa i obowiązki pośrednika w obrocie nieruchomościami. 4. Status prawny pośrednika w obrocie nieruchomościami 5. Definicja pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz działalności zawodowej w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. 6. Zakres czynności zawodowych pośrednika w obrocie nieruchomościami. 7. Formy wykonywania działalności zawodowej. 8. Doskonalenie kwalifikacji zawodowych przez pośrednika w obrocie nieruchomościami. 9. Odpowiedzialność zawodowa, cywilna i karna pośrednika w obrocie nieruchomościami. 10. Organizacje zawodowe pośredników w obrocie nieruchomościami. 11. Definicja organizacji zawodowej. 12. Uprawnienia organizacji zawodowych. 13. Zasady etyki w biznesie i etyka zawodowa w pośrednictwie w obrocie nieruchomościami. 14. Rola etyki we współczesnych relacjach gospodarczych. 15. Specyfika etyczno-moralna usługi pośrednictwa. 16. Wprowadzenie do problematyki obrotu nieruchomościami. 17. Istota i cele obrotu nieruchomościami. 18. Współczesne koncepcje obrotu nieruchomościami. 19. Uczestnicy procesu obrotu nieruchomościami. 20. Procedury w obrocie nieruchomościami. 21. Pozyskiwanie nieruchomości do transakcji. 22. Pozyskiwanie osób zainteresowanych transakcją. 23. Tworzenie baz danych o nieruchomościach.		
	II. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (ćwiczenia 30 h)		
	1. Rola pośrednika na współczesnym rynku nieruchomości. 2. Status prawny, prawa, obowiązki i zakres czynności pośrednika. 3. Umowa pośrednictwa. 4. Doskonalenie kwalifikacji i rola organizacji zawodowych. 5. Standardy współpracy z klientami. 6. Zasady etyki zawodowej - konflikt interesów, rzetelność reklamy, transparentność prowizji. 7. Uczestnicy procesu obrotu nieruchomościami. 8. Procedury w obrocie nieruchomościami. 9. Dokumenty niezbędne w transakcjach sprzedaży i najmu nieruchomości. 10. Weryfikacja nieruchomości przed przyjęciem oferty. 11. Bezpieczeństwo prawne transakcji - RODO, AML, identyfikacja klienta. 12. Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży lub najmu. 13. Fotografia, home staging, wideo i spacer wirtualne w prezentacji nieruchomości. 14. Marketing nieruchomości - portale, social media, opis oferty, kampanie płatne i analiza skuteczności. 15. Narzędzia AI w obrocie nieruchomościami - zastosowania, ograniczenia i ryzyka etyczne. 16. Współpraca z innymi pośrednikami w obrocie nieruchomościami.		
III. Źródła informacji o nieruchomościach w doradztwie (laboratorium komputerowe 15 h)			
1. Rynek nieruchomości jako przedmiot doradztwa 2. Analiza koniunktury rynku nieruchomości 3. Audyt nieruchomości (due diligence): źródła informacji o stanie prawnym, , przeznaczeniu, uzbrojeniu, identyfikacja praw związanych z nieruchomością oraz ryzyk w celu wyboru i rekomendacji nieruchomości do zakupu. 4. Analiza różnych kategorii cen nieruchomości. Przegląd zawartości aktu notarialnego stanowiącego dowód rynkowy zawartej transakcji. 5. Analizy (raporty, oceny) wpływu czynników środowiskowych na nieruchomość 6. Wykorzystanie warstw tematycznych w Geoportalu Krajowym i innych serwisach do gromadzenia informacji o nieruchomościach. 7. Analiza rynku nieruchomości komercyjnych w oparciu o raporty branżowe.			
Wymagania wstępne i dodatkowe			
Sposoby i kryteria oceniania osiągniętych efektów uczenia się	Sposób oceniania (składowe)	Próg zaliczeniowy	Składowa oceny końcowej
	Egzamin pisemny	51.0%	50.0%
	Realizacja zadania problemowego	51.0%	50.0%
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. 6. Wojewnik-Filipkowska Anna, Koszarek-Cyra Aleksandra, W: Współczesne wyzwania gospodarowania nieruchomościami / Marona Bartłomiej, Głuszak Michał (red.), 2022, Warszawa, Difin, s.95-129.
	Adresy eZasobów	Podstawowe https://libra.ibuk.pl/reader/lokalny-rynek-najmu-mieszkan-anna-gorska-anna-mazurczak-261154 - Górska A., Mazurczak A., Strączkowsk Ł., Lokalny rynek najmu mieszkań, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań 2021, (Dostęp w Ibuk Libra)
Przykładowe zagadnienia/ przykładowe pytania/ realizowane zadania	Przykładowe zagadnienia teoretyczne: - Omów znaczenie raportów branżowych i analiz środowiskowych w kontekście planowania inwestycji na rynku nieruchomości. - Opisz podstawowe elementy, jakie powinny znaleźć się w bazie danych nieruchomości przeznaczonych do obrotu. - Wyjaśnij podstawowe zadania pośrednika w obrocie nieruchomościami oraz jego odpowiedzialność zawodową. - Przedstaw obszary działalności rzeczoznawcy majątkowego w kontekście doradztwa. Przykładowe zagadnienia praktyczne: - Skorzystaj z Geoportalu Krajowego, rejestru EGiB oraz wybranego serwisu mapowego, aby pozyskać: - numer działki i obręb ewidencyjny, - powierzchnię i granice działki, - klasyfikację użytków, - uzbrojenie terenu, - dostępność do dróg publicznych, - strefę ochrony środowiskowej (jeśli dotyczy). - Na podstawie dostępnych danych rynkowych (raporty, portale ogłoszeniowe, publikacje branżowe): - scharakteryzuj sytuację na lokalnym rynku nieruchomości (popyt, podaż, ceny), - wskaż potencjalne możliwości wykorzystania nieruchomości (mieszkalne, usługowe, inwestycyjne), - sformułuj rekomendację dla klienta właściciela nieruchomości w zakresie sprzedaży, dzierżawy, lub zmiany sposobu użytkowania.	
Praktyki zawodowe w ramach przedmiotu	Nie dotyczy	

Dokument wygenerowany elektronicznie. Nie wymaga pieczęci ani podpisu.