

Program studiów podyplomowych

Wycena nieruchomości (tryb stacjonarny) (edycja 12)

Semestr zimowy 2026/2027

https://www.podyplomowe.ue.wroc.pl/114,2443,wycena_nieruchomosci.html

Lp.	Nazwa przedmiotu	Liczba godzin
1	Część ogólna prawa cywilnego	6
2	Podstawy prawa rzeczowego	10
3	Podstawy prawa zobowiązań	6
4	Podstawy prawa i postępowania administracyjnego	4
5	Źródła informacji o nieruchomościach	10
6	Systemy geoinformacyjne	4
7	Gospodarka przestrzenna	8
8	Gospodarka nieruchomościami	16
9	Gospodarka mieszkaniowa	6
10	Gospodarka gruntami rolnymi, leśnymi i gruntami pod wodami	6
11	Ochrona danych osobowych	2
12	Zamówienia publiczne	2
13	Podstawy ekonomii	6
14	Ekonomiczne podstawy rynku nieruchomości	10
15	Podstawy matematyki finansowej	8
16	Elementy finansów i bankowości	4
17	Ocena ekonomicznej efektywności inwestycji	8
18	Podstawy statystyki i ekonometrii	8
19	Elementy rachunkowości	4
20	System opodatkowania nieruchomości	8
21	Uwarunkowania prawne i techniczne funkcjonowania obiektów budowlanych	8
22	Przegląd technologii w budownictwie	8
23	Proces inwestycyjny w budownictwie	6
24	Ocena stanu technicznego budynków	4
25	Podstawy kosztorysowania	4
26	System prawny rzeczoznawstwa majątkowego	6
27	Zasady dobrej praktyki	2
28	Wprowadzenie do problematyki wyceny nieruchomości	6
29	Wartość nieruchomości jako podstawa wyceny	6
30	Podejścia, metody i techniki wyceny nieruchomości w Polsce	26

31	Wycena praw rzeczowych, w tym ograniczonych praw rzeczowych i zobowiązań umownych	10
32	Wycena nieruchomości zurbanizowanych	14
33	Wycena nieruchomości rolnych, upraw sadowniczych, roślin ozdobnych i gruntów pod wodami	8
34	Wycena nieruchomości leśnych oraz zadrzewionych i zakrzewionych	6
35	Wycena nieruchomości dla celów szczególnych i wycena nieruchomości specjalnych	24
36	Wycena maszyn i urządzeń trwale związanych z nieruchomością	4
37	Podstawy wyceny przedsiębiorstw	2
38	Podstawy powszechnej taksacji nieruchomości	2
39	Rola rzeczoznawcy majątkowego w doradztwie na rynku nieruchomości	4
40	Koncepcje wyceny nieruchomości	2
41	Wycena nieruchomości a kontakt z klientem. Komunikacja interpersonalna w biznesie	4
42	Kurs asertywności	4
43	Warsztaty konsultacyjne	10
44	Egzamin końcowy	0
RAZEM		306