



**ИНСТИТУТ  
ЗА СЛЕДДИПЛОМНА КВАЛИФИКАЦИЯ  
при УНСС**



Human Resource Development Agency

**ИНСТИТУТ ЗА СЛЕДДИПЛОМНА КВАЛИФИКАЦИЯ,  
ОТДЕЛЕНИЕ при УНСС – СОФИЯ**

**Утвърждавам:**

**Директор:**

**(Доц. д-р Марчо Марков)**

**У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А**

**НА КУРС ЗА БРОКЕРИ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ**

**ПРЕПОДАВАТЕЛИ:**

Доц. д-р Георги Забунов,

Доц. д-р Тихомир Пелов

Лектори обучаващи брокерите на Явлена

**София, 2008 г.**

## СЪДЪРЖАНИЕ НА УЧЕБНАТА ПРОГРАМА

### ЛЕКЦИИ:

№	ТЕМА	ЧАСА
<b>1.</b>	<b>Тема първа</b>	<b>3</b>
	<p><b>ПАЗАР НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b></p> <p>Недвижимата собственост като обект на икономически отношения. Недвижима собственост и недвижими имоти. Пазарът на недвижими имоти и особености на функционирането му. Операции с недвижими имоти. Участници на пазара на недвижими имоти. Характеристики на пазара на недвижими имоти. Конкуренция и конкурентоспособност.</p>	
<b>2.</b>	<b>Тема втора</b>	<b>4</b>
	<p><b>МАРКЕТИНГ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b></p> <p>Особености на маркетинга на недвижими имоти. Пазарно търсене и пазарен потенциал на пазара за недвижими имоти. Производствен цикъл на строителния предприемач и влиянието му върху пазара на недвижими имоти.</p>	
<b>3.</b>	<b>Тема трета</b>	<b>2</b>
	<p><b>СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b></p> <p>Отговорности на участниците. Най-често срещани случаи на имотни измами. Рискове за купувача и продавача. Права на трети лица. Допълващи документи. Вещни тежести – обща характеристика. Ипотека, сервитути, дарения. Отговорности на страните при сделките. Страни по сделките и представителството им. Предварителният договор като възможен етап при сделките. Варианти на договори с капаро и депозит. Усложнения. Земята и строителството. Имотите и предназначението им. Договор за наем. Финансови въпроси. Междуфирмени отношения. Практика, когато купувачите не са български граждани.</p>	
<b>4.</b>	<b>Тема четвърта</b>	<b>3</b>
	<p><b>УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОДАЖБИТЕ НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b></p> <p>Продажбите в маркетинговия процес. Психология на клиентите и продажбите. Процесът на продаване. Начало на продажбения процес. Осъществяване на продажбите. Приключване на продажбите. Продажбени тактики. Продажбени техники. Техники за подготовка на продажбите. Техники при осъществяване на продажбите. Техники при приключване на продажбите. Езикът на невербалните комуникации. Можем ли да лъжем с езика</p>	

	на тялото си? Територии и зони – лични пространства. Жестове и бариери. Процес на отключване. Сигнали на очите. Вербални комуникации и истинският смисъл на думите. Процесът на продажба на недвижими имоти – обобщение. Графично представяне на технологичния продажбен процес.	
5.	<b>Тема пета</b>	<b>3</b>
	<p><b>ОСНОВИ НА ОЦЕНЯВАНЕТО НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ</b></p> <p>Необходимост от оценяване на различните категории недвижими имоти. Цели и разграничения при оценяването на собствеността, бизнеса и недвижимите имоти. Обхват на оценката на недвижими имоти. Същност на оценката и на процеса на оценяване на недвижими имоти. Понятията “стойност” и “цена” на недвижими имоти. Видове стойности и оценки на недвижимите имоти. Фактори влияещи върху стойността на недвижимите имоти. Принципи на оценяването на недвижими имоти. Основни подходи /разходен, пазарен (сравнителен), приходен/ и методите за тяхното прилагане при оценката на недвижими имоти. Процедура и етапи на оценяването.</p>	
6.	<b>Тема шеста</b>	<b>3</b>
	<p><b>ОЦЕНЯВАНЕ НА ЗЕМЯТА ЗА СТРОИТЕЛСТВО</b></p> <p>Специфика на поземлените имоти като обект на оценяване. Разходния, пазарния /сравнителния/ и приходния подход при оценяването на земята за строителство и техните методи: метод на пазарното сравнение; метод на капитализираната поземлена рента; метод на поземления дял; метод на извличането; метод на районното развитие/остатъчен метод/; метод на поземления остатък. Учредяване на правото на строеж срещу обезщетение на бъдеща застроена площ.</p>	
7.	<b>Тема седма</b>	<b>3</b>
	<p><b>РАЗХОДЕН ПОДХОД ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА СГРАДИ</b></p> <p>Водещият принцип на разходния подход. Предимства и недостатъци на разходния подход. Област на приложение. Технология на оценяването. Метод на укрупнените показатели. Метод на количествата. Метод на компонентите. Метод на индексните редове.</p>	
8.	<b>Тема осма</b>	<b>3</b>
	<p><b>ПАЗАРЕН /СРАВНИТЕЛЕН/ ПОДХОД ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА СГРАДИ</b></p> <p>Основни принципи на пазарния /сравнителния/ подход. Предимства и недостатъци на подхода. Област на приложение. Технология на оценяването. Приложение на метода на продажбите по двойки, метода на процентните</p>	

	поправки и метода на общата групировка.	
<b>9.</b>	<b>Тема девета</b>	<b>2</b>
	<p><b>ПРИХОДЕН ПОДХОД ПРИ ОЦЕНЯВАНЕ НА СГРАДИ</b>  Основни принципи. Предимства и недостатъци. Области на приложение. Немската и англо-американската школа при приходния подход на оценяване. Технология на оценяването. Приложение на метода на мултипликатора на приходите, метода на пряката капитализация на доходите и метода на дисконтиране на бъдещите приходи.</p>	
<b>10.</b>	<p><b>ПРАКТИКУМ- практически аспекти при сделките с недвижими имоти-обучители на ЯВЛЕНА</b></p> <p>Поетапно разглеждане на технологичния цикъл: продавачи, купувачи-необходими документи, от къде се осигуряват документите-площ на имотите, брокери-/фирми на чужденци, промяна статута на земята, на проектна фаза/. Взаимоотношения брокер-банка-нотариус-банки-комисионни.</p> <p>Общи и специфични случаи.</p> <p>Консултации и коментари.</p>	<b>14</b>
	<b>Общо:</b>	<b>40</b>

**ДИРЕКТОР:**

**(Доц. д-р Марчо Марков)**