



Doradztwo na rynku nieruchomości  
Karta opisu przedmiotu

**Informacje podstawowe**

<p><b>Kierunek studiów</b> Gospodarka przestrzenna</p> <p><b>Specjalność</b> rynek nieruchomości</p> <p><b>Jednostka organizacyjna</b> Wydział Gospodarki Przestrzennej i Architektury Krajobrazu</p> <p><b>Poziom studiów</b> studia drugiego stopnia (magister inżynier)</p> <p><b>Forma studiów</b> stacjonarne</p> <p><b>Profil studiów</b> ogólnoakademicki</p>	<p><b>Cykl kształcenia</b> 2021/22</p> <p><b>Kod przedmiotu</b> WIKSiGIGPRNS.MI2C.0517.21</p> <p><b>Języki wykładowe</b> polski</p> <p><b>Obligatoryjność</b> Fakultatywny</p> <p><b>Blok zajęciowy</b> Przedmioty specjalnościowe</p> <p><b>Dyscypliny</b> Geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna</p> <p><b>Przedmiot powiązany z badaniami naukowymi</b> Tak</p> <p><b>Przedmiot kształtujący umiejętności praktyczne</b> Nie</p>	
<p><b>Nauczyciel akademicki odpowiedzialny za przedmiot</b></p>	<p>Alina Kulczyk-Dynowska</p>	
<p><b>Pozostali prowadzący</b></p>	<p>Alina Kulczyk-Dynowska, Agnieszka Stacherzak, Jakub Szczepański</p>	
<p><b>Okres</b> Semestr 2</p>	<p><b>Forma zaliczenia</b> Zaliczenie na ocenę</p> <p><b>Forma prowadzenia i godziny zajęć</b> Wykład: 15 Ćwiczenia projektowe: 30</p>	<p><b>Liczba punktów ECTS</b> 3.0</p>

## Cele kształcenia dla przedmiotu

C1	Dotyczy identyfikacji potrzeb klienta rynku nieruchomości - zarówno klienta pośrednika, zarządcy i doradcy. Przedstawia zagadnienie inwestowania na rynku nieruchomości. Przekazuje wiedzę z zakresu negocjacji i nawiązywania współpracy.
----	--

## Efekty uczenia się dla przedmiotu

Kod	Efekty uczenia się w zakresie	Kierunkowe efekty uczenia się	Metody weryfikacji
<b>Wiedzy - Student zna i rozumie:</b>			
W1	Zna istotę i cele wyceny nieruchomości; podejścia, metody i techniki wyceny nieruchomości w Polsce. Zna techniki prowadzenia negocjacji, zasady skutecznego porozumiewania się. Zna metody i narzędzia pracy doradcy; zna możliwości doradztwa na rynku nieruchomości	GP_P7S_WG08, GP_P7S_WG09	Zaliczenie pisemne, Kolokwium
<b>Umiejętności - Student potrafi:</b>			
U1	Umie zastosować poznane metody i narzędzia w procesie inwestowania na rynku nieruchomości. Potrafi nawiązać współpracę z przedstawicielami innych zawodów w zakresie gospodarki nieruchomościami. Umie wykorzystać wiedzę o zachowaniach ludzkich w kontaktach z klientami oraz poznane techniki prowadzenia negocjacji w działalności zawodowej. Ma pogłębioną wiedzę o procesach zmian wybranych struktur oraz zna rządzące tymi zmianami prawidłowości. Umie wykonać analizę finansową.	GP_P7S_UK09, GP_P7S_UW08	Prezentacja
<b>Kompetencji społecznych - Student jest gotów do:</b>			
K1	Rozumie potrzebę i potrafi uzupełniać i doskonalić nabytą wiedzę i umiejętności. Prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywanym zawodem	GP_P7S_KO02, GP_P7S_KR06	Aktywność na zajęciach

## Bilans punktów ECTS

Forma aktywności studenta	Średnia liczba godzin* przeznaczonych na zrealizowane aktywności
Wykład	15
Ćwiczenia projektowe	30
Przygotowanie do zajęć	5
Przygotowanie prezentacji/referatu	10
Przygotowanie do egzaminu/zaliczenia	10
Konsultacje	20

<b>Łączny nakład pracy studenta</b>	<b>Liczba godzin</b> 90	<b>ECTS</b> 3.0
<b>Zajęcia z bezpośrednim udziałem nauczyciela</b>	<b>Liczba godzin</b> 65	<b>ECTS</b> 2.3
<b>Nakład pracy związany z zajęciami o charakterze praktycznym</b>	<b>Liczba godzin</b> 30	<b>ECTS</b> 1.0

\* godzina (lekcyjna) oznacza 45 minut

## Treści programowe

Lp.	Treści programowe	Formy prowadzenia zajęć
1.	Wybrane zagadnienia z wyceny nieruchomości. Wykorzystanie wiedzy o zachowaniach ludzkich w kontaktach z klientami. Techniki prowadzenia negocjacji. Skuteczne porozumiewanie się. Zachowanie asertywne. Wizerunek. Konflikt. Umiejętność przekonywania. Metody i narzędzia pracy doradcy. Rynek nieruchomości jako przedmiot doradztwa. Rola marketingu terytorialnego na rynku nieruchomości. Przykłady ekspertyz, opracowań i doradztwa. Aktualna sytuacja na rynku nieruchomości.	Wykład
2.	Ćwiczenie 1. Zagadnienia organizacyjne. Ustalenie potrzeb klienta. Budowa kwestionariusza pytań. Warianty dla różnych klientów. Dyskusja. Wypracowanie konsensusu. Praca w sekcjach. (4 godz.) Ćwiczenie 2. Przygotowanie prezentacji lokalu mieszkalnego oraz usługowego w celu zbycia. Wskazanie wad i zalet lokalu. Przedstawienie możliwości rozwoju nieruchomości. Praca w sekcjach. (4 godz.) Ćwiczenie 3. Propozycja dla określonego inwestora dysponującego zadaniem kapitałem. Krytyczna ocena ofert funkcjonujących na zadany rynek nieruchomości. Analiza możliwości inwestycyjnych nieruchomości. Praca w sekcjach. (4 godz.) Ćwiczenie 4. Wprowadzenie opracowywanej nieruchomości na rynek. Przygotowanie oferty. Praca w sekcjach. (3 godz.)	Ćwiczenia projektowe

## Informacje rozszerzone

### Metody nauczania:

Praca w grupie, Wykład, Ćwiczenia, blended learning, Część zajęć on-line

Aktywności	Metody zaliczenia	Udział procentowy w ocenie łącznej przedmiotu
Wykład	Zaliczenie pisemne	50%
Ćwiczenia projektowe	Aktywność na zajęciach, Prezentacja, Kolokwium	50%

### Dodatkowy opis

Część wykładów/ćwiczeń w formie on-line

## Literatura

### Obowiązkowa

1. „Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce”, Artur Trzebiński, Wojciech Orzechowski, Anna Szelągowska, CeDeWu, 2018.
2. "Ekonomiczny wymiar nieruchomości" Ewa Kucharska-Stasiak. - Warszawa: Wyd. Naukowe PWN, 2016.
3. „Psychologia sprzedaży nieruchomości”, Grażyna Białopiotrowicz. - Warszawa : Wyd. Poltext, 2010.

### Dodatkowa

1. „Docenić konflikt: od walki i manipulacji do współpracy”, Wojciech Haman, Jerzy Gut. - Wyd. 3 rozszerz. - Gliwice: Helion; Warszawa; Kontrakt OSH, 2008.
2. „Finansowanie nieruchomości w teorii i praktyce”, Artur Trzebiński, Wojciech Orzechowski, Anna Szelągowska, CeDeWu, 2018
3. Kulczyk-Dynowska A., Kempa O., Wużyńska B., 2017, Wpływ ustaleń miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego na wartość nieruchomości, [w:] M. Trojanek, I. Rącka (red.), Nieruchomość w przestrzeni 3, Monografie Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Kaliszu, Wyd. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Kaliszu, Kalisz, s. 337-350.; ISBN 978-83-65872-05-0;
4. Kulczyk-Dynowska A., Kempa O., Piechota M., 2017, Wybrane aspekty rynku nieruchomości miast Lubin, Ostrowiec Świętokrzyski oraz Ostrów Lubelski, [w:] Problemy Rynku Nieruchomości, Biuletyn Stowarzyszenia Rzeczoznawców Majątkowych Województwa Wielkopolskiego, nr 1-2/2007 (47-48), s. 144-147; ISSN 1731-1829
5. Kulczyk-Dynowska A., 2017, Nieruchomości mieszkalne w dolnośląskich miastach na prawach powiatu - wybrane aspekty, [w:] Iwankiewicz-Rak B., Raftowicz-Filipkiewicz M., Przybyła K. (red.), Społeczne gospodarowanie, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 492, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, s. 28-36 DOI: 10.15611/pn.2017.492.03; ISSN 1899-3192; e-ISSN 2392-0041; ISBN 978-83-7695-622-0;
6. Kulczyk-Dynowska A., Przybyła K., 2020, Residential real estate in the municipalities linked with Polish national parks, Eurasian Economic Perspectives pp 3-16, EBES Berlin 2018, Part of the Eurasian Studies in Business and Economics book series (EBES, volume 12/1), [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-35040-6\\_1](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-35040-6_1)

## Kierunkowe efekty uczenia się

Kod	Treść
GP_P7S_KO02	Absolwent jest gotów do działania i myślenia w sposób przedsiębiorczy oraz kreowania przestrzeni biznesowej.
GP_P7S_KR06	Absolwent jest gotów do dostrzegania efektów i skutków działalności gospodarczej w przestrzeniach publicznych oraz w środowisku przyrodniczym i społecznym, przyjęcia odpowiedzialności za podejmowane decyzje, zauważania dylematów związanych z rozstrzygnięciem decyzji przestrzennych i ich długookresowych konsekwencji; rozumie inne, humanistyczne, punkty widzenia.
GP_P7S_UK09	Absolwent potrafi precyzyjnie porozumiewać się z różnymi podmiotami w formie werbalnej, pisemnej i graficznej, przygotować wystąpienia ustne w języku polskim w zakresie gospodarki przestrzennej oraz pokrewnych dziedzin.
GP_P7S_UW08	Absolwent potrafi analizować zjawiska środowiskowe, przestrzenne i społeczne, rozumiejąc wielowątkowy wymiar gospodarki przestrzennej, dobierając odpowiednie metody, techniki i narzędzia oraz automatyzować procesy analityczne wykorzystując różnorodne zbiory danych.
GP_P7S_WG08	Absolwent zna i rozumie w pogłębionym stopniu mechanizmy rynkowe i odstępstwa od stanu równowagi. Posiada wiedzę na temat rynku nieruchomości. Ma ogólną wiedzę na temat przedsiębiorczości oraz funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej
GP_P7S_WG09	Absolwent zna i rozumie w stopniu pogłębionym zagadnienia z zakresu gospodarki nieruchomościami, zasady ustalania opłat i podatków od nieruchomości, a także zasady gospodarowania nieruchomościami stanowiącymi własność różnych podmiotów prawnych, w tym różne koncepcje zarządzania nieruchomością.