



Certifikovaný realitní makléř



Přihlásit se ke zkoušce

Pokud Vám termín nevyhovuje nebo není vypsán, na dalším termínu se domluvíme.

Charakteristika

Požadavky na vzdělání a praxi:

- SŠ vzdělání ukončeno maturitní zkouškou + 3 roky praxe + 20 realitních transakcí
- Zkouška podle standardu NSK pro kvalifikaci činnost obchodníka s realitami nebo VŠ zakončená bakalářskou zkouškou nebo jiné VŠ než níže c) + 2 roky praxe + 20 realitních transakcí
- VŠ (obor se zaměřením: právo, ekonomie, obchod, marketing, stavební, pedagogie) + 1 rok praxe + 20 realitních transakcí

Další požadavky

- proškolení v oblasti realitních činností v rozsahu 100 hodin
- ekvivalentem kurzu je vysokoškolské studium se zaměřením na činnost realitního makléře.
- zpracování případové studie, více v postupu certifikace.

Doplňkové informace

Žadatel o certifikaci Certifikačnímu orgánu spolu s přihláškou předkládá:

- doklad o absolvovaném vysokoškolském, či středoškolském vzdělání
- doklad o absolvování rekvalifikačního nebo obdobného studia v minimálním rozsahu 100 hodin
- kopii výpisu z rejstříku trestů ne starší jednoho měsíce
- doklady o absolvované praxi – prohlášení žadatele, resp. potvrzení zaměstnavatele, resp. smluvní realitní kanceláře o délce aktivně provozované praxe
- doklady prokazující realizaci konkrétní realitní transakce
- reference na svoji práci od klienta

Doplňkové informace

Platnost certifikátu

3 roky

Dokumenty ke stažení

[Požadavky na odborné znalosti uchazečů o certifikaci CRM.](#)

Postup certifikace

■ Registrace na vybraný termín zkoušky přes webové stránky.

■ Vyplnění odpovídající přihlášky [Formuláře přihlášek používaných ČSJ — Česká společnost pro jakost \(csq.cz\)](#), přiložení všech potřebných dokladů v elektronické podobě a zaslání e-mailem odpovědné osobě COp.

- Vyhodnocení míry splnění požadavků žadatele ze strany ČSJ
- Případné dodatečné doplnění požadovaných dokumentů
- Rozhodnutí o připuštění ke zkoušce
- Zkouška skládající se ze 2 částí:
 - Písemná zkouška: písemný test znalostí – na obor realitních činností.
 - Ústní zkouška: ověření požadovaných znalostí otevřenými otázkami a obhajoba případové studie.

Požadavky na obsah případové studie ke zkoušce

Příklady možných témat:

- Dražby nemovitostí a jejich následný prodej
Komerční nemovitosti, kancelářské objekty apod.
- Právní vady nemovitostí (exekuce, věcná břemena apod.)
- Příprava developerského projektu (výkup pozemků, územní celky, studie proveditelnosti, apod.)
- Marketing developerského projektu
- Open House
- Nemovitosti v majetku právnických osob, družstevní bydlení
- Problematika prodeje luk, polí, lesů, rybníků a hospodářských staveb
- Budování týmu makléřů
- Psychologie prodeje
- Zpracování marketingové prezentace nemovitosti
- Exekuce a jak na ně
- Insolvence
- Typologie klientů a jednání s nimi
- Kategorizace nemovitostí
- Kolaudační řízení
- Zahraniční nemovitosti (marketing)
- Bytová družstva (tržní analýza)
- Privatizace obecního majetku
- Územní plány, investiční celky
- Socio-ekonomická studie regionu
- Osobnostní typy realitních makléřů aneb jak sestavit ideální tým
- Osobnostní rozvoj realitního makléře, psychohygiena
- Zákaznický servis, rodinný makléř na celý život
- Crosseling, jak maximálně vytěžit klienta k jeho nejvyšší spokojenosti
- Komplexní problematika pronájmů
- Investice do nemovitostí
- Celoživotní vzdělávání makléře - potřeby trhu se stále navyšují
- Maximální důraz na kvalitu jako zdroj akvizice klientů
- Nové a moderní nástroje na hledání klientů

Zpracování případové studie

Žadatel písemně ve formátu diplomové práce zpracuje zvolené téma v rozsahu 25-30 stran vlastního textu bez příloh. Témata jsou volena z konkrétních realitních případů, které vyžadují zvláštní zkušenosti a znalosti. Tuto studii odevzdá 10 dní před termínem zkoušky. Studii pak obhajuje před zkušební komisí v rámci ústní zkoušky.

- **Úvod** - stručně shrne a vymezí konkrétní realitní případ, charakterizuje historii a nastíní možný budoucí vývoj, tzn. možné obchodní příležitosti v závislosti na ekonomických cyklech a vývoji na trhu s nemovitostmi. Předikuje výhody pro svoji osobu a realitní kancelář.
- **Teoretická část** - vyzdvihne veškeré právní předpisy včetně citací z konkrétních paragrafů a výkladů zákona, které souvisí s konkrétním realitním případem. Nastíní možná řešení. Teoreticky navrhne obchodní a marketingové postupy. Vytvoří plán pro realizaci obchodního případu. Nastíní a teoreticky vyeliminuje možné problémy. Vše včetně rozpočtu v konkrétních číslech.
- **Praktická část** - realizuje daný obchodní případ. Použije veškeré podklady a přípravy z teoretické části. Dělá korekce, přizpůsobuje plán a uplatňuje poznatky. Předkládá veškeré dokumenty, smlouvy a korespondenci, marketingové materiály a podklady pro práci s konkrétním realitním případem. Vše důkladně dokumentuje a zaznamenává s užitím audiovizuální techniky. Vede „účetnictví“ daného případu, tzn. zaznamenává veškeré náklady a kalkuluje ziskovost.
- **Závěr** - shrne průběh realizace, úspěšnost, využití teoretické přípravy. Vyzdvihne klady a zápory svých řešení. Celkově zhodnotí projekt, přínosy pro klienta i pro sebe. Nastíní možná zlepšení do budoucna. Zhodnotí finanční návratnost své investice a případně navrhne možná řešení pro větší ziskovost. Zamyslí se nad možností specializace a výhod z toho plynoucích, včetně ekonomického propočtu. Toto je velice důležitá část a má spíše charakter úvahy.

Bližší informace

Ing. Monika Ryšánková
T: +420 602 418 102
E: rysankova@csq.cz