

# PROGRAM

## KURSU SPECJALISTYCZNEGO

### SPRZEDAŻ MIESZKAŃ

L.P.	TEMATY - ZAGADNIENIA	ILOŚĆ GODZIN
<b>I</b>	<b>ZBYCIE NIERUCHOMOŚCI – PODSTAWY PRAWNE</b>	<b>2</b>
1.	Regulacja i charakter prawny umowy sprzedaży oraz innych sposobów zbycia i nabycia praw do nieruchomości.	1
2.	Umowa pośrednictwa w sprzedaży lokalu mieszkalnego	1
<b>II</b>	<b>RODZAJE PRAW DO LOKALI MIESZKALNYCH</b>	<b>4</b>
1.	Odrębna własność lokalu mieszkalnego	2
2.	Spółdzielcze prawa do lokalu mieszkalnego	1
3.	Inne rodzaje praw do lokalu mieszkalnego	1
<b>III</b>	<b>ŹRÓDŁA INFORMACJI O LOKALU MIESZKALNYM</b>	<b>4</b>
1.	Księga wieczysta	1
2.	Ewidencja gruntów i budynków	0,5
3.	Rejestr spółdzielni mieszkaniowej	0,5
4.	Wspólnota mieszkaniowa i zarządca budynku	0,5
5.	Ewidencja ludności	0,5
6.	Dokumentacja techniczna	1
<b>IV</b>	<b>ANALIZA STANU PRAWNEGO LOKALU MIESZKALNEGO</b>	<b>4</b>
1.	Podstawa nabycia prawa do lokalu	1
2.	Oznaczenie lokalu	1
3.	Ciężary, prawa i roszczenia osób trzecich	1
4.	Ograniczenia w zbyciu lokalu	1
<b>V</b>	<b>ANALIZA CECH LOKALU MIESZKALNEGO</b>	<b>2</b>
1.	Lokalizacja i komunikacja	0,5
2.	Otoczenie i infrastruktura	0,5
3.	Powierzchnia i funkcjonalność lokalu	0,5
4.	Rodzaje pomieszczeń i wyposażenie lokalu	0,5
<b>VI</b>	<b>ANALIZA WARTOŚCI LOKALU</b>	<b>2</b>
1.	Analiza makro i mikroekonomiczna rynku	1
2.	Ustalenie ceny ofertowej lokalu	1
<b>VII</b>	<b>MARKETING LOKALI MIESZKALNYCH</b>	<b>4</b>
1.	Pozyskiwanie ofert sprzedaży lokali mieszkalnych	1
2.	Oferta sprzedaży lokalu mieszkalnego	1

3.	Promocja i reklama ofert	1
4.	Prezentacja ofert nabywcom	1
<b>VIII</b>	<b>UMOWA SPRZEDAŻY LOKALU MIESZKALNEGO</b>	<b>8</b>
1.	Treść i forma umowy sprzedaży nieruchomości	1
2.	Zobowiązania stron umowy sprzedaży i odpowiedzialność za ich wykonanie	1
3.	Zabezpieczenie roszczeń z umowy sprzedaży nieruchomości	1
4.	Odpowiedzialność sprzedawcy za wady lokalu	0,5
5.	Odstąpienie od umowy sprzedaży nieruchomości i jej rozwiązanie	1
6.	Wpływ sprzedaży lokalu na sytuację prawną osób trzecich	1
7.	Praktyczny aspekt zobowiązująco-rozporządzającego charakteru umowy sprzedaży nieruchomości	1
8.	Prawne i praktyczne skutki przeniesienia prawa do lokalu	0,5
9.	Szczególne rodzaje sprzedaży lokali mieszkalnych	1
<b>IX</b>	<b>PRZEDWSTĘPNA UMOWA SPRZEDAŻY LOKALU MIESZKALNEGO</b>	<b>4</b>
1.	Charakter prawny umowy przedwstępnej	0,5
2.	Treść umowy przedwstępnej umowy sprzedaży nieruchomości	1
3.	Forma i skutki prawne umowy przedwstępnej sprzedaży nieruchomości	0,5
4.	Dodatkowe postanowienia umowne w umowie przedwstępnej	0,5
5.	Wykonanie umowy przedwstępnej	0,5
6.	Skutki niewykonania przedwstępnej umowy sprzedaży nieruchomości	0,5
7.	Wygaśnięcie umowy przedwstępnej	0,5
<b>X</b>	<b>UMOWA DEWELOPERSKA</b>	<b>4</b>
1.	Podstawa prawna i charakterystyka umowy deweloperskiej	0,5
2.	Treść i forma umowy deweloperskiej	1
3.	Deweloperski prospekt informacyjny	1
4.	Skutki odstąpienia od umowy deweloperskiej	1
5.	Wykonanie umowy deweloperskiej	0,5
<b>XI</b>	<b>PODATKI I OPŁATY ZWIĄZANE Z POSIADANIEM I SPRZEDAŻĄ LOKALU MIESZKALNEGO</b>	<b>4</b>
1.	Podatek od nieruchomości	0,5
2.	Podatek od czynności cywilnoprawnych	0,5
3.	Opodatkowanie odpłatnego zbycia lokalu mieszkalnego	1
4.	Podatek od towarów i usług	0,5
5.	Taksa notarialna	0,5
6.	Koszty sądowe w postępowaniu wieczystoksięgowym	0,5
7.	Inne opłaty związane ze zbyciem i nabyciem lokalu mieszkalnego	0,5
<b>XIII</b>	<b>TRANSAKCJA SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI MIESZKALNEJ</b>	<b>8</b>
1.	Obsługa oferty przed transakcją	1