



ראו בסוף הסילבוס את
הבונוסים הבלעדיים
שינתנו למצטרפים לקורס
של המכללה לנדל"ן
NADLANLINE

המכללה לנדל"ן www.Nadlanline.com 09-9577714 © כל הזכויות שמורות

קורס מקצועי ליועצי נדל"ן

קורס סוכני נדל"ן הכולל הכנה למבחן המתווכים לקבלת רישיון תיווך מקרקעין

מנחה הקורס : יהודה ברוך

המטרה

הכשרה מקצועית של המשתתפים לעבודה בתיווך מקרקעין כיועצי נדל"ן בישראל באופן פרטי או במסגרת משרדי תיווך, עם רישיון מטעם משרד המשפטים, הכשרה מקצועית היא תנאי להצלחה ולרווחיות עסקית בתחום העיסוק בתיווך נכסי מקרקעין.

רקע כללי : העיסוק בתיווך בנדל"ן

תחום תעסוקתי בעל פוטנציאל שהתפתח בשנים האחרונות לאחר שחוקק חוק המתווכים, ולאחר שתחום מכירה ושיווק הנדל"ן השתכלל והפך למקצועי יותר כמענה לצורכי השוק, כדי לפתח זרם הכנסות מתיווך מקרקעין ומסלול לקריירה מקצועית בנדל"ן, שני חלקים לקורס: לימוד עבודת המתווך, והכנה 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 של שיטת העבודה 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. לימוד קבצי החוק הנדרשים למבחן המתווכים והכנה למבחן

- 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

שעות ומספר מפגשים: כ 4 שעות אקדמיות למפגש, 11-13 מפגשים בסה"כ ב 2 החלקים (מותנה בל"ז)

מספר קורסים בשנה: 4 מחזורי לימוד, בהתאם למועדי הבחינות.

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, סרטי הדרכה עם כותרות בעברית, מצגות PP, דוגמאות לטפסים, מקראה.

קבלת רישיון תיווך: מותנה בהצלחה במבחן משרד המשפטים, ובתשלום האגרות ע"פ חוק ע"י, 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 לכן יש לבצע הרשמה מוקדמת, במקרה שבו קורס מתבטל תוחזר המקדמה.

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

הרשמה למבחן המתווכים: התלמידים בקורסים של המכללה לנדל"ן יקבלו הודעה על מועדי ההרשמה למבחן המתווכים ועל תהליכי הוצאת הרישיון התיווך.

מחיר הקורס: לברר בהנהלת המכללה 09-9577714

הבונוסים המיוחדים לתלמידי המכללה לנדל"ן

חבילת אימון בסימולטור הנדל"ן: חבילת לימוד באינטרנט (מרתון) בשווי של **290 ₪**.

ספר דיני וחוקי המתווכים: חוברת דיני מקרקעין מעודכנת בשווי **70 ₪**.

ספרות מקצועית: למשתתפים יחולקו **חוברות דפי מידע** להרצאות.

מידע נוסף ורקע מקצועי: **גישה למאגר 1000 השאלות והתשובות ממבחי מתווכים.**

הנחת חבר מביא חבר: הנחה למי שמצטרף חבר - 10 אחוז (רק במכללות ובקורסים שאושרו)

תוכנית הדרכה וחונכות (תוכנית המשר): 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 נדלנין: **המשתתפים בקורסים של נדלנין 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, נדלנין ת.ד. 713 הרצלייה פיתוח 46106

הנבי מעוניין/ות להשתתף (הוסף בכתב את פרטי הקורס)

שמי _____ שם משפחתי _____ מס' טלפון _____ נייד _____

אי מייל _____ תאריך _____ חתימתי _____

מצ"ב המחאה ע"ס 500 ₪ לפקודת: נדלנין - המכללה לנדל"ן

טלפון לברורים לגבי הרשמה וקבלת פרטים נוספים 09-9577714

מהדורה 2011, 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