



Rada Federacji
Stowarzyszeń
Naukowo-
Technicznych NOT

★★★★★ 4,6 / 5

12 ocen

Pośrednik w obrocie nieruchomościami

Numer usługi 2026/02/12/8790/3330088

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

58,33 PLN brutto/h

58,33 PLN netto/h

157,92 PLN cena rynkowa ⓘ

📍 Białystok / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 07.03.2026 do 09.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo pozostałe
Grupa docelowa usługi	Kurs jest adresowany do osób pracujących w biurach nieruchomości jak również do nowych osób zamierzających wejść na rynek nieruchomości i otworzyć biuro nieruchomości. Zapraszamy wszystkie osoby zainteresowane obrotem nieruchomościami. Ukończenie kursu z wynikiem pozytywnym jest równoznaczne z wpisaniem do Centralnego Rejestru Pośredników i Zarządców PFRN a tym samym uzyskanie licencji pośrednika w obrocie nieruchomościami PFRN.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	20-02-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	60
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Pośrednik w obrocie nieruchomościami” jest przygotowanie słuchaczy do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami lub uzupełnienie wiedzy dla osób już pracujących w zawodzie poprzez przekazanie informacji dotyczących istotnych przepisów i zagadnień w gospodarce nieruchomościami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą niezbędną do wykonywania zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami.	-charakteryzuje typy nieruchomości (nieruchomość gruntowa, budynkowa, lokalowa) -wymienia czynności niezbędne do zbadania stanu nieruchomości (analizuje księgi wieczyste, dokumentację prawną, MPZP) -sprawdza i analizuje dokumentację techniczną nieruchomości (projekt, pozwolenie na budowę) -omawia schemat opisu transakcji sprzedaży, wynajmu, kupna -wymienia podatki i opłaty dotyczące transakcji na rynku nieruchomości -wymienia elementy umowy pośrednictwa	Test teoretyczny
Posługuje się wiedzą dotyczącą prowadzenia biura pośrednictwa.	-wymienia prawne i praktyczne aspekty działania przedsiębiorcy i jego obowiązki -wymienia podatkowe, finansowe i rachunkowe obowiązki przedsiębiorcy -charakteryzuje metody marketingu i reklamy biura.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Kurs będzie realizowany w oparciu o minima programowe zatwierdzone przez Polską Federację Rynku Nieruchomości. Program powstał na bazie profilu kompetencyjnego przygotowanego przez Europejską Radę Nieruchomości - CEPI , której PFRN jest członkiem.

1.DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA - PROMOWANIE PROFESJONALIZMU – 5 godz.

- PODSTAWY PRAWNE WYKONYWANIA ZAWODU POŚREDNIKA W POLSCE
- CZYNNOŚCI POŚREDNICTWA, OBOWIĄZKI I ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI POŚREDNIKA
- ZASADY WYKONYWANIA ZAWODU POŚREDNIKA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ
- ETYKA WYKONYWANIA ZAWODU
- DOSKONALENIE ZAWODOWE

2.RELACJE Z KLIENTAMI - 5 godz.

- POSZUKIWANIE POTENCJALNYCH KLIENTÓW
- OKREŚLENIE POTRZEB I WYMAGAŃ KLIENTA POPYTOWEGO I PODAŻOWEGO
- UZGODNIENIE WARUNKÓW WSPÓŁPRACY POŚREDNIKA Z KLIENTEM
- KOMUNIKACJA Z KLIENTEM I ZDOLNOŚCI SPRZEDAŻOWE
- BUDOWANIE RELACJI Z KLIENTEM
- BADANIE RYNKU
- UDZIELANIE INFORMACJI KLIENTOM
- DORADZTWO W ZAKRESIE RYNKU NIERUCHOMOŚCI

3.REALIZACJA UMÓW Z KLIENTAMI - 6 godz.

- SWOBODA UMÓW I JEJ OGRANICZENIA
- KONSTRUOWANIE I ZAWARCIE UMOWY POŚREDNICTWA
- REALIZACJA ZOBOWIĄZAŃ UMOWNYCH
- OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

4.USTALANIE STANU NIERUCHOMOŚCI - 12 godz.

- PODSTAWOWE POJĘCIA I PRAWA DO NIERUCHOMOŚCI WYSTĘPUJĄCE NA RYNKU. USTALANIE STANU PRAWNEGO NA PODSTAWIE RÓŻNYCH ŹRÓDEŁ INFORMACJI
- USTALANIE STANU PRAWNEGO NIERUCHOMOŚCI WG KSIĘGI WIECZYSTEJ
- USTALANIE STANU NIERUCHOMOŚCI WG EWIDENCJI GRUNTÓW I BUDYNKÓW
- USTALANIE PRZEZNACZENIA NIERUCHOMOŚCI
- POZYSKIWANIE INFORMACJI O NIERUCHOMOŚCIACH Z INNYCH ŹRÓDEŁ
- PORÓWNANIE STANU NIERUCHOMOŚCI USTALONEGO NA PODSTAWIE DOKUMENTÓW ZE STANEM RZECZYWISTYM
- OBCIĄŻENIA NIERUCHOMOŚCI I UWARUNKOWANIA OBROTU

5.DOKUMENTACJA TECHNICZNA NIERUCHOMOŚCI - 8 godz.

- ZASADY WYKONYWANIA POMIARU I OPISU NIERUCHOMOŚCI
- TECHNICZNA OCENA NIERUCHOMOŚCI
- POZYSKIWANIE I OCENA DOKUMENTÓW TECHNICZNYCH DOTYCZĄCYCH NIERUCHOMOŚCI ORAZ ICH WERYFIKACJA
- SPECYFIKA OBSŁUGI RYNKU PIERWOTNEGO

6.MARKETING NIERUCHOMOŚCI - 4 godz.

- PODSTAWY MARKETINGU NIERUCHOMOŚCI
- WYKORZYSTANIE REKLAMY NIERUCHOMOŚCI W STRATEGII MARKETINGOWEJ FIRMY
- PLAN MARKETINGOWY
- POSZUKIWANIE POTENCJALNYCH NABYWCÓW LUB NAJEMCÓW
- POSZUKIWANIE OFERT WG POTRZEB KLIENTA
- PREZENTACJA NIERUCHOMOŚCI

7.ORGANIZACJA TRANSAKCJI-17 godz.

- PROWADZENIE NEGOCJACJI
- ORGANIZACJA TRANSAKCJI SPRZEDAŻY NIERUCHOMOŚCI
- ORGANIZACJA TRANSAKCJI NAJMU NIERUCHOMOŚCI
- FINANSOWANIE TRANSAKCJI DOTYCZĄCYCH NIERUCHOMOŚCI

8.ZARZĄDZANIE BIUREM-3 godz.

- PRAWNE I PRAKTYCZNE ASPEKTY DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORCY I JEGO OBOWIĄZKI
- PODATKOWE, FINANSOWE I RACHUNKOWE OBOWIĄZKI PRZEDSIĘBIORCY PROWADZĄCEGO BIURO POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- BIZNESOWE ASPEKTY PROWADZENIA BIURA POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- ROZWÓJ BIURA POŚREDNICTWA W OBROcie NIERUCHOMOŚCIAMI
- ZARZĄDZANIE JAKOŚCIĄ
- ZARZĄDZANIE SYTUACJAMI KRYZYSOWYMI

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 12 Relacje z Klientami	Sebastian Cwalina	07-03-2026	09:00	12:45	03:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 12 Ustalenie Stanu nieruchomości	Sebastian Cwalina	07-03-2026	13:00	16:00	03:00	Tak
3 z 12 Działalność zawodowa	Leszek Hardek	14-03-2026	09:00	12:45	03:45	Tak
4 z 12 Zarządzanie biurem	Leszek Hardek	14-03-2026	13:00	16:00	03:00	Tak
5 z 12 Realizacja umów z klientami	Leszek Hardek	15-03-2026	09:00	13:45	04:45	Tak
6 z 12 Ustalenie Stanu nieruchomości	Sebastian Cwalina	21-03-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
7 z 12 Organizacja transakcji- sprzedaż	Sebastian Cwalina	28-03-2026	09:00	16:00	07:00	Tak
8 z 12 Organizacja transakcji- najem	Anna Koryszewska	11-04-2026	09:00	12:45	03:45	Tak
9 z 12 Finansowanie transakcji	Anna Koryszewska	11-04-2026	13:00	16:00	03:00	Tak
10 z 12 Dokumentacja techniczna nieruchomości – zajęcia online	Jacek Zabielski	25-04-2026	09:00	15:15	06:15	Nie
11 z 12 Marketing nieruchomości	Agnieszka Wasilewska	09-05-2026	09:00	12:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
12 z 12 egzamin PFRN	-	09-05-2026	12:15	13:15	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	58,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	58,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5



1 z 5

Leszek Hardek

Rynek nieruchomości

Doradca, pośrednik w obrocie nieruchomościami i zarządca nieruchomości. Licencja pośrednika nr 408 i zarządcy nieruchomości nr 7725. Ekspert nieruchomości PFRN - ENF (nr certyfikatu 11/2013). Na rynku nieruchomości od początku lat dziewięćdziesiątych.

wyższe

Wykładowca: na kursach dla pośredników w obrocie nieruchomościami od 1999r. i warsztatach zawodowych od 2001r., oraz na studiach wyższych i podyplomowych z zakresu pośrednictwa i zarządzania.



2 z 5

Agnieszka Wasilewska

Mgr zarządzania i marketingu, od 2003 roku do końca roku akademickiego 2007r. wykładowca na Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Białymstoku, zakres zarządzanie produkcją, podstawy zarządzania, zarządzanie innowacjami i strategiczne oraz zarządzanie w języku angielskim na Master of Business Administration A. Obecnie agent nieruchomości



3 z 5

Jacek Zabielski



Dr nauk technicznych, inż. budownictwa, Od 1994 – pracownik naukowy Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie. Doświadczony wykładowca z zakresu budownictwa na studiach podyplomowych Rzeczoznawstwo Majątkowe, Pośrednictwo Nieruchomości i Zarządzanie Nieruchomościami. Posiadane uprawnienia: od 1.06.1999 r. uprawnienia budowlane w specjalności konstrukcyjno-budowlanej. Ukończone studia podyplomowe: Pedagogiczne, Rzeczoznawstwo Majątkowe, Świadectwa charakterystyki energetycznej budynków.

wyższe, dr nauk technicznych

Od 1994 – pracownik naukowy Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie



4 z 5

Anna Koryszewska

Mgr zarządzania, z 15-letnim doświadczeniem zawodowym. Na co dzień pracownik ZUS, wcześniej i równolegle licencjonowany pośrednik nr licencji 30251, specjalizujący się w nieruchomościach komercyjnych. Osoba nastawiona na samorozwój, zmiany i praktyczne podejście do przekazywanej wiedzy



5 z 5

Sebastian Cwalina

Mgr prawa, licencjonowany pośrednik w obrocie nieruchomościami. Z lokalnym rynkiem nieruchomości związany od 2010 roku. Właściciel biura nieruchomości „Podlaskim Szlakiem Nieruchomości”. Specjalizujący się w obrocie nieruchomościami rolnymi. Pracoholik i miejscowy patriota. Prywatnie zakochany mąż i zaślepiiony ojciec.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały przygotowane przez wykładowców.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikami kursu mogą być osoby posiadające min. wykształcenie średnie. Nie wymagamy żadnej specjalistycznej wiedzy ani doświadczenia.

Należy przesłać dokumenty rekrutacyjne dostępne na stronie www.enot.pl w zakładce szkolenia.

Warunki techniczne

Dołączenie do zajęć "Dokumentacja techniczna nieruchomości" – następuje poprzez kliknięcie w przesłany link (dostępny tylko i wyłącznie na czas trwania szkolenia)

- Platforma za pośrednictwem której prowadzona będzie usługa to Microsoft Team .

Minimalne wymagania sprzętowe:

- Komputer, laptop :Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz z dostępem do internetu
- tablet lub smartfon z dostępem do internetu.
- dostęp do internetu o preferowanej szybkości min. 1 MB/s
- Słuchawki, głośniki, mikrofon

Adres

ul. M. Curie-Skłodowskiej 2

15-001 Białystok

woj. podlaskie

Dom Technika

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Iwona Czarniewska-Sulik

E-mail odk@bialystok.enot.pl

Telefon (+48) 857 421 275