



**בסוף הסילבוס:
רשימת הבונוסים
שינתנו רק
למצטרפים לקורסים
של המכללה לנדל"ן**

המכללה לנדל"ן - www.Nadlanline.com

09-9577714 כל הזכויות שמורות ©

איך להעתיק או להעביר לאחר, בחלקים או בשלמות, את המידע הכלול במסמך זה ללא אישור בכתב ממנהל המכללה לנדל"ן, כל הזכויות שמורות ©

סילבוס קורס יועצי נדל"ן 2012

קורס סוכני נדל"ן כולל הכנה למבחן המתווכים ולימוד עבודת התיווך הלכה למעשה

מותאם להוראות חוק המתווכים (מתכונת חדשה) החל מאפריל 2012

מנחה הקורס : יהודה ברוך

כלכלן, לשעבר מנכ"ל השלוחה בישראל של חברת נדל"ן אמריקאית

המטרה

לימוד עבודת התיווך במקרקעין, בצורה מקצועית, כיועצי נדל"ן (מתווכים) בישראל, עם רישיון מטעם משרד המשפטים, הכשרה מקצועית היא ערובה מוכחת להצלחה ולרווחיות עסקית בתחום.

רקע כללי : העיסוק בתיווך בנדל"ן

תחום תעסוקתי בעל פוטנציאל שהתפתח בשנים האחרונות לאחר שהוסדר בחוק המתווכים, תחום שהפך למקצועי יותר כמענה לצורכי השוק, ולמעשה, המתווכים הם הזרוע השיווקית של שוק הנדל"ן. תיווך נדל"ן, הוא תחום שניתן ליצור בו היום הכנסה יפה, וקריירה ראויה.

שני חלקים לקורס, החלק הראשון, לימוד עבודת המתווך הלכה למעשה, והחלק השני, הכנה למבחן המתווכים.

החלק הראשון

1. הכרת שוק תיווך הנדל"ן

הכרת הסביבה העסקית לעבודה בתחום הנדל"ן, שוק התיווך בישראל ומאפייניו, הגופים הממשלתיים הפועלים בתחום, פילוח שוק העסקות בנדל"ן, דפוסי התנהגות של הצרכן הישראלי בנוגע לתיווך, מאפייני הצריכה והביקוש למוצר הקרוי מגורים, מבוא לתיווך בעסקות נדל"ן מיוחדות (נדל"ן בינלאומי, קבוצות רכישה, השכרות, תמ"א 38 פרויקטים של בינוי פינוי ועוד).

2. הניהול העסקי של מתווך הנדל"ן

הדרכה להתארגנות פורמאלית מול הרשויות, הכנת תוכנית עסקית, השקת הפעילות בתיווך, ניהול עסק, הנהלת חשבונות, עבודה מול בנק, מיסוי ועבודה מול רואה החשבון, ניהול תזרים מזומנים בעסקי נדל"ן.

3. הלכה למעשה, שלב אחר שלב בעבודה בתיווך נדל"ן

היערכות אישית, הקמת אזור התמחות, השיטה לגיוס נכסים בבלעדיות, הכנת הנכסים לשיווק, התוכנית (הפעולות) לשיווק הנכס, הכנת הנכס למכירה, שוק היד השנייה, שיווק פרויקט, ניהול זמן אפקטיבי לסוכן, הכנת האזור לפעילות, מעגל השפעה, טיפול בהתנגדויות, הטיפול בקונים, דחיפת העסקה, פישור, גישור, וסגירה, אבני בוחן להתקדמות, השימוש באינטרנט לשיווק ולעבודה בנדל"ן.

4. מיומנויות אישיות לעבודה בנדל"ן

מיומנויות עבודה בנדל"ן, הסגנון והגישה, הכנת תיק עבודה, שימוש בטפסים ומסמכים, ההכנות לפגישה, המצגת הרהוטה למוכר, דרכי הטיפול בקונה, הכרה ושימוש בעזרים, הכנת תוכנית שיווקית לנכס, בית פתוח, שת"פ בין סוכנים בישראל ובעולם, גישת היועץ, שיווק נדל"ן בינלאומי.

5. ניהול מו"מ, פישור, גישור, וקידום עסקות אפקטיבי

בירור צרכי הקונה והמוכר בעסקת נדל"ן, דיבור שמשכנע, המו"מ לסגירת עסקה, טכניקות פישור וגישור בעסקות נדל"ן, סגירת עסקות נדל"ן, גבייה והטיפול שלאחר המכירה.

6. מערכות מידע ואינטרנט לעבודת התיווך

שימוש באינטרנט לנדל"ן, שימוש בדואר אלקטרוני, הכרת תוכנות ומאגרי מידע, ניהול הפגשות, ניהול אתר אינטרנט למתווך, שיווק באינטרנט, שימוש בהתרעות, קידום אתרים, טיפול בהפניות, שת"פ עם גורמים נוספים.

החלק השני

7. הכנה למבחן ולימוד ותרגול שאלות בנושאי החוק הנדרשים למבחן המתווכים

- חוק המתווכים במקרקעין, תשנ"ז
- חוק הגנת הצרכן, תשמ"א
- חוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג, חוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה), תשל"א
- חוק המקרקעין, תשכ"ט
- חוק המכר (דירות) תשל"ג
- חוק המכר (דירות) (הבטחת השקעות של רוכשי דירות), תשל"ה
- חוק הגנת הדייר (נוסח משולב), תשכ"ה
- חוק התכנון והבניה, תשכ"ה
- חוק מיסוי מקרקעין (שבח, מכירה ורכישה), תשכ"ב
- חוק העונשין, תשל"ז

- חוק רישוי עסקים, תשכ"ח, צו רישוי עסקים (עסקים טעוני רישוי), תשנ"ה
- חוק יסוד: מקרקעי ישראל; חוק מקרקעי ישראל, תש"ך
- חוק ההוצאה לפועל, תשכ"ז
- חוק שמאי מקרקעין, תשס"א
- חוק הירושות
- פסיקה בנושא תיווך מקרקעין.

כמו כן ידונו הנושאים הבאים:

- עקרונות ומושגי יסוד: מקרקעין, זכויות במקרקעין, דיירות מוגנת, בעלות משותפת במקרקעין ופירוק שותפות.
- בתים משותפים, רכוש משותף, הצמדות
- איתור מידע על בעלות ושעבודים, נסח רישום מקרקעין, רשם המשכונות, מושגי יסוד במשכנתאות
- הערות אזהרה ומשמעותן
- חובות ואיסורים על מתווך במקרקעין
- מכירות נכסים מיוחדות
- מוסדות התכנון והבניה בישראל
- תוכניות בניה: תוכנית מיתאר ארצית, תמ"א 38, תוכנית מיתאר מחוזית, תוכנית מיתאר מקומית, בניה "קלה", היתר לשימוש חריג

שעות ומספר מפגשים: כ 4 שעות אקדמיות למפגש, 14 או 15 מפגשים בסה"כ ב 2 החלקים סה"כ בין 56 ל 60 שעות לימוד (יתכנו שינויים, תלוי בלו"ז, תלוי במספר המשתתפים)

הנחייה מקצועית: מר יהודה ברוך, כלכלן בכיר, מאמן מוסמך מטעם משרד התמ"ת לתחום הנדל"ן, מרצה להשקעות וכלכלת נדל"ן, מנכ"ל רשת נדל"ן לשעבר, הרצאות מקצועיות ניתנות ע"י עו"ד מומחה בנדל"ן.

אמצעים: הרצאות פרונטאליות, חומרי לימוד, הפניות למקראה, סרטי הדרכה עם כותרות בעברית, מצגות PP, דוגמאות לטפסים, מאגר המבחנים המלא של נדלנלין.

קבלת רישיון תיווך: מותנת בהצלחה במבחן משרד המשפטים, ובתשלום האגרות ע"פ חוק, שיעור ההצלחה בקורסים של המכללה לנדל"ן (עם שימוש במערכת האימון - הסימולטור) גבוה במיוחד.

השתתפות בקורס: קיום הקורס מותנה במספר משתתפים מינימאלי, מספר המשתתפים המקסימאלי בקורס מוגבל גם, לכן יש לבצע הרשמה מוקדמת, במקרה שבו קורס מתבטל תוחזר המקדמה.

שיטת העבודה הנלמדת ומשובים: הקורס מבוסס על מתודולוגיה של תיווך בשיטה האמריקאית, שימוש רב במערכות מידע ואינטרנט, משובים מתפרסמים באתר המכללה וצוות המורים במכללה: www.Nadlanline.com

הרשמה למבחן המתווכים: התלמידים בקורסים של המכללה לנדל"ן יקבלו הודעה והדרכה כיצד יש להירשם למבחן המתווכים ועל תהליכי הוצאת רישיון התיווך, מהרישום למבחן ועד להוצאת הרישיון.

מחיר הקורס: לברר בהנהלת המכללה 09-9577714
השתתפות בקורס מותנית בהסדרת התשלום לקורס.

הבונוסים המיוחדים לתלמידי המכללה לנדל"ן

חבילת אימון בסימולטור הנדל"ן: חבילת לימוד ותרגול מבחנים בשווי של 290 ₪.
ספר דיני וחוקי המתווכים: חוברת דיני מקרקעין מעודכנת למבחן המתווכים בשווי של כ 100 ₪
ספרות מקצועית: למשתתפים יחולקו **חוברות דפי מידע** להרצאות.
מידע נוסף ורקע מקצועי: גישה למאגר 1000 השאלות והתשובות ממבחני מתווכים.
הנחת חבר מביא חבר: הנחה למי שמצטרף חבר - 10 אחוז (רק במכללות ובקורסים שאושרו)
תוכנית הדרכה וחונכות (תוכנית המשך): ליווי וייעוץ **בתוכנית השקה לעסק שלך** בתמיכה של התמ"ת בכפוף להגשת תוכנית **במימון של 75 אחוז** מעלות הליווי העסקי (כפוף להגשת תוכנית ואישורה לפרויקט החונכות)
מועדון החברים של המכללה לנדל"ן: **המשתתפים בקורסים של נדלניין יוכלו להשתתף במועדון החברים**, מידע על הצעות השקעה, הרצאות מקצועיות, נטוורקינג, חברות במועדון החברים לתקופה של 6 חודשיים.
השמה והפנייה למקומות עבודה: אפשרות **להפניה למשרדי תיווך** שגילו עניין בצירוף בוגרי המכללה, ההפניה למשרדים הללו ככל שהדבר רלוונטי ואקטואלי, הבוגרים יסכמו ישירות מול המשרדים את תנאי העסקתם.

(ניתן להירשם לקורסים באמצעות האינטרנט באתר www.Nadlanline.com, או באמצעות משלוח הרצ"ב בפקס או משלוח בדואר של הרצ"ב)

לכבוד
המכללה לנדל"ן, נדלניין ת.ד. 713 הרצלייה פיתוח 46106
הנני מעוניין/ת להשתתף (הוסף בכתב את פרטי הקורס)
שמי _____ מס' טלפון _____ נייד _____
אי מייל _____ תאריך _____ חתימתי _____
מצ"ב המחאה ע"ס 500 ₪ לפקודת: נדלניין - המכללה לנדל"ן

טלפון לבירורים לגבי הרשמה וקבלת פרטים נוספים 09-9577714

מהדורה 2012, המכללה לנדל"ן פועלת מאז 1998 והכשירה אלפי מתווכים ואנשי מקצוע בנדל"ן
כל הזכויות שמורות © אין להעתיק מסמך זה בשלמות או בחלקים ללא קבלת אישור מראש ובכתב מהנהלת המכללה לנדל"ן