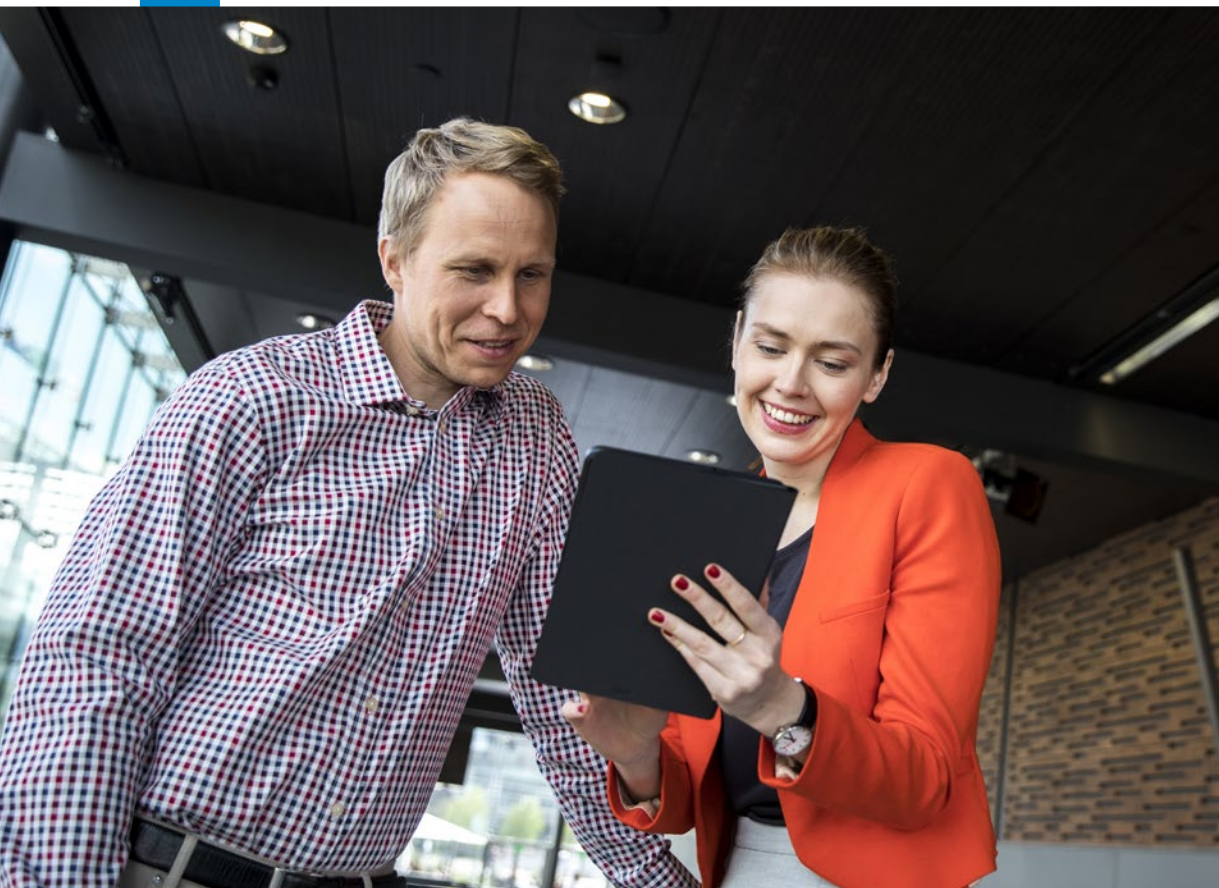


Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto YKV

Kiinteistöalan Koulutussäätiö, Helsinki



Sisältö:

Koulutusjakso 1

Koulutusohjelman esittely ja tavoitteet

- oman osaamisen kehittäminen, odotukset opinnoilta

Kiinteistöalan toimintaympäristö, toimintaan kohdistuvat odotukset

- välitystoimintaprosessin selvittäminen
- välittämiseen kohdistuvat eri tahojen haasteet ja odotukset
- kiinteistöliiketoiminnan käsitteet
- kiinteistömarkkinat ja niiden toiminta
- kiinteistönvälitysalan toimiala-analyysi
- laatuajattelu

Kehittyminen kiinteistönvälittäjänä

- odotukset hyvälle johtajuudelle, yhteinen määrittely
- johtamisen eri tasot – itsen ja muiden johtaminen
- lähijohtaminen ja esimiestyö
- oman toimintatyöni arviointi
- henkilökohtainen kehityssuunnitelma

Rakennustyyli, riskirakenteet, kuntoarviointi ja välittäjän vastuu

- miten Suomessa asutaan
- eriaikakausten rakennukset ja niiden tyypillisimmät vauriot
- kuntotarkastusjärjestelmän kehittäminen
- rakennusteknisten ja kuntoa koskevien asioiden ottaminen huomioon välittäjän työssä

Koulutusjakso 2

Kaavoitus ja rakentaminen

- maankäyttö- ja rakennuslaki kokonaisuutena
- kaavojen oikeusvaikutukset ja kaavamerkinnot
- rakennusluvan alaiset toimenpiteet
- rakentamiseen liittyvät keskeiset käsitteet
- rakennusluvan alaiset toimenpiteet

Kiinteistönmuodostus

- kiinteistötietojärjestelmä
- tavanomaiset kiinteistötoimitukset
- erityislakien mukaiset toimitukset
- erityiskysymyksiä

Perhe- ja perintöoikeuden erityiskysymyksiä

- edunvalvonnassa oleva kaupan osapuolena
- puolison suostumus
- leski, kuolinpesä, perillinen, testamentinsaaja myyjänä
- pesänselvittäjän valtuudet
- lahja

Tilinpäätöksen tulkinta asunto-osakeyhtiössä

- toimintakertomus
- tuloslaskelman ja taseen analysointi
- liitetiedot
- erillislaskelmat

Arvonlisäverovelvollisuus

Koulutusjakso 3

Asunto-osakkeen kauppa

- asunto-osakeyhtiölain erityiskysymyksiä
- tilinpäätöksen tulkinta asunto-osakeyhtiössä
- käytetyn asunnon kauppa
 - kauppaneuvottelut
 - kauppakirja ja sen ehdot
 - myyjän viivästys ja sen seuraamukset
 - ostajan viivästys ja sen seuraamukset
 - kaupan kohteen virheet ja niiden seuraamukset
- uuden asunnon kauppa
 - markkinointi
 - varaus sopimukset
 - ostotarjoukset
 - käsirahasopimus
 - turva-asiakirjat uuden asunnon kaupassa
 - rakentamisvaiheen kauppakirja käytännössä

Palvelujen markkinointi

- palvelujen markkinointi kuluttajille/yrityksille
- markkinoinnin sovellutuksia
- asiakastytytyväisyyden seuranta ja mittaaminen

Koulutusjakso 4

Kiinteistönkauppa

- kiinteistönkauppaa koskeva lainsäädäntö
- kauppaneuvottelut
- kauppakirja ja sen ehdot
- kiinteistönkaupan sopimusrikkomustilanteet
- lainhuudatus
- kiinteistöpanntioikeus
- erityisten oikeuksien kirjaaminen
- erityiskysymyksiä
- maanvuokraus

Asuin- ja liikehuoneiston vuokraus

- sopimuksen muoto ja kesto
- vakuusjärjestelyt
- huoneiston käyttö, kunto ja kunnossapito
- vuokranantajan vaihtuminen
- vuokraoikeuden siirto
- sopimuksen päättäminen
- vuokrauskäytännöt, sopimustyytit ja esimerkkejä sopimusten laatimisesta

Tutkimusaseminaari I

Koulutusjakso 5

Kiinteistönvälitystoiminnan edellytykset ja toiminnan harjoittaminen

- kiinteistö- ja vuokravälitystä säätelevä lainsäädäntö
- kiinteistönvälitystoiminnan harjoittamisen edellytykset
- kiinteistönvälitystoiminnan harjoittaminen
- vuokravälityksen harjoittaminen/erityiskysymyksiä
- välitystoiminnan vastuut ja niiden hallinta
- oikeuskäytäntöä ja kuluttajavalituslautakunnan ratkaisuja



Verotuksen erityiskysymyksiä

- myyntivoiton verotus
- pääomatulojen verotus
- varainsiirtovero
- perintö- ja lahjaverotus
- kiinteistövero

Tutkielmaseminaari II

Koulutusjakso 6

Asuntojen ja asuinkiinteistöjen arviointi

- arviointimenetelmät
- tietojen hankkiminen
- menetelmien soveltaminen
- arviointilausunto

Tutkielmaseminaari III

Koulutusjakso 7

Asiakkuusajattelu, asiakkuuskeskeinen myyntitaito ja palvelu

- asiakkuuksien merkitys jatkuvalla menestykselle
- asiakkuusstrategiat ja asiakkuuden hoitomallit
- arvon tuottaminen asiakkaalle
- asiakkuuskeskeinen vuorovaikutus ja myyntitapa
- asiakaslähtöisen yritystoiminnan kehittäminen

Tutkielmien esitykset

Koulutusohjelman tausta

Ylempi kiinteistönvälittäjän koulutus ja tutkinto (YKV) on kiinteistönvälittäjien jatkokoulutusohjelma. Koulutusta on järjestetty vuodesta 1987. YKV-tutkinnolla on arvostettu asema kiinteistönvälittäjien keskuudessa.

Tavoite

Koulutuksen tavoitteena on syventää kiinteistönvälittäjän ammattiosaamista sekä antaa valmiuksia toimia johtotehtävissä kiinteistönvälitysalalla. Koulutus tähtää käytännön valmiuksien parantamiseen.

Toteutus

Koulutus on runsaan vuoden kestoinen monimuoto-opetukseen perustuva kokonaisuus. Opiskelu koostuu seitsemästä kolmen päivän mittaisesta lähiopetusjaksosta, oppimistehtävistä, tentteistä sekä kirjallisen tutkielman tekemisestä. Etäopiskelussa hyödynnetään Optima-oppimisympäristöä.

Kohderyhmä

LKV-pätevyyden hankkineet kiinteistönvälittäjät, joilla on vähintään neljän vuoden kokemus ensisijaisesti kiinteistönvälitysalalta tai vastaavien tehtävien hoidosta. Koulutus sopii myös rakentajien ja rakennuttajien, pankkien ja vakuutusyhtiöiden sekä muiden kiinteistönomistajien asunto-, toimitila- ja kiinteistökaupan parissa toimiville henkilöille.

Muutokset mahdollisia!

Kiinko on kiinteistöalan johtava kouluttaja, joka kehittää alan nykyisten ja tulevien ammattilaisten osaamista. Muutamme tiedon taidoksi ja toiminnaksi.

Tutustu koulutuksiin ja seminaareihin www.kiinko.fi