

Karta przedmiotu

Nazwa i kod przedmiotu	Doradztwo na rynku nieruchomości, PG_00178444						
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	niestacjonarne		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	16.0	16.0	8.0	0.0	0.0	40
	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	40		2.0		133.0	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) - 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. II. Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami (ćwiczenia 30 h) - Rola pośrednika na współczesnym rynku nieruchomości. - Status prawny, prawa, obowiązki i zakres czynności pośrednika. - Umowa pośrednictwa. - Doskonalenie kwalifikacji i rola organizacji zawodowych. - Standardy współpracy z klientami. - Zasady etyki zawodowej - konflikt interesów, rzetelność reklamy, transparentność prowizji. - Uczestnicy procesu obrotu nieruchomościami. - Procedury w obrocie nieruchomościami. - Dokumenty niezbędne w transakcjach sprzedaży i najmu nieruchomości. - Weryfikacja nieruchomości przed przyjęciem oferty. - Bezpieczeństwo prawne transakcji - RODO, AML, identyfikacja klienta. - Przygotowanie nieruchomości do sprzedaży lub najmu. - Fotografia, home staging, wideo i spacerzy wirtualne w prezentacji nieruchomości. - Marketing nieruchomości - portale, social media, opis oferty, kampanie płatne i analiza skuteczności. - Narzędzia AI w obrocie nieruchomościami - zastosowania, ograniczenia i ryzyka etyczne. - Współpraca z innymi pośrednikami w obrocie nieruchomościami. III. Źródła informacji o nieruchomościach w doradztwie (laboratorium komputerowe 15 h) - Rynek nieruchomości jako przedmiot doradztwa - Analiza koniunktury rynku nieruchomości - 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. - Analiza różnych kategorii cen nieruchomości. Przegląd zawartości aktu notarialnego stanowiącego dowód rynkowy zawartej transakcji. - Analizy (raporty, oceny) wpływu czynników środowiskowych na nieruchomość - Wykorzystanie warstw tematycznych w Geoportalu Krajowym i innych serwisach do gromadzenia informacji o nieruchomościach. - 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
	Realizacja zadania problemowego	51.0%	50.0%
	Egzamin pisemny	51.0%	50.0%
Zalecana lista lektur	Podstawowa lista lektur - Doganowski R., Obrót nieruchomościami w teorii i praktyce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012. Rozdział: 4, 5, 8, 9,16. - Foryś I., Obrót nieruchomościami, Wyd. Poltext, Warszawa 2009, rozdział 7. - 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 - Górską A., Mazurczak A., Strączkowski 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.