

Załącznik
 do Uchwały Senatu UEK nr T.0022.15.2026
 z dnia 26 marca 2026 roku

PROGRAM STUDIÓW PODYPLOMOWYCH **Zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami**

1. Adresaci studiów:

Adresatami studiów są zarówno osoby już pracujące jako zarządcy lub pośrednicy w obrocie nieruchomościami, jak i osoby, które dopiero chcą rozpocząć taką drogę zawodową. Oferta studiów podyplomowych w zakresie Zarządzania i pośrednictwa w obrocie nieruchomościami jest odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na wykwalifikowanych zarządców i pośredników w obrocie nieruchomościami. Niestanne zmiany na rynku nieruchomości, jak chociażby mocne zwrócenie się w kierunku polityki ESG czy nowoczesnych technologii, będzie wymagało od zarządców oraz pośredników proponowania i wprowadzania profesjonalnych opartych na wiedzy działań i rozwiązań. Studia kierowane są do absolwentów wszystkich kierunków studiów wyższych (magisterskich lub licencjackich).

2. Cel studiów:

Celem studiów jest przekazanie uczestnikom specjalistycznej wiedzy i umiejętności praktycznych w zakresie zarządzania i pośrednictwa w obrocie nieruchomościami. Obok podstawowej wiedzy nt. rynku nieruchomości oraz specyfiki zawodów zarządcy i pośrednika, słuchacze studiów uzyskają wiedzę dotyczącą m.in. etyki zawodu, nowoczesnego marketingu, sztuki negocjacji i dialogu, zielonych rozwiązań w budownictwie czy też oceny opłacalności ekonomicznej projektów inwestycyjnych. Jednym z założeń proponowanych studiów jest także szerzenie świadomości o tym, że działanie pośrednika i zarządcy wymaga szerokiego spojrzenia na branżę nieruchomości oraz specjalistycznej wiedzy dotyczącej funkcjonowania rynku nieruchomości.

3. Program studiów:

L.p.	Bloki tematyczne	Wymiar godzinowy	ECTS
1.	Wprowadzenie do specyfiki zawodów zarządcy i pośrednika na rynku nieruchomości	10	2
2.	Prawne aspekty zawodu zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami	30	5
3.	Studia przypadków w zarządzaniu i pośrednictwie nieruchomościami	10	2
4.	Uwarunkowania ekonomiczno-finansowe działalności pośrednika i zarządcy nieruchomościami	30	5
5.	Uwarunkowania społeczne zawodu zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami	10	3
6.	Uwarunkowania rynkowe działalności zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami	10	3
7.	Uwarunkowania techniczne w pracy zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami	20	3
8.	Specyfika zarządzania i pośrednictwa różnych rodzajów nieruchomości	30	5
9.	Marketing w działalności pośrednika i zarządcy nieruchomościami	10	2
	Suma	160	30

4. Czas trwania studiów oraz liczba godzin:

Zajęcia odbywać się będą w piątki, soboty lub niedziele w formie stacjonarnej lub zdalnej lub mieszanej. Wymiar godzin studiów podyplomowych to 160 godzin. Czas trwania studiów podyplomowych to dwa semestry.

5. Warunki oraz sposób zaliczenia studiów:

Warunkiem uzyskania zaliczenia każdego przedmiotu jest obecność na zajęciach. W przypadku usprawiedliwionej nieobecności uczestnika ustala warunki zaliczenia indywidualnie z prowadzącym. Każdy semestr kończy się egzaminem w formie pisemnej. Na koniec studiów słuchacze przystępują do egzaminu ustnego z całości materiału z obu semestrów.

6. Efekty uczenia się:

Efekty uczenia się dla studiów podyplomowych		
Jednostka prowadząca:	Krakowska Szkoła Biznesu UEK	
Nazwa studiów podyplomowych:	<i>Zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami</i>	
Dziedzina nauki:	Nauki społeczne	
Profil studiów:	ogólnoakademicki	
Poziom PRK	7	
Poziom studiów:	podyplomowe	
Liczba semestrów:	2	
Symbol efektu uczenia się dla kierunku	Opis efektów uczenia się	Odniesienie do charakterystyk efektów uczenia się
P_W (WIEDZA) Absolwent zna i rozumie:		
ZIP_W1	w pogłębionym stopniu teorie i koncepcje oraz zależności ekonomiczno-społeczne stanowiące pogłębioną wiedzę z zakresu zarządzania i pośrednictwa w obrocie nieruchomościami.	P7S_WG
ZIP_W2	w pogłębionym stopniu prawne, organizacyjne i etyczne uwarunkowania wykonywania działalności zawodowej w ramach studiowanego kierunku studiów.	P7S_WK
ZIP_W3	w pogłębionym stopniu funkcjonowanie podmiotów związanych z obszarem zarządzania i pośrednictwa na rynku nieruchomości.	P7S_WG
ZIP_W4	w pogłębionym stopniu specyfikę zarządzania i pośrednictwa różnych rodzajów nieruchomości.	P7S_WG
ZIP_W5	w pogłębionym stopniu zasady i reguły obowiązujące w zarządzaniu i pośrednictwie nieruchomościami.	P7S_WG
ZIP_W6	w pogłębionym stopniu uwarunkowania rynku nieruchomości i procesów tam zachodzących	P7S_WK
P_U (UMIEJĘTNOŚCI) Absolwent potrafi:		
ZIP_U1	wykorzystać posiadaną wiedzę do zarządzania i pośrednictwa nieruchomościami zgodnie z zasadami obowiązującego prawa.	P7S_UW

ZIP_U2	prawidłowo interpretować i wyjaśniać zjawiska oraz procesy w odniesieniu do zagadnień związanych z gospodarką nieruchomościami, zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym.	P7S_UW
ZIP_U3	dobierać i stosować właściwe narzędzia, źródła oraz metody wykorzystywane w zarządzaniu i pośrednictwie nieruchomościami.	P7S_UW
ZIP_U4	kierować pracą zespołu, współdziałać z innymi osobami w ramach prac zespołowych przyjmując postawę lidera, motywować i inspirować członków zespołu do aktywności.	P7S_UO
ZIP_U5	komunikować się na tematy związane z zarządzaniem oraz pośrednictwem w obrocie nieruchomościami z różnymi podmiotami działającymi na rynku nieruchomości	P7S_UK
ZIP_U6	wypracować nawyk rozwijania kompetencji w zakresie wykonywanego zawodu	P7S_UU
P_K (KOMPETENCJE SPOŁECZNE) Absolwent jest gotów do:		
ZIP_K1	uznawania znaczenia wiedzy w rozwiązywaniu problemów praktycznych dotyczących branży nieruchomości.	P7S_KK
ZIP_K2	korzystania z opinii ekspertów w przypadku trudności z samodzielnym rozwiązaniem problemów z dziedziny zarządzania oraz pośrednictwa nieruchomościami.	P7S_KK
ZIP_K3	wypełniania zobowiązań społecznych oraz inspirowania i organizowania działalności na rzecz środowiska społecznego.	P7S_KO
ZIP_K4	inicjowania działań na rzecz interesu publicznego, myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy.	P7S_KO
ZIP_K5	odpowiedzialnego pełnienia ról zawodowych, z uwzględnieniem zmieniających się potrzeb społecznych, w tym do podtrzymywania odpowiedniego etosu zawodu.	P7S_KR
ZIP_K6	formułowania i uzasadniania własnych opinii w ważnych sprawach społeczno-ekonomicznych	P7S_KK

Objaśnienia oznaczeń w symbolach dotyczących kierunku studiów podyplomowych:

ZIP – kierunek studiów podyplomowych *Zarządzanie i pośrednictwo w obrocie nieruchomościami*

- **W** – kategoria wiedzy
- **U** – kategoria umiejętności
- **K** – kategoria kompetencji społecznych
- **1, 2, 3 i kolejne** – numer efektu uczenia się

Objaśnienia oznaczeń w odniesieniach do charakterystyk efektów uczenia się

- **P** – poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji (PRK)
- **P7S** – charakterystyka drugiego stopnia poziomu 7 PRK

P7U_W – charakterystyka uniwersalna (**WIEDZA**):

- **P7S_WG** – charakterystyka drugiego stopnia (zakres i głębokość)
- **P7S_WK** – charakterystyka drugiego stopnia (kontekst)

P7U_U – charakterystyka uniwersalna (**UMIEJĘTNOŚCI**):

- **P7S_UW** – charakterystyka drugiego stopnia (wykorzystanie wiedzy)
- **P7S_UK** – charakterystyka drugiego stopnia (komunikowanie się)
- **P7S_UO** – charakterystyka drugiego stopnia (organizacja pracy)
- **P7S_UU** – charakterystyka drugiego stopnia (uczenie się)

P7U_K – charakterystyka uniwersalna (KOMPETENCJE SPOŁECZNE):

- **P7S_KK** – charakterystyka drugiego stopnia (oceny/krytyczne podejście)
- **P7S_KO** – charakterystyka drugiego stopnia (odpowiedzialność)
- **P7S_KR** – charakterystyka drugiego stopnia (rola zawodowa)

Sporządzili:
mgr Klaudia Tomasik
Katedra Ekonomiki Nieruchomości
i Procesu Inwestycyjnego

Pole	Treść
Nazwa bloku	Wprowadzenie do specyfiki zawodów zarządcy i pośrednika na rynku nieruchomości
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie istotę, zakres obowiązków oraz podstawy funkcjonowania zawodów zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami. Efekty kierunkowe: ZIP_W1, ZIP_W2, ZIP_W4
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi identyfikować zadania zawodowe, rozpoznawać sytuacje wymagające stosowania zasad etycznych oraz analizować relacje między uczestnikami rynku nieruchomości. Efekty kierunkowe: ZIP_U1, ZIP_U2, ZIP_U6
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do odpowiedzialnego reprezentowania zawodu, przestrzegania standardów etycznych oraz budowania profesjonalnych relacji z uczestnikami rynku. Efekty kierunkowe: ZIP_K1, ZIP_K3, ZIP_K4,
Treści programowe bloku	<p>1. Etyka zawodu zarządcy i pośrednika (4h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etyczne standardy wykonywania zawodu. • Odpowiedzialność zawodowa i prawna. • Konflikty interesów i sposoby ich rozwiązywania. • Standardy rzetelności i uczciwości. <p>2. Podstawy teoretyczne funkcjonowania zawodu pośrednika i zarządcy (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zakres obowiązków i odpowiedzialności zawodowych. • Charakterystyka zawodów: pośrednik, zarządca, administrator. • Standardy profesjonalizacji rynku. • Relacje pomiędzy uczestnikami rynku nieruchomości.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Prawne aspekty zawodu zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie kluczowe regulacje prawne dotyczące nieruchomości, w tym prawo cywilne, rzeczowe, lokatorskie, spółdzielcze, deweloperskie, przepisy podatkowe oraz zasady ochrony danych osobowych. Efekty kierunkowe: ZIP_W2, ZIP_W5, ZIP_W6
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi poprawnie interpretować i stosować przepisy prawa w praktyce, analizować dokumenty prawne, korzystać z rejestrów publicznych oraz wyciągać wnioski prawne dotyczące obrotu i zarządzania nieruchomościami. Efekty kierunkowe: ZIP_U1, ZIP_U2
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do działania zgodnego z obowiązującymi przepisami, odpowiedzialnego podejmowania decyzji, korzystania z eksperckiej wiedzy prawnej i dbania o interes klientów oraz interes publiczny. Efekty kierunkowe: ZIP_K1, ZIP_K2, ZIP_K5
Treści programowe bloku	<p>1. Źródła informacji o nieruchomościach (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Księgi wieczyste – struktura, interpretacja wpisów. • Ewidencja gruntów i budynków. • Systemy informacji przestrzennej (GIS). • Publiczne i komercyjne bazy danych. <p>2. Podstawy prawne gospodarowania nieruchomościami (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ustawa o gospodarce nieruchomościami – kluczowe regulacje. • Gospodarowanie nieruchomościami publicznymi i prywatnymi. • Decyzje administracyjne w obrocie i zarządzaniu. • Prawa i obowiązki właścicieli oraz użytkowników. <p>3. Ochrona danych osobowych (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dane osobowe w działalności pośrednika i zarządcy. • Zasady legalności przetwarzania danych (RODO). • Dokumentacja i procedury bezpieczeństwa. • Obowiązki administratora danych. <p>4. Prawo deweloperskie (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umowy deweloperskie – elementy, ryzyka, prawa nabywców. • Zadania dewelopera. • Procedury przekazywania lokali. <p>5. Prawo spółdzielcze i lokatorskie (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Statuty i struktury spółdzielni mieszkaniowych. • Prawa i obowiązki lokatorów. • Zarządzanie zasobem spółdzielczym.

- Typowe spory i ich rozwiązania.

6. Podatki i opłaty związane z nieruchomościami (2h)

- Podatek od nieruchomości.
- Opłata planistyczna.
- Opłaty lokalne i administracyjne.
- Opodatkowanie transakcji.

7. Część ogólna prawa cywilnego (6h)

- Czynności prawne i ich skuteczność.
- Zdolność do czynności prawnych.
- Umowy i zobowiązania w obrocie nieruchomościami.
- Pełnomocnictwo i przedstawicielstwo.

8. Podstawy prawa rzeczowego (6h)

- Własność i współwłasność – zakres i ograniczenia.
- Użytkowanie wieczyste – zasady.
- Ograniczone prawa rzeczowe (służebności, zastawy).
- Hipoteka – funkcje i zabezpieczenia.
- Księgi wieczyste – zasada jawności i domniemania.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Studia przypadków w zarządzaniu i pośrednictwie nieruchomościami
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie zasady prowadzenia analizy nieruchomości w warunkach rzeczywistych oraz potrafi identyfikować czynniki wpływające na proces zarządzania i pośrednictwa. Efekty kierunkowe: ZIP_W3, ZIP_W4
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi przeprowadzać oględziny nieruchomości, analizować dokumentację, oceniać ryzyka i wyciągać wnioski praktyczne w realnych sytuacjach zawodowych. Efekty kierunkowe: ZIP_U2, ZIP_U3
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do pracy w terenie, odpowiedzialnego podejmowania decyzji, współpracy zespołowej i stosowania zasad profesjonalizmu w praktycznych analizach przypadków. Efekty kierunkowe: ZIP_K1, ZIP_K4, ZIP_K3
Treści programowe bloku	<p>1. Zajęcia terenowe – nieruchomość 1 (5h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oględziny techniczne budynku i jego otoczenia. • Dokumentacja techniczna i prawna – weryfikacja poprawności. • Rozpoznanie czynników ryzyka (technicznych, prawnych, rynkowych). • Wykorzystanie narzędzi mobilnych i GIS w analizie terenu. <p>2. Zajęcia terenowe – nieruchomość 2 (5h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studium przypadku – analiza problemu związanego z nieruchomością. • Ocena funkcjonalna i użytkowa obiektu. • Analiza zgodności z przepisami. • Formułowanie rekomendacji dla właściciela/inwestora.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Uwarunkowania ekonomiczno-finansowe działalności pośrednika i zarządcy nieruchomości
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie ekonomiczne i finansowe mechanizmy funkcjonowania rynku nieruchomości, zasady oceny efektywności inwestycji, podstawy sprawozdawczości wspólnot mieszkaniowych oraz instrumenty finansowe wykorzystywane w działalności pośredników i zarządców. Efekty kierunkowe: ZIP_W1, ZIP_W3, ZIP_W6
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi analizować rynek nieruchomości, interpretować dane ekonomiczne, sporządzać podstawowe analizy finansowe, oceniać opłacalność inwestycji oraz wykorzystywać narzędzia finansowe w praktyce zawodowej. Efekty kierunkowe: ZIP_U2, ZIP_U3
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do podejmowania odpowiedzialnych decyzji finansowych, rzetelnego przedstawiania analiz ekonomicznych oraz kierowania się obiektywizmem i rzetelnością w pracy zawodowej. Efekty kierunkowe: ZIP_K1

Treści programowe bloku	<p>1. Ekonomiczna efektywność inwestycji (4h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Podstawowe wskaźniki finansowe: NPV, IRR, ROI, okres zwrotu.• Analiza kosztów i przychodów projektów nieruchomościowych.• Ryzyko inwestycyjne i metody jego oceny. <p>2. Ekonomiczne podstawy funkcjonowania rynku nieruchomości (4h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Podaż, popyt i równowaga rynkowa.• Kategorie wartości nieruchomości.• Segmentacja i struktura rynku.• Cykle koniunkturalne. <p>3. Sposoby analizy rynku nieruchomości (6h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Analiza porównawcza i analiza trendów.• Źródła danych rynkowych i ich interpretacja.• Podstawy statystyki rynkowej. <p>4. Sprawozdawczość rachunkowo-podatkowa we wspólnotach mieszkaniowych (6h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Plan gospodarczy wspólnoty mieszkaniowej.• Koszty eksploatacyjne i fundusz remontowy.• Zestawienie roczne i zasady jego sporządzania.• Odpowiedzialność zarządcy za prawidłowość rozliczeń. <p>5. Wybrane elementy finansów i bankowości (4h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Kredyty hipoteczne i inwestycyjne.• Instrumenty finansowe wykorzystywane na rynku nieruchomości.• Zdolność kredytowa i ocena ryzyka. <p>6. Rachunkowość podatkowa dla przedsiębiorców (6h)</p> <ul style="list-style-type: none">• Formy opodatkowania działalności w zakresie pośrednictwa i zarządzania.• Podatek dochodowy, VAT i obowiązki ewidencyjne.• Rozliczenia kosztów i przychodów przedsiębiorstwa.
--------------------------------	--

Pole	Treść
Nazwa bloku	Uwarunkowania społeczne zawodu zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie społeczne uwarunkowania działalności zawodowej, znaczenie komunikacji interpersonalnej, podstawy psychologii klienta oraz zasady budowania relacji w sektorze nieruchomości, w tym rolę czynników ESG. Efekty kierunkowe: ZIP_W1
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi analizować zachowania klientów, dostosowywać sposób komunikacji do różnych typów odbiorców, prowadzić rozmowy trudne oraz stosować zasady profesjonalnej prezentacji nieruchomości. Efekty kierunkowe: ZIP_U5
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do budowania relacji sprzyjających współpracy, wykazuje empatię, odpowiedzialność społeczną oraz otwartość na potrzeby interesariuszy rynku nieruchomości. Efekty kierunkowe: ZIP_K3, ZIP_K4, ZIP_K6
Treści programowe bloku	<p>1. Strategia ESG w kontekście nieruchomości (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Społeczna odpowiedzialność w działalności zarządcy i pośrednika. • Elementy raportowania ESG. • Wpływ czynników środowiskowych, społecznych i ładu korporacyjnego na rynek. <p>2. Podstawy psychologii w kontekście obsługi klienta (5h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mechanizmy percepcji i heurystyki ocen. • Typy klientów i różne style komunikacji. • Zachowania w sytuacjach konfliktowych i trudnych. • Rola emocji w procesie decyzyjnym klienta. <p>3. Home staging – sztuka prezentacji nieruchomości (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zasady przygotowania nieruchomości do sprzedaży lub wynajmu. • Czynniki wpływające na odbiór przestrzeni. • Elementy wizualne i psychologiczne w prezentacji.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Uwarunkowania rynkowe działalności zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie rolę technologii informatycznych na rynku nieruchomości, zasady doboru oprogramowania do zarządzania i pośrednictwa oraz współczesne narzędzia do pracy w branży. Efekty kierunkowe: ZIP_W1
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi wykorzystywać narzędzia cyfrowe wspierające pracę pośrednika i zarządcy, porównywać systemy informatyczne, dobierać rozwiązania do potrzeb operacyjnych oraz obsługiwać profesjonalne programy branżowe. Efekty kierunkowe: ZIP_U3
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do wdrażania narzędzi cyfrowych w pracy zawodowej, odpowiedzialnego wykorzystywania danych oraz podnoszenia efektywności pracy poprzez technologie IT. Efekty kierunkowe: ZIP_K1
Treści programowe bloku	<p>1. Nowoczesne rozwiązania IT zwiększające efektywność zarządcy (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Narzędzia do ewidencji i rozliczeń. • Automatyzacja raportowania i komunikacji z mieszkańcami. • Systemy zgłoszeń i nadzoru nad eksploatacją. <p>2. Dobór programu do zarządzania nieruchomościami – część praktyczna (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testowanie dostępnych programów. • Tworzenie i analiza przykładowych kart obiektu. • Funkcje związane z kosztami, zgłoszeniami i rozliczeniami. <p>3. Dobór programu dla pośrednika – część teoretyczna (2h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • CRM w działalności pośrednika. • Systemy MLS i narzędzia publikacji ofert. • Funkcje analityczne systemów sprzedażowych. <p>4. Dobór programu dla pośrednika – część praktyczna (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tworzenie ofert, obsługa zapytań klientów. • Analiza rynku i konwersji zapytań. • Wykorzystanie danych do decyzji handlowych.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Uwarunkowania techniczne w pracy zarządcy i pośrednika w obrocie nieruchomościami
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie podstawowe aspekty techniczne związane z funkcjonowaniem budynków, zasady wyceny nieruchomości, podstawy energetyki budynków, kwestie kosztów eksploatacyjnych oraz elementy techniki budowlanej. Efekty kierunkowe: ZIP_W3, ZIP_W4
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi identyfikować czynniki wpływające na koszty utrzymania, analizować dokumentację techniczną nieruchomości, oceniać podstawowe parametry energetyczne budynku oraz stosować praktyczne narzędzia do szacowania wartości i kosztów. Efekty kierunkowe: ZIP_U3
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do odpowiedzialnego podejmowania decyzji związanych z utrzymaniem obiektów, komunikowania potrzeb technicznych właścicielom i użytkownikom oraz uwzględniania aspektów technicznych w działaniach zawodowych. Efekty kierunkowe: ZIP_K1, ZIP_K4
Treści programowe bloku	<p>1. Podstawy wyceny nieruchomości (8h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podejścia: porównawcze, dochodowe, kosztowe. • Przegląd metod wyceny i ich zastosowanie. • Zbieranie i analiza danych rynkowych. • Elementy operatu szacunkowego. • Podstawowe błędy w wycenie i sposoby ich ograniczania. <p>2. Działania wpływające na koszty utrzymania nieruchomości (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kluczowe składowe kosztów eksploatacyjnych. • Analiza kosztów mediów, sprzątnia, konserwacji. • Optymalizacja kosztów utrzymania — przykłady działań. • Umowy z dostawcami usług — elementy istotne. <p>3. Charakterystyki energetyczne budynków (3h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe parametry efektywności energetycznej. • Straty ciepła, izolacja, wentylacja, OZE. • Certyfikaty energetyczne — zasady i znaczenie. • Wpływ efektywności energetycznej na koszty eksploatacji i wartość nieruchomości. <p>4. Wprowadzenie do techniki budowlanej i elementy kosztorysowania (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elementy konstrukcyjne budynku — mury, stropy, dachy, fundamenty. • Instalacje: elektryczne, wod-kan, grzewcze, gazowe. • Podstawy przeglądów technicznych i obowiązków zarządcy. • Kosztorysowanie — zasady, KNR, czynniki wpływające na koszt.
Pole	Treść

Nazwa bloku	Specyfika zarządzania i pośrednictwa różnych rodzajów nieruchomości
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie zasady zarządzania różnymi typami nieruchomości, w tym komercyjnymi, mieszkalnymi i specjalnego przeznaczenia, oraz rolę pośrednika w transakcjach dotyczących tych segmentów rynku. Efekty kierunkowe: ZIP_W3, ZIP_W4
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi dobierać narzędzia zarządcze do specyfiki obiektu, oceniać potrzeby użytkowników, analizować rynek wybranych segmentów oraz prowadzić proces pośrednictwa w transakcjach komercyjnych i mieszkaniowych. Efekty kierunkowe: ZIP_U4, ZIP_U5
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do działania w zróżnicowanych warunkach rynkowych, respektując oczekiwania użytkowników i interesariuszy specyficznych typów nieruchomości. Efekty kierunkowe: ZIP_K3, ZIP_K4
Treści programowe bloku	<p>1. Zarządzanie nieruchomościami komercyjnymi (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segmenty rynku komercyjnego: biura, handel, magazyny, usługi. • Modele zarządzania i raportowania. • Wskaźniki efektywności nieruchomości komercyjnych. • Relacje z najemcami i umowy komercyjne. <p>2. Zarządzanie nieruchomościami mieszkalnymi (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wspólnoty mieszkaniowe i spółdzielnie — zadania zarządcy. • Elementy pracy administratora budynków mieszkalnych. • Części wspólne, fundusze, naprawy i remonty. • Standardy obsługi mieszkańców. <p>3. Zarządzanie nieruchomościami specjalnego przeznaczenia (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obiekty zabytkowe, publiczne, przemysłowe. • Specyfika przepisów i wymagań technicznych. • Szczególne obowiązki zarządcy wobec użytkowników. <p>4. Rola pośrednika w nieruchomościach komercyjnych (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proces komercjalizacji obiektów. • Pozyskiwanie klientów biznesowych. • Negocjacje długoterminowych umów najmu. • Analiza potrzeb najemcy komercyjnego. <p>5. Rola pośrednika w transakcjach mieszkaniowych (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przygotowanie oferty i analiza rynku lokalnego. • Doradztwo dla kupujących i sprzedających. • Prezentacja nieruchomości i obsługa klienta indywidualnego. • Czynniki wpływające na decyzje zakupowe.

Pole	Treść
Nazwa bloku	Marketing w działalności pośrednika i zarządcy nieruchomości
Język prowadzenia zajęć	Język polski
Realizowane efekty uczenia się – Wiedza	Uczestnik zna i rozumie znaczenie marketingu, negocjacji oraz dialogu społecznego w pracy pośrednika i zarządcy, a także czynniki wpływające na budowanie relacji z klientami. Efekty kierunkowe: ZIP_W1
Realizowane efekty uczenia się – Umiejętności	Uczestnik potrafi prowadzić rozmowy negocjacyjne, dobierać strategie negocjacyjne do sytuacji, rozwiązywać spory, analizować potrzeby klienta oraz komunikować się w sposób profesjonalny. Efekty kierunkowe: ZIP_U5
Realizowane efekty uczenia się – Kompetencje społeczne	Uczestnik jest gotów do prowadzenia dialogu, mediacji, współpracy z różnymi interesariuszami oraz budowania długotrwałych relacji z klientami. Efekty kierunkowe: ZIP_K3, ZIP_K6
Treści programowe bloku	<p>1. Negocjacje w biznesie (6h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie negocjacyjne: miękkie, twarde, oparte na interesach. • Techniki komunikacji perswazyjnej. • Analiza BATNA i przygotowanie do negocjacji. • Emocje i psychologia negocjacji. <p>2. Rozwiązywanie sporów – podstawy dialogu społecznego (4h)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modele mediacji i komunikacji w konflikcie. • Techniki budowania porozumienia. • Zasady neutralności i bezstronności. • Praca z trudnym klientem i konfliktem interesów.