

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА
СТОПАНСКИ ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „БИЗНЕС, ИНВЕСТИЦИИ, НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“

Приета от ФС протокол № 11/ 25.04.2024 г.

Приета от КС протокол № 11/ 16.04.2024 г.

УТВЪРЖДАВАМ:

Декан:

(доц. д-р Денка Златева)

У Ч Е Б Н А П Р О Г Р А М А

ПО ДИСЦИПЛИНАТА: „ОРГАНИЗАЦИЯ НА БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“

ЗА СПЕЦ: „Недвижими имоти и инвестиции“;

ОКС „бакалавър“ – дистанционно обучение

КУРС НА ОБУЧЕНИЕ: 4, СЕМЕСТЪР: 7

ОБЩА СТУДЕНТСКА ЗАЕТОСТ: 240 ч.; в т.ч. аудиторна 12 ч.

КРЕДИТИ: 8

РАБОТЕН ЕЗИК: български

РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СТУДЕНТСКАТА ЗАЕТОСТ СЪГЛАСНО УЧЕБНИЯ ПЛАН

<i>ВИД УЧЕБНИ ЗАНЯТИЯ</i>	<i>ОБЩО (часове)</i>
АУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	12
В Т.Ч.:	
• ЛЕКЦИИ	6
• УПРАЖНЕНИЯ (семинарни занятия/ лабораторни упражнения)	6
ИЗВЪНАУДИТОРНА ЗАЕТОСТ	228

Изготвили програмата:

1.
(Доц. д-р Анна Господинова)
2.
(Гл. ас. д-р Севдалина Христова)
3.
(ас. Явор Николов)

Ръководител катедра:
„Бизнес, инвестиции, недвижими имоти“ (Доц. д-р Тодор Райчев)

I. АНОТАЦИЯ

Учебното съдържание на дисциплината „Организация на брокерската дейност с недвижими имоти“ е формулирано с цел да осигури необходимия обем знания за брокерската дейност, ролята на брокерите и агентите на недвижимите имоти на пазара на недвижимите имоти, етични и професионални стандарти в брокерската дейност, преглед на международна рамка на брокерската дейност, преглед на Европейски стандарт "Услуги на брокерите на недвижими имоти" и преглед на подготвяната национална нормативна рамка на брокерската дейност, запознаване с типови договори и документи във връзка с извършване на дейността на брокера и относно финализиране на сделка за покупко-продажба на недвижими имоти.

По време на упражненията по дисциплината се разглеждат казуси и задачи, свързани с процеса по реализиране на сделки на пазара на недвижимите имоти. Във връзка с учебния процес по дисциплината се канят гост-лектори от практиката и/или се посещават агенции за недвижими имоти, обекти на недвижимата собственост и конференции.

Обучението по „Организация на брокерската дейност с недвижими имоти“ ще развие у студентите следните ключови компетентности:

Цифрова (умело, критично и отговорно ползване на цифровите технологии за учене, за работа, за социална активност);

Личностна (способност на личността да разсъждава за собствената си същност и поведение, да управлява ефективно времето и информацията, да работи в конструктивен диалог с други, да управлява собственото си обучение и кариера, да запазва физическа и психическа устойчивост)

Предприемаческа (развитие на критично мислене и отношение към статистическа информация; аналитичност, способност за прогнозиране; осведоменост за социално-икономическите тенденции; развитие на креативност, любознателност, наблюдателност, будност).

II. ТЕМАТИЧНО СЪДЪРЖАНИЕ

№. по ред	НАИМЕНОВАНИЕ НА ТЕМИТЕ И ПОДТЕМИТЕ
ТЕМА 1. ВЪВЕДЕНИЕ В БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ В СЕКТОР „ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ“	
1.1	Дефиниция и характеристики на агента и брокера на недвижимите имоти
1.2	Роля на брокерите и агентите на недвижимите имоти
1.3	Основни и допълващи услуги и дейност на агенцията за недвижими имоти
1.4	Основните субекти при сделки с недвижими имоти
ТЕМА 2. ВИДОВЕ СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
2.1	Покупко-продажба на жилищни и нежилищни недвижими имоти
2.2	Краткосрочно и дългосрочно отдаване под наем на недвижими имоти (Booking, Airbnb, ...)
2.3	„Timeshare“ – продажба на ваканционно време
2.4	Покупко-продажба и аренда на земеделски земи
2.5	Учредяване на законни и договорни ипотeki върху недвижими имоти
2.6	Сделки при замяна, дарение, унаследяване и съпругеска имуществена общност
2.7	Учредяване и прехвърляне право на строеж
ТЕМА 3. РЕГУЛАТОРНА РАМКА НА БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ	
3.1	Международна рамка на брокерската дейност

3.2	Европейски стандарт "Услуги на брокерите на недвижими имоти" EN 15733
3.3	Национална нормативна рамка на брокерската дейност
3.4	Регистрация и сертификация на брокери на недвижими имоти
3.5	Професионални организации и сдружения на брокерите на недвижими имоти
ТЕМА 4. ПРОФЕСИОНАЛНА ЕТИКА И ПОВЕДЕНИЕ НА БРОКЕРА	
4.1	Етични и професионални стандарти в брокерската дейност
4.2	Значение на доверието и интегритета в отношенията с клиентите и другите участници на пазара на недвижими имоти
4.3	Професионално развитие и последващо обучение на брокерите на недвижими имоти
ТЕМА 5. РЕКЛАМИРАНЕ НА БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ И РЕКЛАМА НА ИМОТИ	
5.1	Основни принципи, стратегии и тактики за ефективна реклама на брокерската дейност
5.2	Подготовка и публикуване на реклама на имот
ТЕМА 6. ПРИВЛИЧАНЕ И ОБСЛУЖВАНЕ НА КЛИЕНТИ	
6.1	Презентиране на недвижими имоти в съответствие с нуждите на клиента
6.2	Управление на клиентските очаквания и решаване на конфликти
6.3	Поддържане на дългосрочни отношения с клиентите
6.4	Защита на интересите на клиентите на агенциите на недвижими имоти
ТЕМА 7. ТЕХНОЛОГИЯ НА ОГЛЕДА НА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
7.1	Планиране на огледи. График за провеждане на огледите
7.2	Правила за провеждане на ефективен оглед
7.3	Специфики при оглед на различните видове недвижими имоти
ТЕМА 8. ПРОВЕЖДАНЕ НА ПРЕГОВОРИ ЗА СКЛЮЧВАНЕ НА СДЕЛКИ	
8.1	Техники за успешно провеждане на преговори с продавачи
8.2	Техники за успешно провеждане на преговори с купувач
ТЕМА 9. ДОКУМЕНТИ ЗА ИЗВЪРШВАНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА БРОКЕРА	
9.1	Договор за посредничество
9.2	Ексклузивен договор за посредничество
9.3	Други документи – протоколи, анекси, заявления, молби
ТЕМА 10. ФИНАЛИЗИРАНЕ НА СДЕЛКА ЗА ПОКУПКО-ПРОДАЖБА НА НЕДВИЖИМ ИМОТ	
10.1	Документална осигуреност на сделката
10.2	Нотариалното изповядване на сделка. Предаване на владение
10.3	Правила за вписвания на сделки с имоти и последващи действия
ТЕМА 11. ДАНЪЧНО ТРЕТИРАНЕ НА СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ	
11.1	Задължителни такси при покупка на имот
11.2	Местен данък за придобиване на имот
11.3	Данък добавена стойност
11.4	Данък печалба
ТЕМА 12. ИНФОРМАЦИОННИ ТЕХНОЛОГИИ В БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ	
12.1	Използване на софтуерни решения за управление на данните за недвижими имоти
12.2	Имотни портали и социални мрежи в брокерската дейност
12.3	Приложение на AI в брокерската дейност
12.4	Възможности за виртуални огледи и дистанционни сделки

III. МЕТОДИ НА ПОДГОТОВКА И ПРОВЕЖДАНЕ НА ОБУЧЕНИЕ

Методите за подготовка и провеждане на обучението по дисциплината „Урбанизационен икономикс“, чрез които се осъществява учебният процес в дистанционна форма на обучение включва:

- учебни ресурси- електронни лекции, мултимедийни презентации, URL страници и др.
- учебни дейности- бази данни, онлайн срещи със студенти, форуми и др.

IV. ФОРМИ НА КОНТРОЛ

№. по ред	ВИД И ФОРМА НА КОНТРОЛА	Брой	ИАЗ ч.
1.	Семестриално оценяване		
1.1.	Самостоятелна работа	2	130
1.2.	Тест	1	30
Общо за семестриалното оценяване:		3	160
2.	Сесийно оценяване		
2.1.	Изпит (тест)	1	68
Общо за сесийното оценяване:		1	68
Общо за всички форми на контрол:		4	228

V. ЛИТЕРАТУРА

ЗАДЪЛЖИТЕЛНА (ОСНОВНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Електронни учебни материали по дисциплината „Организация на брокерската дейност с недвижими имоти“, публикувани в платформата за електронно и дистанционно обучение на ИУ – Варна;
2. Маринова, Бисерка (2022). Сделки с имоти и ново строителство. София: Труд и право.
3. Рангелов, Евгени Сделки с недвижими имоти на строителното предприятие, РС Изд. и Бизнес Консултации, 2019.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛНА (ДОПЪЛНИТЕЛНА) ЛИТЕРАТУРА:

1. Иванов, Димитър (2021). Публичната продан чрез частен съдебен изпълнител. София: Сиела.
2. Стоенчева, Яна Георгиева (2021) Пазарни анализи в бизнеса с недвижими имоти, София: Изд. комплекс УНСС
3. Ранчев, Георги (2021) Данъчно облагане на недвижимите имоти, София: Изд. комплекс УНСС
4. Атанасова, Тодорка Борисова Стратегии за дигитализация в области "Управление на недвижими имоти" и "Икономика на строителството", Наука и икономика, 2020
5. Игнатова, Николинка Оценка и повишаване конкурентоспособността на агенциите за недвижими имоти, Авалон, 2019
6. Ранчев, Георги Данъчно облагане и контрол по ДДС при сделки с недвижими имоти, Изд. комплекс УНСС, 2019.