

## CORSO PER AGENTE IMMOBILIARE

### Dati del Partecipante:

Nome e Cognome \_\_\_\_\_ Data di nascita \_\_\_\_\_

Luogo di Nascita \_\_\_\_\_ Residente a \_\_\_\_\_

Prov. \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Via \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

### Dati dell'Azienda

Azienda \_\_\_\_\_ Indirizzo \_\_\_\_\_

Cap \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Cell. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ P.I. \_\_\_\_\_

Sono interessato a frequentare il:

<u>CORSO</u>	<u>DURATA</u>	<u>PREZZO</u>
<b>AGENTE IMMOBILIARE</b>	150 ORE	<b>€ 700,00</b> (IVA esente)

**Sede di svolgimento del Corso: Viale G. Bovio, 78 - Teramo**

**Il sottoscritto dichiara di possedere i seguenti requisiti:** (barrare dove interessato)

- Avere un'età uguale o superiore a 18 anni;
- Possedere il diploma di scuola media superiore;
- Conoscere la lingua italiana almeno a livello elementare (per stranieri).

### **Modalità di Pagamento:**

€ 350,00 all'atto dell'iscrizione - le residue € 350,00 entro la fine del Corso.

**La firma della presente Scheda di Iscrizione comporterà l'obbligo del pagamento integrale di quanto sopra indicato. In caso di recesso anticipato, che dovrà essere comunicato per iscritto, il corsista è tenuto a pagare il costo complessivo del corso proporzionato alle ore di docenza svolte fino a tale data. Se alla data del recesso saranno state svolte un numero di ore di docenza superiori al 50% della durata complessiva del corso non sarà più possibile recedere e il corsista sarà obbligato a pagare l'intera quota di iscrizione.**

Il costo comprende la docenza ed il materiale didattico. La partecipazione all'esame finale ed il rilascio dell'Attestato di frequenza sono subordinati al pagamento integrale della quota di iscrizione. La partecipazione avrà come criterio di preferenza la "tempistica d'arrivo della presente scheda". I Corsi di Formazione sono a numero chiuso e si svolgeranno al raggiungimento del numero programmato. Sono ammesse il 30% di ore di assenze non giustificate; oltre tale limite il corsista sarà considerato dimissionario ma sarà tenuto ugualmente al pagamento integrale del corso.

Ai sensi del D.Lgs. 196/03 Vi informiamo che i dati raccolti saranno conservati negli archivi cartacei ed informatici degli Enti organizzatori e verranno utilizzati per le finalità connesse con l'organizzazione, la realizzazione, la gestione amministrativa del corso in oggetto.

Data \_\_\_\_\_

 Timbro e Firma Azienda  
 \_\_\_\_\_

**COMPILARE E INVIARE VIA FAX ALLO 0861.220462**

## Programma Formativo

Aree disciplinari (teoriche e pratiche)	Scaletta sintetica dei contenuti	Durata ore
<b>Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Regolamentazione nazionale in materia di mediazione e cenni della giurisprudenza interna rilevante.</li> <li>2. Regolamentazione europea in materia di mediazione e cenni della pertinente giurisprudenza</li> </ol>	10 ore
<b>Diritto civile e commerciale (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Il diritto privato in generale. Le fonti. L'efficacia della legge nel tempo. L'interpretazione della legge. Fatto, atto e negozio giuridico. Le persone. La persona fisica: capacità giuridica e capacità d'agire. Rappresentanza legale e tutela. La persona giuridica e gli enti non riconosciuti.</li> <li>3. La famiglia. La famiglia ed il diritto. La famiglia di fatto. Il Matrimonio. Rapporti personali e rapporti patrimoniali. Separazione e scioglimento del matrimonio. La filiazione. La potestà dei genitori. La tutela civile e penale dei minori. L'adozione. La responsabilità civile in famiglia: illeciti "eso-familiari" e illeciti "endo-familiari".</li> <li>4. Le successioni a causa di morte e le donazioni: nozioni generali.</li> <li>5. I diritti assoluti. I diritti della personalità. I diritti reali: I beni. La proprietà. I diritti reali di godimento. Il possesso. I modi di acquisto della proprietà.</li> <li>6. I diritti relativi. Le obbligazioni: natura ed elementi del rapporto obbligatorio. Le fonti. L'adempimento e l'inadempimento.</li> <li>7. Il contratto. I requisiti del contratto. L'autonomia contrattuale. Validità e invalidità del contratto. Efficacia e inefficacia del contratto. La rappresentanza. Gli effetti del contratto. L'esecuzione del contratto. I contratti tipici: nozioni generali.</li> <li>8. La responsabilità civile. Il risarcimento del danno: danno patrimoniale e non patrimoniale. Il danno esistenziale.</li> <li>9. Tutela dei diritti: nozioni generali.</li> <li>10. L'IMPRENDITORE E L'IMPRESA. Nozioni e caratteri dell'attività imprenditoriale - Le categorie imprenditoriali - Il registro delle imprese - L'imprenditore e i suoi ausiliari - L'azienda - I segni distintivi dell'imprenditore - I diritti di privativa - Impresa familiare e azienda coniugale - La concorrenza fra imprese - La collaborazione fra imprese.</li> <li>11. IL DIRITTO DELLE SOCIETÀ. Le società in generale - La società semplice - La società in nome collettivo - La società in accomandita semplice - La società per azioni: generalità, nozione e costituzione - I soci e le azioni - L'elemento patrimoniale e il bilancio - L'assemblea dei soci - L'attività amministrativa e di controllo - I patrimoni destinati ad uno specifico affare - La società in accomandita per azioni - La società a responsabilità limitata - Gli elementi della S.r.l.: i soci, l'elemento patrimoniale, gli organi sociali - Le società cooperative e le mutue assicuratrici - L'estinzione della società - Trasformazione, fusione e scissione di società.</li> <li>12. I CONTRATTI COMMERCIALI. La compravendita - La permuta, il contratto estimatorio, il riporto - La somministrazione - Il franchising - L'appalto - Il trasporto ed i contratti di viaggio - Il deposito e il contratto d'albergo - Il mandato, la spedizione e la commissione - L'agenzia e la mediazione - Il mutuo - Il comodato - Il conto corrente - I contratti bancari - Il contratto di assicurazione - I contratti atipici - I contratti dei consumatori e la subfornitura - L'associazione in partecipazione.</li> <li>13. I TITOLI DI CREDITO. I titoli di credito in generale - La cambiale - L'assegno bancario - L'assegno circolare - Gli altri titoli di credito.</li> <li>14. LE PROCEDURE CONCORSUALI. Generalità - Il fallimento - La dichiarazione di fallimento - Gli organi preposti al fallimento - La procedura fallimentare - Il concordato preventivo - L'amministrazione controllata - La liquidazione coatta amministrativa - L'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi.</li> </ol>	30 ore
<b>Diritto Tributario (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Le fonti del diritto tributario.</li> <li>2. L'interpretazione e l'elusione delle norme tributarie.</li> <li>3. L'Amministrazione finanziaria nell'applicazione dei tributi.</li> <li>4. Gli adempimenti dei contribuenti e le dichiarazioni.</li> <li>5. Il controllo selettivo degli uffici, le acquisizioni dei dati, i riscontri formali e le indagini approfondite.</li> <li>6. L'esito del controllo: gli avvisi di accertamento e le argomentazioni probatorie dei vari tipi di evasione fiscale.</li> <li>7. La riscossione e il contenzioso tributario.</li> <li>8. La pluralità di "soggetti passivi" nell'applicazione dei tributi.</li> <li>9. Le sanzioni tributarie.</li> <li>10. L'imposizione sul reddito. Le categorie di reddito. La determinazione del reddito d'impresa. Le altre categorie di reddito.</li> <li>11. La determinazione di IRPEF e IRES.</li> <li>12. Interconnessioni tra norme sostanziali e aspetti procedurali dell'imposizione sui redditi.</li> <li>13. L'imposta sul valore aggiunto.</li> <li>14. L'imposta di registro.</li> <li>15. Tributi locali (IMU) e IRAP.</li> </ol>	10 ore
<b>Nozioni di Estimo (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. IL COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE E LA DOMANDA DEL MERCATO. La teoria macroeconomica. I beni economici. La produzione ed i fattori produttivi. Il comportamento del consumatore. Le curve reddito-consumo e prezzo-consumo. La curva della domanda.</li> <li>2. NOZIONI DI BASE SUGLI ASPETTI ECONOMICI DELLA PRODUZIONE. MORFOLOGIA DEL MERCATO. Forme tipiche di mercato. Il monopolio individuale. Il monopsonio. La concorrenza pura. La concorrenza monopolistica. L'oligopolio.</li> <li>3. NOZIONI DI BASE PER L'ANALISI ECONOMICA DELLO SPAZIO. NOZIONI DI BASE SULLE TECNICHE ECONOMICHE NELLA PIANIFICAZIONE TERRITORIALE.</li> <li>4. I PRINCIPI TEORICI DELL'ESTIMO. La teoria del valore. I contenuti dell'estimo. I principi fondamentali dell'estimo. I possibili criteri di stima: oggettività ed ordinarietà.</li> <li>5. LA METODOLOGIA ESTIMATIVA. La comparazione come metodo di stima. L'impostazione oggettiva della comparazione. Distinzione fra metodi di stima. Il metodo della comparazione diretta. Il metodo della comparazione indiretta: capitalizzazione del reddito netto. Il metodo dei minimi quadrati.</li> <li>6. IL VALORE DI MERCATO. Criterio e metodologia operativa. Distinzione tra prezzi e valore di mercato. Il reperimento dei dati elementari. Il processo di formazione del valore di mercato negli immobili a destinazione abitativa-commerciale. La comparazione diretta e le caratteristiche influenti. La comparazione indiretta: determinazione del reddito e saggio di capitalizzazione.</li> <li>7. IL VALORE DI COSTO. Costi di produzione e costi tecnici di costruzione. Stima del costo di costruzione con il metodo sintetico e con quello analitico. Il computo metrico estimativo. Il costo delle opere di urbanizzazione. Il controllo dei costi nella produzione edilizia.</li> <li>8. DOCUMENTI CONTABILI E CONDOTTA DEI LAVORI PUBBLICI. Elenco prezzi unitari. Analisi dei prezzi. Libretto delle misure. Stato d'avanzamento lavori. Registro di contabilità. Sommario del registro di contabilità. Certificati di pagamento. Verbali di inizio, sospensione e ripresa dei lavori. Certificato di ultimazione lavori. Giornale di cantiere.</li> <li>9. IL VALORE COMPLEMENTARE. La complementarietà ed il relativo criterio di stima. Le servitù prediali. La stima degli indennizzi per violazione delle norme urbanistiche.</li> <li>10. IL VALORE DI TRASFORMAZIONE. Nozione di area edificabile e sua stima sintetica. Il valore di trasformazione nella stima analitica delle aree edificabili. Il futuro valore di mercato di un edificio da realizzare. Stima del più probabile costo totale di produzione. Applicabilità del valore di trasformazione. Edifici suscettibili di trasformazione.</li> <li>11. IL VALORE DI SURROGAZIONE. Aspetti economici e criterio di stima. Il costo di riproduzione deprezzato. Fattori di deprezzamento negli immobili urbani. La stima degli edifici a destinazione industriale.</li> <li>12. IL VALORE MANCATO. Nozioni per la valutazione di aree soggette a vincolo urbanistico di destinazione specifica: infrastrutture e servizi.</li> <li>13. L'ESTIMO CATASTALE. Elementi sul Nuovo Catasto Italiano e sul Nuovo Catasto Edilizio Urbano. Le operazioni censuarie e la conservazione del N.C.E.U.</li> <li>14. ESPROPRIAZIONI PER PUBBLICA UTILITÀ. Riferimenti legislativi: dalla legge 2359 del 28 giugno 1865 alla legislazione attuale. Cenni della Giurisprudenza rilevante.</li> <li>15. ESTIMO CONDOMINIALE. Le tabelle millesimali e loro impiego. Procedimento di stima per valori tipici. Tabelle millesimali relative ad edifici alti destinati ad uffici ed attività terziarie. L'indennità di sopraelevazione.</li> </ol>	10 ore

<b>Nozioni di diritto urbanistico (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definizione e sviluppo storico della materia in Italia.</li> <li>2. I profili costituzionali e le fonti.</li> <li>3. Il sistema delle competenze.</li> <li>4. Il sistema della pianificazione.</li> <li>5. Il piano regolatore generale.</li> <li>6. Il permesso di costruire e gli altri titoli abilitativi.</li> <li>7. Le sanzioni.</li> <li>8. I rapporti tra urbanistica e tutela ambientale.</li> </ol>	10 ore
<b>Il mercato immobiliare (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Generalità sulle attività istituzionali nell'ambito del trasferimento della proprietà immobiliare: i servizi di pubblicità immobiliare.</li> <li>2. L'osservatorio del mercato immobiliare: principi e contenuti.</li> <li>3. L'indagine del mercato immobiliare.</li> <li>4. Tecniche e metodologie di osservazione.</li> <li>5. I nuovi servizi dell'Agenzia del Territorio: la trattazione telematica degli atti di aggiornamento catastale. Rinvio.</li> <li>6. Cenni metodologici di estimo degli immobili urbani.</li> <li>7. Cenni sul contenzioso catastale</li> <li>8. Le tecniche d'indagine degli andamenti del mercato immobiliare, impiegate nei rapporti immobiliari redatti dall'agenzia del territorio. I parametri correntemente utilizzati.</li> </ol>	10 ore
<b>Tecnica Amministrativa (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L'ATTIVITA' ECONOMICA E GLI SCAMBI COMMERCIALI. L'attività economica. Beni, servizi e la loro utilità. Le fasi dell'attività economica. La produzione e la distribuzione. I fattori produttivi. Il risparmio e l'investimento. La famiglia. Gli scambi, la moneta e il mercato. Le aziende di produzione. Lo Stato. Classificazione dei sistemi economici. Il resto del mondo.</li> <li>2. I CALCOLI PERCENTUALI E FINANZIARI. Proporzioni; proprietà fondamentali. Calcolo percentuale: problemi diretti e inversi. Il concetto di interesse. Formule dell'interesse quando il tempo è espresso in anni. Formule dell'interesse quando il tempo è espresso in mesi. Formule dell'interesse quando il tempo è espresso in giorni. Formule inverse dell'interesse semplice. Determinazione del montante. Concetto di sconto. Lo sconto mercantile. Lo sconto commerciale. La determinazione del valore attuale.</li> <li>3. IL CONTRATTO E I DOCUMENTI DI VENDITA. La compravendita. Il contratto di vendita. Gli elementi del contratto. La stipulazione del contratto. Il prezzo di vendita. L'imballaggio. Clausole riguardanti l'imballaggio. Data di consegna della merce. Luogo di consegna della merce. Esecuzione del pagamento. Le fasi della vendita. Documenti di trasporto. Natura e caratteristiche dell'IVA. Calcolo dell'IVA dovuta. Base imponibile IVA. La fattura. Disciplina fiscale della fatturazione. Sconti mercantili. Prestazioni e oneri accessori. Interessi per pagamenti differiti.</li> </ol>	10 ore
<b>Tecnica Amministrativa (Pratica)</b>	Simulazione e risoluzione di casi di fattispecie di tecnica amministrativa	10 ore
<b>Tecniche di vendita e di mediazione immobiliare (Teorica)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. LE COMPETENZE TRASVERSALI DEL VENDITORE: COMUNICARE - L'importanza della comunicazione - Psicologia della comunicazione - Comunicazione verbale e non verbale - Le resistenze - Le motivazioni d'acquisto - Come scoprire le motivazioni d'acquisto - La comunicazione a due vie, come svilupparla - La comunicazione al telefono - La comunicazione in presenza del cliente. CONOSCERE - Conoscere se stessi, analisi della propria personalità - Conoscere i propri punti di forza e di debolezza - Le competenze sul prodotto - Le conoscenze sul cliente. ORGANIZZARE IL LAVORO.</li> <li>2. LE FASI DI LAVORO (preparazione - programmazione - analisi e controllo): Preparare la zona - Preparare i clienti, suddivisi in potenziali, caldi, ecc.- Preparare lo schedario del cliente - Preparare l'armamentario di vendita - Programmare i tempi delle visite - Programmare la periodicità - Programmare gli itinerari - Programmare le visite - Programmare gli obiettivi cliente - Analizzare e controllare l'attività di vendita - Analizzare il rendimento - Analizzare e controllare la visita - Analizzare e controllare le vendite - Analizzare e controllare le zone di vendita.</li> <li>3. I FATTORI TECNICI DELLA VENDITA: I 5 fattori della vendita A.I.D.O.C. (Approccio - Intervista - Dimostrazione - Obiezioni - Conclusione) - L'APPROCCIO - Che cos'è l'approccio - Le domande fondamentali - Lo schema ideale per un approccio ideale - Diminuire le resistenze - Gli obiettivi dell'approccio. L'INTERVISTA - Come intervistare il cliente - Le domande fondamentali - Domande aperte e domande chiuse - Guida all'intervista - Programma di intervista - Gli obiettivi dell'intervista. LA DIMOSTRAZIONE - In che cosa consiste - La pianificazione della dimostrazione - La dimostrazione ideale secondo lo schema V.C.B. (Vantaggi - Caratteristiche - Benefici). LE OBIEZIONI - Non c'è acquisto senza obiezioni - Il perché delle obiezioni - Cos'è l'obiezione - L'atteggiamento del venditore nei confronti dell'obiezione - Le tecniche per affrontare le obiezioni - Le false obiezioni - Obiezioni sul prezzo - Obiezioni sulle condizioni - Gli obiettivi del superamento delle obiezioni. LA CONCLUSIONE - Quando concludere - Quante visite per concludere - Le tecniche per concludere - Gli obiettivi della dimostrazione.</li> <li>4. IL MERCHANDISING: Definizione di merchandising - Obiettivi del merchandising - Vendita viva e vendita assistita - Il merchandising e la vendita viva - Gli acquisti d'impulso - Lay-out del punto vendita - Display del punto vendita - La vetrina come strumento di vendita - Criteri di allestimento di una vetrina - Colori, luci e sequenza espositiva - Strumenti di comunicazione per la vendita.</li> </ol>	20 ore
<b>Tecniche di vendita e di mediazione immobiliare (Pratica)</b>	Simulazione di casi e fattispecie di mediazione immobiliare.	30 ore
<b>Esame finale</b>	Fuori monte ore corso	5 ore