

**PIANO FORMATIVO  
PROGRAMMATICO NAZIONALE  
2020**  
*ALTA FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO CONTINUO*



Cultura  
e Formazione

## INDICE

## PAGINE

1. <u>UNAFIAIP</u>	5	
2. Corso Base in estimo Immobiliare basato sugli standard internazionali ed europei di valutazione	6	
3. Corso Avanzato - Valutazione finanziaria degli immobili	8	
4. Corso pratico in estimo immobiliare – Casi di studio	10	
5. Le disposizioni normative urbanistico/edilizie nell'ambito della professione dell'agente immobiliare	11	
6. Il manager immobiliare” – La gestione efficace della consulenza e del processo di vendita per agenti immobiliari	12	
7. Comunicazione e self coaching	14	
8. L'evoluzione da agente a consulente patrimoniale	17	
9. Il trust come strumento di pianificazione e protezione	18	
10. Corso “Le procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento	19	
11. Le provenienze nei trasferimenti immobiliari	20	
12. Il diritto di famiglia nella contrattualista immobiliare	21	
13. Affitti brevi e gestione di strutture ricettive extralberghiere – 1 giorno	22	
14. Affitti brevi e gestione di strutture ricettive extralberghiere – 2 giorni	23	
15. Campus “Master Class”	25	
16. Tornare a Vendere nel Re	27	
17. Post-Vendita: il post che fa la differenza	28	
18. Comunicare nel RE: da intermediazione a interazione	29	
19. <i>Il Marketing del – VALORE – nel Real Estate</i>	30	
20. <i>Comunicare con Naturalezza nel Real Estate</i>	31	
21. <i>Negoziare in modo Costruttivo nel Real Estate</i>	32	
22. <i>Real Estate, Business Coaching Experience</i>	33	
23. Strategie di risparmio fiscale per imprenditori, aziende e professionisti sviluppare la propria intelligenza fiscale	34	

24. Corso professionale/campus "Real 365"	35	
25. Da agente a leader	36	
26. L'acquisizione come pilastro dell'agenzia 1 e 2	37	
27. Vendere tanto, vendere sempre	38	
28. Organizzazione, gestione del tempo e dell'agenzia in tutte le fasi	39	
29. Open market: web media & e social marketing. Il personal branding	40	
30. Mettici tutto il cuore: la tua via per il tuo successo personale	41	
31. Gli aspetti energetici e la riqualificazione degli immobili	42	
32. Fiscalità Immobiliare e Tributaria	44	
33. Home Staging	45	
34. Preliminare di vendita - Analisi della documentazione necessaria	46	
35. Corso Preliminare perfetto per l'immobile "imperfetto" – L. 47/1985	48	
36. Lo scavalco	49	
37. La locazione	50	
38. Campus sulla contrattualistica immobiliare	51	
39. Aggiornamento "Campus sulla contrattualistica immobiliare"	53	
40. La responsabilità dell'agente immobiliare	54	
41. Gli immobili commerciali	55	
42. L'agente immobiliare nella gestione degli accordi preparatori alla conclusione dell'affare e il diritto alle provvigioni	56	
43. Privacy	57	
44. Antiriciclaggio - decreto attuativo V Direttiva in vigore dal 10 novembre 2019	57	
45. Diritto Internazionale e Fiscalità immobiliare internazionale	59	
46. L'applicazione "visione a 360" del contratto collettivo nazionale di lavoro e contratti di collaborazione per le agenzie immobiliari	61	
47. Aste e Saldo e Stralcio	62	

48. Come operare per creare opportunità di business nelle aste immobiliari	64	
49. Come operare per creare opportunità di business nel Saldo e stralcio	65	
50. Universitas Mercatorum	66	

**Tutti i corsi proposti sono/saranno riconosciuti e/o qualificati da Intertek e consentiranno l'attribuzione di Crediti Formativi (CF)**

Ogni ulteriore informazione sarà disponibile nella sezione Convenzioni Formazione del sito [myfiaip.fiaip.it](http://myfiaip.fiaip.it)

**Il progetto formativo proposto copre tutte le aree e competenze previste dalla UNI P.d.R. 40:2018, idoneo ad un processo evolutivo sempre più necessario e gratificante.**

RINNOVATO

**1. Corso: UNAFIAIP**

Funzionale alla certificazione dell'agente immobiliare in base alla UNI Pdr 40:2018

*I corsi UNAFIAIP, che sono all'interno del piano formativo nazionale, essendo corsi che favoriscono l'adozione del modello professionale di riferimento ideato dalla nostra Federazione dovranno essere considerati strutturali e pertanto previsti in maniera permanente all'interno di ogni Piano Formativo Territoriale.*

**Durata:** 1 giornata – Dalle ore 9.00 alle ore 18.00**CF :** 8 (corso qualificato)**Costo:****Presentazione progetto****Modello operativo venditore:**

Fase 1: Incarico di Valutazione e rapporto di valutazione

Fase 2: Incarico di vendita

Fase 3: Piattaforma web UNAFIAIP e **REFIAIP**

Fase 4: Collaborazione fra colleghi

**Modello operativo acquirente:**

Foglio visita, accordi, proposta d'acquisto/preliminare

I corsi, di taglio prettamente operativo, saranno incentrati sull'utilizzo pratico della nuova

Modulistica UNAFIAIP

Il corso in completo allineamento con le indicazioni europee (EN UNI 15733), con gli indirizzi di una giurisprudenza consolidata e con le sensibilità del mercato e pertanto della comunità che oggi chiede, anzi pretende, dall'agente immobiliare professionale non tanto e non solo una capacità commerciale e di mediazione ma anche e soprattutto SERVIZI concretamente orientati a garantire la massima serenità nel delicato percorso della compravendita immobiliare.

**Formatori Nazionali:** Isabella Tafuro – Giuseppe Sullutrone - Francesco La Commare**Formatori Selezionati sul Territorio:** In corso di definizione

Il numero massimo di partecipanti per singola sessione di Corso in funzione anche della migliore gestione dell'aula a vantaggio dell'apprendimento omogeneo dei partecipanti è stabilito in n. **30**.

Per l'organizzazione dei corsi e per qualsiasi informazione in merito è possibile rivolgersi al Settore Cultura e Formazione Nazionale scrivendo all'indirizzo: [fiaipformazione@fiaip.it](mailto:fiaipformazione@fiaip.it)

## 2. **Corso Base in estimo Immobiliare basato sugli standard internazionali ed europei di valutazione**

Propeedeutico alla certificazione da valutatore immobiliare

**Durata:** 24 ore compreso il test di apprendimento – totale 3 giorni

**CF:** 23 per chi supera il test finale, 20 per chi non lo supera (corso qualificato)

**Costo:**

**Docenti:** Geom. Alessandro Bertarelli

Team composto anche dai Geometri:  
Lorenzo Tilli - Mauro Sera – Luigi De Astis- Maurizio Rulli

**Finalità:** Acquisizione degli elementi essenziali che permettono di affrontare le valutazioni immobiliari attraverso i procedimenti finanziari in applicazione agli Standard Internazionali e Nazionali.

**Abilità conseguite:** Il partecipante acquisirà le nozioni base per comprendere le formule che gli permetteranno di affrontare la capitalizzazione finanziaria. Saranno illustrate le basi della matematica finanziaria, il concetto di flusso di cassa e del tasso di rendimento interno. Il discente acquisirà dimestichezza con l'applicazione delle formule base della matematica finanziaria fino alla loro naturale applicazione nei processi estimativi. Queste conoscenze risulteranno necessarie per accedere alla sessione d'esame per la Certificazione da Valutatore Immobiliare.

**Prerequisiti:** Per partecipare ai Corsi il titolo di studio minimo richiesto è il diploma di scuola media superiore. Sono accettati tutti i titoli, corsi e diplomi riconosciuti equipollenti a quelli italiani, ai sensi delle disposizioni vigenti di legge. La valutazione dei requisiti dei partecipanti sarà effettuata dai singoli Collegi.

Il numero massimo di partecipanti per singola sessione di Corso sarà concordato dai Collegi Fiaip col Geom. Bertarelli in funzione anche della migliore gestione dell'aula a vantaggio dell'apprendimento omogeneo dei partecipanti.

### **Programma dettagliato del corso della durata di 3 giorni**

#### **1° giornata:**

##### **Il quadro normativo**

- Standard di valutazione (IVS, EVS, Linee Guida ABI);
- La norma UNI 11558:2014;
- Le Linee Guida sugli NPL.

##### **Basi del Valore**

- Valore di mercato;
- Valori diversi dal valore di mercato;
- I postulati estimativi;
- I criteri di stima.

#### **Mercato immobiliare e analisi estimativa**

- Segmentazione del mercato immobiliare;
- Parametri economico-estimativi del segmento di mercato;
- Dato immobiliare;
- Scale di misura;
- Superfici immobiliari.

#### **Metodo del confronto di mercato - prezzi**

- Prezzo totale, prezzo medio e prezzo marginale;
- Caratteristiche immobiliari (elementi di confronto);
- Market Comparison Approach;
- Calcolo;
- Esercizi pratici;

#### **2° giornata:**

#### **Metodo del confronto di mercato - redditi**

- Reddito totale, reddito medio e reddito marginale;
- Caratteristiche immobiliari (elementi di confronto);
- Market Comparison Approach;
- Calcolo;
- Esercizi pratici;

#### **Metodo della capitalizzazione diretta**

- Applicazione;
- Reddito, spese di esercizio e gestione e bilancio immobiliare;
- Saggio di capitalizzazione;
- Metodo della capitalizzazione diretta;
- Esercitazioni e casi di studio.

#### **Metodo dei Costi**

- Applicazione;
- Valutazione del terreno edificato;
- Costo di ricostruzione;
- Deprezzamento.

#### **3° giornata**

#### **Esercitazione**

- Caso di studio - Rapporto di valutazione;
- Esercitazione - MCA - Unità immobiliare residenziale con cortile;
- Esercitazione - MCA - Unità immobiliare residenziale;
- Esercitazione - Capitalizzazione diretta – calcolo del reddito e ricerca dei saggi;
- Esercitazione - Bilancio immobiliare.

#### **Prova Finale**

### **3. Corso Avanzato - Valutazione finanziaria degli immobili**

Propedeutico alla certificazione da valutatore immobiliare

**Durata:** 16 ore – totale 2 giorni

**CF:** 15 per chi supera il test finale, 12 per chi non lo supera (corso qualificato)

**Costo:**

**Docenti:** Geom. Alessandro Bertarelli

Team composto anche dai Geometri:  
Lorenzo Tilli - Mauro Sera – Luigi De Astis- Maurizio Rulli

**Il Numero massimo di partecipanti:** Il numero massimo di partecipanti per singola sessione di Corso sarà concordato dai Collegi col Geom. Bertarelli in funzione anche della migliore gestione dell'aula a vantaggio dell'apprendimento omogeneo dei partecipanti.

**Finalità:** Acquisizione degli elementi essenziali che permettono di affrontare le valutazioni immobiliari attraverso i procedimenti finanziari in applicazione agli Standard Internazionali e Nazionali.

**Abilità conseguite:** Il partecipante acquisirà le nozioni base per comprendere le formule che gli permetteranno di affrontare la capitalizzazione finanziaria. Saranno illustrate le basi della matematica finanziaria, il concetto di flusso di cassa e del tasso di rendimento interno. Il discente acquisirà dimestichezza con l'applicazione delle formule base della matematica finanziaria fino alla loro naturale applicazione nei processi estimativi.

## Programma

**1° giornata: (9:00-13:00, 14:00-18:00) Introduzione:**

- Concetto di calcolo finanziario
- Interesse semplice
- Interesse composto
- Montante semplice
- Montante composto
- Sconto
- Saggi eventuali
- Valore attuale
- Attualizzazione del reddito
- La quota di reintegrazione
- La quota di ammortamento

## Flusso di cassa

- Definizione
- Rappresentazione

**Valore attuale netto**

- Definizione
- Investimento tipo point input – continuous output (p.i.c.o.) a rate variabili e investimento iniziale
- Investimento tipo point input – continuous output (p.i.c.o.) a rate variabili e investimento iniziale e rendita finale
- Investimento tipo continuous input – continuous output (c.i.c.o.) a costi e rate variabili e investimento iniziale
- Calcolo del VAN

**TIR**

- Definizione
- Calcolo manuale
- Calcolo automatico
- Verifica

**2° giornata: (9:00-13:00, 14:00-18:00) Capitalizzazione finanziaria con rivendita**

- Definizione di flusso di cassa
- Definizione di investimento
- Determinazione del valore di rivendita attraverso il saggio di rivalutazione svalutazione del prezzo di mercato
- Determinazione del valore di rivendita attraverso il saggio di capitalizzazione finale
- Formula del valore secondo il saggio di capitalizzazione finale
- Yield and change formula con aggiustamenti in base alla rivalutazione del prezzo di mercato o del reddito e del costo
- Saggio di variazione del reddito lineare od esponenziale
- Esempio

**Analisi del flusso di cassa scontato**

- Formula
- Costruzione di un flusso di cassa
- Valore di trasformazione
- Determinazione del saggio critico
- Calcolo del valore retrospettivo o progressivo ad un anno intermedio

**Casi studio**

- Esempificazione di capitalizzazioni finanziarie e delle diverse tipologie immobiliari

**4. Corso pratico in estimo immobiliare – Casi di studio**

**Durata:** 8 ore (Compreso il test di apprendimento)

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Docenti:** Geom. Alessandro Bertarelli

Team composto anche dai Geometri:  
Lorenzo Tilli - Mauro Sera – Luigi De Astis- Maurizio Rulli

**Il Numero massimo di partecipanti:** Il numero massimo di partecipanti per singola sessione di Corso sarà concordato dai Collegi col Geom. Bertarelli in funzione anche della migliore gestione dell'aula a vantaggio dell'apprendimento omogeneo dei partecipanti.

**Finalità:** Acquisizione degli elementi essenziali che permettono di affrontare le valutazioni immobiliari attraverso i procedimenti finanziari in applicazione agli Standard Internazionali e Nazionali.

**Abilità conseguite:** Il corso cura e approfondisce attraverso la presentazione di casi studio ed esercitazioni, le tematiche di base per svolgere una corretta analisi estimativa ed una puntuale ricerca di mercato, nonché i procedimenti di valutazione previsti dagli standard internazionali (Market Comparison Approach, capitalizzazione diretta e costo di costruzione deprezzato con esclusione del procedimento finanziario e dell'analisi del flusso di cassa scontato) per la determinazione del valore di mercato degli immobili.

## **5. Corso “Le disposizioni normative urbanistico/edilizie nell'ambito della professione dell'agente immobiliare”**

**Durata:** 8 ore (Compreso il test di apprendimento)

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Docenti:** Geom. Alessandro Bertarelli

Team composto anche dai Geometri:  
Lorenzo Tilli - Mauro Sera – Luigi De Astis- Maurizio Rulli

**Il Numero massimo di partecipanti** per singola sessione di Corso sarà concordato dai Collegi col Geom. Bertarelli in funzione anche della migliore gestione dell'aula a vantaggio dell'apprendimento omogeneo dei partecipanti.

**Le disposizioni in materia di edilizia e urbanistica (DPR 380/01 TUE)**

- Attività edilizia libera;
- I titoli edilizi abilitativi;
- Il Permesso di Costruire (art. 10 TUE);
- Il Permesso di costruire convenzionato;
- Interventi subordinati alla segnalazione certificata d'inizio attività (art. 22 TUE);
- Interventi subordinati alla SCIA alternativa al P.d.C. (art. 23 TUE);
- Il Certificato di Abitabilità/agibilità: cronistoria delle disposizioni legislative;
- La SCIA di agibilità (art. 24 del TUE);

**Le difformità e gli abusi edilizi**

- Interventi eseguiti in assenza di titolo edilizio o in variazione essenziale;
- Interventi di ristrutturazione in assenza di titolo o in difformità;
- Interventi eseguiti in parziale difformità dal P.d.C.;
- Accertamento di conformità;
- Interventi di attività edilizia libera in assenza di comunicazione;
- Nullità degli atti giuridici dopo la L. 47/85;

**Le disposizioni normative in materia d'istituzione del catasto**

- Il catasto terreni e il catasto urbano;
- Il regime catastale tavolare;
- La descrizione catastale degli immobili;
- Le procedure di accatastamento e variazione;
- Il frazionamento degli immobili alla luce della L. 47/85 e s.m.i. e l'impatto della norma sulla nullità degli atti;
- La circolare n. 10 dell'Agenzia del Territorio – disposizioni in materia di aggiornamento del catasto.

NOVITÀ

**6. Corso “Il manager immobiliare” – La gestione efficace della consulenza e del processo di vendita per agenti immobiliari**

**Durata:** 12 ore (2 giornate consecutive dalle 9:30 alle 16:30)

**CF:** **in attesa di riconoscimento**

Verrà consegnato inoltre, l'attestato di partecipazione certificato ISO 9001 EA 37

**Costo:**

**Formatore:** **Dott. Andrea Pizzicaroli**



**Modalità formativa in aula:** Durante le due giornate formative i partecipanti saranno coinvolti in esercizi d'aula concreti e fortemente ancorati alla loro realtà lavorativa: analizzeranno sé stessi e le loro caratteristiche personali e professionali.

Attraverso video emozionali scopriranno la metafora del cambiamento e l'efficacia della comunicazione visiva.

*“Il corso si prefigge l'obiettivo di stimolare il partecipante alla percezione di sé e delle proprie capacità inesprese.*

*“**Il manager immobiliare**” gestisce il cambiamento quotidiano in sé ed attiva il cambiamento organizzativo nelle persone che lavorano accanto a lui. Attivare il cambiamento personale porta a raggiungere traguardi imprevisi ed a guardare a scenari affascinanti con occhi nuovi.”*

**Il percorso formativo:**

**1° giorno:**

**“L'organizzazione interna dell'agenzia immobiliare”**

- Gestire i processi interni dell'agenzia
- Organizzare il proprio lavoro
- Organizzare il lavoro delle risorse umane
- La costruzione del “clima aziendale”

- Il time management
- Le riunioni organizzative e le riunioni operative
- Gli strumenti che aiutano il lavoro
- I software gestionali di base

#### **“La comunicazione interpersonale con i colleghi e con i clienti”**

- La comunicazione verbale
- La gestione del cambiamento
- La comunicazione paraverbale e non verbale
- La percezione
- Il professional coaching
- La gestione dello stress
- La fidelizzazione degli interlocutori
- La costruzione dei pilastri della professionalità
- Il consolidamento dei canali di comunicazione

#### **2° giorno:**

#### **“Gestire la comunicazione esterna di un’agenzia immobiliare”**

- La costruzione ed il consolidamento del brand
- La comunicazione dei servizi
- La gestione della banca dati
- L’attivazione dei contatti
- La costruzione della rete relazionale
- Gli strumenti della comunicazione esterna
- Le risorse umane esterne da attivare

#### **“Le relazioni pubbliche e la professionalità dell’agente immobiliare”**

- Gli eventi
- La percezione dell’agenzia
- La mappatura degli interlocutori
- Gli interlocutori business to business

#### **“La trattativa e la negoziazione”**

- Il marketing di sé stessi
- L’ottimizzazione del tempo della trattativa
- Il decollo, il volo e l’atterraggio
- La percezione del mercato
- Le tecniche avanzate di negoziazione
- La chiusura della trattativa
- La fidelizzazione del cliente



NOVITÀ

7.

#### **Corso “Comunicazione e self coaching”**

Corso di formazione sulla comunicazione efficace con i propri interlocutori diretti ed indiretti e sulla gestione efficace del coaching su sé stessi e nei confronti del proprio

team. Il corso mira ad affinare le tecniche di management del cambiamento finalizzato al potenziamento del processo di vendita per agenti immobiliari.

**Durata:** 12 ore (2 giornate consecutive dalle 9:30 alle 16:30)

**CF:** **in attesa di riconoscimento**  
Verrà consegnato inoltre l'attestato di partecipazione, ISO 9001 IAF 37

**Costo:**

**Formatore:** **Dott. Andrea Pizzicaroli**



**Modalità formativa in aula:** Durante le due giornate formative i partecipanti saranno coinvolti in esercizi in aula concreti e fortemente ancorati alla loro realtà lavorativa: analizzeranno sé stessi e le loro caratteristiche personali e professionali. Attraverso video emozionali scopriranno la metafora del cambiamento e l'efficacia della comunicazione visiva.

*"Il corso si prefigge l'obiettivo di stimolare il partecipante alla percezione di sé e delle proprie capacità inespresse. La formazione è cambiamento, oppure non è. Attivare il cambiamento personale porta a raggiungere traguardi imprevisi ed a guardare a scenari affascinanti con occhi nuovi." (Andrea Pizzicaroli)*

### **Il percorso formativo:**

**1° giorno:**

**Le radici della comunicazione**

**Obiettivi:** La comunicazione come strategia per conoscere meglio se stessi, individuazione di modalità ed approcci comunicativi efficaci.

**Il topic:**

1. Introduzione al tema ed esplicitazione del metodo
2. Qui e ora: la centratura su sé stessi
3. Il self coaching
4. L'identificazione dei rumors endogeni ed esogeni
5. La limatura dei rumors e la padronanza dei "volumi della comunicazione"
6. La programmazione neuro linguistica (PNL)
7. Approccio costruttivo al proprio vissuto
8. L'esperienza come ecosistema in crescita e patrimonio cui attingere
9. Il contenimento dell'ansia in situazioni di alto impegno comunicativo
10. L'ascolto attivo
11. L'identificazione degli obiettivi
12. I canali della comunicazione
13. Parlare per immagini
14. Essere efficaci

### **Gestire la complessità**

**Obiettivi:** Supportare il partecipante all'individuazione degli strumenti per gestire la complessità ed affrontare i problemi in modo efficace e creativo.  
Esaminare le tecniche di problem solving e confrontarle con i comportamenti messi in atto in modo automatico nella vita professionale.

**Il topic:**

1. Il problem solving
2. L'approccio al cambiamento: resistenze, stimoli ed opportunità
3. Il comportamento e gli automatismi
4. Le radici culturali e le resistenze al cambiamento
5. La creatività al lavoro
6. Il lago esperienziale

### **2° giorno: Introduzione al self coaching**

**Obiettivi:** Il percorso offre le basi per comprendere il processo di coaching. Diventare Coach di sé stessi. Porsi le domande migliori. Darsi le risposte più efficaci e costruttive.

**Il topic:**

1. Differenze con altri approcci: Counseling, Psicoterapia, Consulenza, Mentoring.
2. La comunicazione efficace di un "bravo Coach".
3. L'ascolto attivo.
4. Presenza e Focalizzazione.
5. Il clima adatto.
6. La fiducia nelle proprie capacità.
7. Le tecniche di rilassamento.

### **Il coaching: l'arte di "allenare"**

**Obiettivi:** Acquisire strumenti operativi da usare quotidianamente all'interno della propria vita professionale e personale. Migliorare le performance professionali attraverso lo sviluppo delle potenzialità personali.

**Il topic:**

1. Il contratto di coaching: comprendere i reali obiettivi, stabilire i termini della relazione e le modalità di lavoro
2. Il Codice Etico
3. I passaggi di un corretto processo di coaching
4. Le tipologie di coaching
5. Gli strumenti e le tecniche di coaching
6. Il ruolo del manager come allenatore e facilitatore di processi di apprendimento
7. La motivazione
8. La struttura mentale di riferimento
9. Le convinzioni limitanti
10. Lavorare sul linguaggio
11. A cosa servono gli obiettivi
12. Come fare per raggiungerli
13. Il brainstorming
14. Il time management
15. La cultura del team working
16. Le attività efficaci di team building

NOVITÀ

## 8. Corso “L’evoluzione da agente a consulente patrimoniale”

“Viaggio nel mondo della protezione del patrimonio”

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** **Dott. Niccolò Di Bella**  
Società NEST S.R.L.



### **Le opportunità connesse alla protezione patrimoniale immobiliare e alla pianificazione successoria.**

Grazie alle informazioni che verranno trasmesse, i partecipanti saranno in grado di fornire alcuni semplici - ma efficacissimi - consigli ai loro clienti su come proteggere i loro immobili da rischi che nella maggior parte dei casi non vengono nemmeno percepiti, ma che possono avere enormi ripercussioni in termini patrimoniali e più in generale sulla vita delle persone.

### **PROGRAMMA**

1. Come trasformare i rischi patrimoniali in opportunità
2. L'importanza della pianificazione patrimoniale e successoria – focus sugli aspetti immobiliari
3. Quadro fiscale di riferimento: imposte sulle successioni e donazioni – ipotecarie e catastali
4. Pianificare per proteggere: proteggere per pianificare – gli strumenti di protezione patrimoniale
5. Principali strumenti di pianificazione e protezione patrimoniale immobiliare
  - a. Testamento
  - b. Fondo patrimoniale
  - c. Vincolo di destinazione 2645 -ter Cod. Civ.
  - d. Intestazione fiduciaria
  - e. Società di persone
  - f. Trust
6. Esposizione di casi risolti
7. Strumenti di protezione patrimoniale vs rogito notarile. Criticità e soluzioni operative
8. Simulazione di una strategia di asset protecti

NOVITÀ

**9. Corso “Il trust come strumento di pianificazione e protezione”**  
“Focus su immobili e trust”

**Durata:** 4 ore compreso question time

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** **Dott. Niccolò Di Bella**  
Società NEST S.R.L.



**PROGRAMMA**

1. Quadro fiscale di riferimento
2. Introduzione al trust:
  - a. Definizione
  - b. Soggetti coinvolti
  - c. Finalità
3. La fiscalità diretta e indiretta del trust
4. Trust e immobili
5. Il Trust “dopo di noi”
6. Casi pratici

NOVITÀ

## 10. Corso “Le procedure di composizione della crisi da sovraindebitamento”

“Focus su immobili e trust”

**Durata:** 4 ore compreso question time

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** **Dott. Niccolò Di Bella**  
Società NEST S.R.L.



### PROGRAMMA

1. Introduzione alla Legge n.3/2012, la c.d. “salva-suicidi”
2. Le procedure di sovraindebitamento:
  - a. Piano del consumatore
  - b. Accordo per la composizione della crisi da sovraindebitamento
  - c. Liquidazione del patrimonio
3. Nomina e funzioni dell'Organismo di Composizione della Crisi
4. Rapporto tra immobili vs procedure esecutive e procedure di sovraindebitamento
5. Analisi di casi risolti

NOVITÀ

## 11. Corso “Le provenienze nei trasferimenti immobiliari” Cautele per l'agente immobiliare

**Durata:** 4 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Avv. Massimo Chimienti



### Programma:

1. La provenienza classica (compravendita)
2. Quella successoria (successioni legittime e testamentarie, azione di riduzione, il problema della vendita della quotina.
3. Provenienza donativa con i problemi collegati all'azione di riduzione ed all'ottenimento del mutuo
4. Quelle particolari derivanti dai diritti reali (superficie, enfiteusi, usufrutto e nuda proprietà)
5. A titolo originario (usucapione con cenni all'usucapione non dichiarata)
6. Quella derivante dall'assegnazione a soci di cooperativa (problema delle sopravvenienze attive)
7. Esame di casi concreti.

NOVITÀ

**12. Corso “Il diritto di famiglia nella contrattualista immobiliare”****Durata:** 4 ore**CF:** in attesa di riconoscimento**Costo:****Formatore:** Avv. Massimo Chimienti**Programma:**

1. Il regime patrimoniale dei coniugi – problemi relativi ai coniugi stranieri
2. Comunione ordinaria e comunione legale
3. Separazione dei beni
4. Separazione personale dei coniugi e divorzio – Il problema dei trasferimenti immobiliari
5. Il fondo patrimoniale ed istituti affini (trust, vincoli di destinazione)
6. Le unioni civili e convivenze di fatto
7. I minori (caso particolare del minore emancipato)
8. L'amministrazione di sostegno
9. Gli interdetti
10. Gli inabilitati
11. Esame di casi concreti

NOVITÀ

**13. Corso “Affitti brevi e gestione di strutture ricettive extralberghiere”**

In collaborazione con il VPN Luca Ronca

**Durata:** 8 ore (9-13, 14-18) - **1 giorno****CF:** **in attesa di riconoscimento****Costo:****Formatore:** Andrea Croce  
VECTOR RENTALS & PROPERTY SERVICES SRL**Obiettivi:** Il corso ha lo scopo di fornire conoscenze specifiche del mercato emergente degli affitti brevi agli agenti immobiliari che intendono ampliare la loro offerta di servizi per i propri clienti.

Gli argomenti oggetto della formazione saranno:

- 1) Normativa di riferimento che regola il settore, sia a livello nazionale che regionale
  - a. Analisi dei principali riferimenti normativi
  - b. Tipologie ricettive più diffuse
  - c. Adempimenti comuni
  - d. Fiscalità
  - e. Modulistica di riferimento
  
- 2) Aspetti operativi e organizzazione del lavoro
  - a. Modelli organizzativi
  - b. Comunicazione
  - c. Ricevimento e accoglienza
  - d. Pagamenti e documentazione
  - e. Servizio pulizie e lavanderia
  - f. Approvvigionamento
  - g. Manutenzione

Le formazioni si svolgeranno mediante lezione frontale e discussione di approfondimento. Materiale didattico. Il materiale didattico di base è costituito dalle slide di ogni presentazione, modulistica specifica e contrattualistica relative allo svolgimento dell'attività

NOVITÀ

**14. Corso “Affitti brevi ed alle gestione di strutture ricettive extralberghiere”****Durata:** 16 ore (9-13, 14-18) - **2 giorni****CF:** **in attesa di riconoscimento****Costo:****Formatore:** VECTOR RENTALS & PROPERTY SERVICES  
SRL**Obiettivi:** Il corso ha lo scopo di fornire conoscenze specifiche del mercato emergente degli affitti brevi agli agenti immobiliari che intendono ampliare la loro offerta di servizi per i propri clienti. Gli argomenti oggetto della formazione saranno:**GIORNATA 1**

- 1) Normativa di riferimento che regola il settore, sia a livello nazionale che regionale
  - a. Analisi dei principali riferimenti normativi
  - b. Tipologie ricettive più diffuse
  - c. Adempimenti comuni
  - d. Fiscalità
  - e. Modulistica di riferimento
  
- 2) Immobile
  - a. Scelta unità immobiliare
  - b. Location
  - c. Tipologia
  - d. Finiture e arredamento
  - e. Home Staging nella microricettività (Case study)

**GIORNATA 2**

- 1) Strategia commerciale e rendimenti
  - a. Fattori chiave
  - b. Servizi e costruzione dell'offerta
  - c. Strategia commerciale
  - d. Condizioni
  - e. Pricing
  - f. Marginalità e rendimenti
  
- 2) Aspetti operativi e organizzazione del lavoro
  - a. Modelli organizzativi
  - b. Comunicazione
  - c. Ricevimento ed accoglienza
  - d. Pagamenti e documentazione
  - e. Servizio pulizie e lavanderia
  - f. Approvvigionamento
  - g. Manutenzione

NOVITÀ

## 15. CAMPUS MASTER CLASS “Re Master Class – Real Agency”

**Durata:** 3 giornate consecutive

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
Sales & Communication Consultant



### Premessa:

L'organizzazione e in particolare lo sviluppo di un'agenzia immobiliare moderna, è oggi investito in pieno dal fenomeno dell'**interazione “sociale”**, ovvero da una particolare relazione di tipo cooperativo o competitivo svolta da due o più attori detti soggetti agenti (cliente e agente), che orientano le loro azioni in riferimento e in reazione al comportamento di altri attori.

Lo studio e lo sviluppo di queste relazioni, interessate da una certa durata, intensità e ripetitività nel tempo è fondamentale per emergere nel settore propone un'azione di sviluppo organizzativo, promuovendo un'analisi critica di tutte **le aree che costituiscono la struttura tipica di un'agenzia immobiliare.**

Nel corso **delle tre giornate**, costituenti l'impianto logico della formazione offerta, si procederà a un'attenta analisi espositiva di **tutte le funzioni e divisioni di un'agenzia immobiliare ideale**, al fine di individuare le fasi necessarie al raggiungimento degli obiettivi di riallineamento dei processi aziendali di area ed **efficientamento della struttura organizzativa** generale.

Le linee d'intervento proposte nella Master Class, saranno rese in modo da potere essere adottabili in linea procedurale concretamente dai partecipanti.

### Obiettivi:

- Analisi critica del contesto operativo e relazionale d'agenzia;
- Verifica e studio dei processi comuni e individuali;
- Individuazione e valutazione di criticità operative;
- Analisi di clima: collaboratori e partner;
- Azioni di condivisione organizzativa e miglioramento.

## Programma:

### 1° giornata

#### **“Posizionamento e organizzazione d'agenzia”**

**area: organizzazione** - (4 h) - 9.00/13.00

Contenuto:

- posizionamento di mercato d'agenzia: l'analisi SWOT;
- individuazione delle criticità organizzative: analisi di clima d'agenzia;
- programmazione, pianificazione e controllo dei processi organizzativi;
- le azioni d'implementazione, correttive e risolutive;
- la gestione del tempo: time management.

ESERCITAZIONE: re agency swot analysis debrief giornata

### 2° giornata

#### **“Il valore del servizio d'intermediazione”**

**area: commerciale & sviluppo** - (4 H) - 9.00/13.00

Contenuto:

- adottare un modello di “valore”: il business model CANVAS;
- gestione operativa del servizio d'intermediazione;
- la relazione con il cliente: prassi e metodi;
- valutazione e verifica adozione strumenti digitali di gestione del cliente: CRM (customer relationship management);
- post-vendita: gestione & implementazione;
- ipotesi rete vendita in outsourcing & collaborazioni: analisi opportunità costi/benefici.

ESERCITAZIONE: re agency business model canvas Debrief seconda giornata Debrief giornata

### 3° giornata

#### **“Real estate brand strategy”**

**area: marketing e comunicazione** - (4 H) - 9.00/13.00

Contenuto:

- personal brand & branding strategy nel real estate;
- brand awareness & management on & off-line;
- comunicazione istituzionale e di prodotto: modelli e metodi;
- azioni di allineamento e coordinamento immagine d'agenzia: off-line/ on-line;
- valutazione attività di cobranding e strategie di “technical testimonial”;
- costruzione e organizzazione di eventi immobiliari.

ESERCITAZIONE: event planning debrief giornata

## 16. “Tornare a Vendere nel Re”

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
Sales & Communication Consultant



### Premessa:

La **Vendita Personale** è un'arte antica che, nonostante gli innovativi strumenti di promozione digitale, non cede il passo e resta, se ben gestita, un processo strategico per **“Tornare a Vendere nel Real Estate”**.

I protagonisti di quest'attività sono il cliente e l'agente immobiliare. Un venditore efficace deve imparare ad ascoltare il cliente, analizzandone attentamente i bisogni latenti e individuando le migliori soluzioni disponibili al relativo soddisfacimento.

Il workshop analizza in profondità questo tipo di comunicazione tra le parti che, realizzandosi in forma diretta, genera interessanti opportunità di scambio e di crescita interpersonale del rapporto e dunque, se correttamente gestita, accelera il buon esito della trattativa immobiliare sia in sede **di acquisizione che di vendita**.

### Contenuto:

- Tornare a vendere nel Real Estate: i nuovi paradigmi di mercato
- La vendita personale: dritti al cuore del cliente
- Le 5 fasi del processo di vendita personale nel Real Estate
- “Acquisire” la vendita: strumenti e strategie
- Debrief sul workshop
- Question Time

testimonianze aziendali e professionali

simulazione e confronto con partecipanti a campione:

- Gestione di una vendita e acquisizione immobiliare

## 17. “Post-Vendita: il post che fa la differenza”

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
 Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
 Sales & Communication Consultant



### Premessa:

Capitale prezioso di ogni agente immobiliare è il suo cliente, al quale è strategico garantire la miglior **esperienza di vendita**, quanto offrire e garantire un servizio post-vendita organizzato professionalmente.

Il workshop descrive la **prassi procedurale** atta a soddisfare al meglio il cliente immobiliare, abbinando al servizio di vendita “core” un’efficiente azione di **assistenza successiva all’acquisto**.

Ciò con l’obiettivo di offrire, oltre all’affiancamento dovuto per la conferma del servizio principale reso, sia **nuovi servizi collegati per l’incremento del reddito** sia la promozione del brand dell’intermediario. Oggi più che mai, in un mondo digitale e social, è sempre più determinante il “like” di ciascun cliente che, soddisfatto dell’intero ciclo del servizio offerto, diviene un volano determinante per la **fidelizzazione** e la **generazione di nuove relazioni di vendita**.

### Contenuto:

1. Il Post-Vendita: definizione, obiettivi e vantaggi;
2. Le fasi principali del processo;
3. Strumenti e attività di relazione post-vendita;
4. Gestione del reclamo;
5. Indice di valutazione del post-vendita.

### Modelli di contatto post-vendita:

- Lettera di ringraziamento post rogito;
- Intervista post rogito;

### Gestione del reclamo post-vendita:

- Verbale raccolta reclamo post-vendita;
- Intervista sulla qualità del servizio di assistenza.

Testimonianze aziendali e professionali

Simulazione e confronto con partecipanti a campione:

- Gestione di un recall post-vendita & customer care tipo.

## 18. “Comunicare nel RE: da intermediazione a interazione”

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
 Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
 Sales & Communication Consultant



### Premessa:

Alla luce dei **megatrend digitali** in atto, il workshop “Comunicare nel Real Estate: da intermediazione a interazione”, cerca di delineare le caratteristiche presenti e future del “**nuovo**” **potenziale cliente** nel real estate.

Ciò con l'obiettivo di fornire ai professionisti partecipanti, strumenti adeguati a una preventiva e corretta analisi del **proprio capitale “cliente”**, agevolandone un profittevole contatto in ogni fase di “**interazione**” con esso.

Saranno inoltre verificate le potenzialità dei social media, da un punto di vista “business”, con l'obiettivo di dare vita a efficaci e profittevoli **strategie di implementazione e sviluppo**.

### Contenuto:

1. Il “nuovo” cliente digitale
2. Intermediazione & interazione: customer journey nel RE
3. L’“Esperienza” come fattore di successo nel RE
4. L'arte del raccontare e del raccontarsi: lo storytelling immobiliare
5. Innovare in agenzia: organizzare e gestire il cambiamento
6. Social & RE- un delicato equilibrio
7. Debrief sul workshop
8. Question Time

testimonianze aziendali e professionali

simulazione e confronto con partecipanti a campione:

Comunicare con il nuovo “cliente digitale” al tempo dei social

## 19. “Il Marketing del – VALORE – nel Real Estate”

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
 Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
 Sales & Communication Consultant



### Premessa:

Nel Real Estate si sta configurando sempre più l'esigenza di una nuova infrastruttura di interessi e interazioni con il pubblico di riferimento on-line e off-line. Un “**progetto**” di vendita è divenuto parte di un sistema “connesso” di professionalità, trasversali e interdisciplinari caratterizzate da una moltitudine di **competenze e conoscenze**. La materia civilistica, fiscale, amministrativa, l'architettura, il design, il business managing, l'ingegneria, il **marketing e la comunicazione**. In un connubio obbligato, il combinato di tutte queste discipline, agisce per la desiderata **eccellenza professionale di un'operazione**.

Per i professionisti del Real Estate è pertanto sempre più evidente l'esigenza di **sperimentare e perfezionare nuovi strumenti di comunicazione** espositiva, tali da agevolare la “concretizzazione” dell'intangibile, in termini di valore e servizio offerto.

Proprio per questa continua esigenza di aggiornamento sui nuovi trend, chi lavora in questo mercato deve saper leggere **presente e futuro del settore**, ripensando il concetto stesso di “**valore immobiliare**”, rendendolo: **sostenibile, vivibile e soprattutto “vendibile”**.

Il workshop indaga tali nuovi prospettive, fornendo strumenti e provocando nuove direzioni e visioni della professione ai partecipanti.

### Contenuto:

1. “Concretizzare” l'intangibile nel RE
2. Il pregio, il caratteristico e l'unico nel “listing” immobiliare
3. Co-branding nel Real Estate: una strategia vincente design, home staging & relooking
4. Percorsi di presentazione e promozione immobiliare
5. Debrief sul workshop
6. Question Time

testimonianze aziendali e professionali  
 simulazione e confronto con partecipanti a campione:

"Telling a Professional Story" – professionisti si raccontano

## 20. **"Comunicare con Naturalità nel Real Estate"**

*Un metodo per essere coinvolgenti, efficaci e persuasivi*

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
Sales & Communication Consultant



### **Premessa:**

L'intervento di formazione è finalizzato ad aumentare le **competenze comunicative per l'intermediazione immobiliare e la gestione delle PR**, ed è destinato agli agenti immobiliari associati **Fiaip**.

Si tratta di un **modulo formativo** basato su una **metodologia di comunicazione originale**, sviluppata da Kairòs Solutions e integrata con l'expertise tecnico in ambito **marketing e comunicazione immobiliare** di **AQ Strategies**.

La giornata è calibrata sulle specifiche esigenze riguardanti la **vendita e l'acquisizione immobiliare**.

### **Contenuto:**

1. Personal Branding nel Real Estate
2. Il Sistema 4MAT: apprendere come apprendere al meglio con i 4 stili
3. I 4 livelli di orientamento della comunicazione nell'acquisizione e nella vendita
4. Le 5 fasi della vendita nel Real Estate
5. Tecniche di comunicazione efficace nella vendita
6. Esercitazione: simulazione di una presentazione immobiliare (verifica diretta dell'applicazione del Sistema 4 MAT in chiave immobiliare)
  - a. Debrief sul metodo e sulla struttura del contenuto esercitazione
  - b. Question Time

## 21. **“Negoziare in modo Costruttivo nel Real estate”**

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
 Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
 Sales & Communication Consultant



### **Premessa:**

Il workshop, pertanto, approfondisce il tema della negoziazione sia con il trasferimento di strategie e tecniche per la gestione di un negoziato, sia con lo sviluppo di competenze comunicative e relazionali basate sui principi dell'Analisi Transazionale. La modalità didattica alterna lezioni teoriche, simulazioni e lavori di gruppo volti a far emergere contenuti e riflessioni tra i partecipanti.

### **Contenuto:**

Stili e comunicazione nella negoziazione

- Elementi di base sulla comunicazione e sull'analisi transazionale: il modello degli Stati dell'Io.
- Gli atteggiamenti personali e il loro impatto nella negoziazione: il modello delle Posizioni Esistenziali.
- La comunicazione efficace e la gestione dei conflitti: il modello delle transazioni efficaci.

### **Il processo negoziale**

- La preparazione: definizione degli obiettivi; esplorazione del sistema "valori-interessi- bisogni"; ricerca delle informazioni; preparazione della migliore alternativa all'accordo negoziato.
- La conduzione: esplorazione degli interessi in gioco; individuazione delle "procedure" del negoziato; ricerca dell'accordo e del consenso.
- La verifica: verifica con la migliore alternativa all'accordo negoziato; la chiusura della negoziazione ed il raggiungimento dell'accordo; implementazione degli accordi raggiunti.

### **Le Strategie negoziali efficaci:**

- separare le persone dai problemi
- concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni
- ricercare soluzioni vantaggiose e problem solving
- applicare criteri oggettivi
- elaborare la migliore alternativa all'accordo negoziato.
- Debrief sul metodo e sulla struttura del contenuto esercitazione
- Question Time

## 22. **“Real Estate, Business Coaching Experience”**

**Durata:** 1° giornata, 6 H + pause: 10.00/13.00 – 14.00/17.00

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** **Aq Strategies**  
**Dott. Alessandro Quagliarini**  
Real Estate Expert & Trainer | Marketing,  
Sales & Communication Consultant



### **Premessa:**

Individuare buone strategie genera garanzia di condivisione all'interno dell'organizzazione, dando spazio agli obiettivi da raggiungere e alle performance desiderate.

I professionisti dell'immobiliare definiscono regolarmente i loro asset, ma è altrettanto necessario che strutturino azioni di "innovation & change management" per integrare innovazione, cambiamento organizzativo e produttivo. È in tale direzione che Aq Strategies & Kairos Solutions hanno inteso questa nuova esperienza di crescita e formazione: "Real Estate, Business Coaching Experience".

### **Contenuto:**

I professionisti del business immobiliare, seguiti passo dopo passo, con strumenti e metodologie innovative a produrre idee sulle dimensioni principali del proprio modello di business:

- I Capitali di Risorse: i valori, le competenze e l'energia del business;
- Le Attività "Chiave" che fanno la differenza;
- Il Principio Attivo della vostra azienda;
- Trasformare prodotti e servizi in Valore Offerto per i clienti;
- Creare la Mappa del Cliente;
- Disegnare una Nuova Comunicazione.
- Debrief sul metodo e sulla struttura del contenuto esercitazione
- Debrief sul metodo e sulla struttura del contenuto esercitazione
- Question Time

NOVITÀ

**23. Corso “Strategie di risparmio fiscale per imprenditori, aziende e professionisti sviluppare la propria intelligenza fiscale”****Durata:** 3 ore**CF:** in attesa di riconoscimento**Costo:****Formatore:** SOLUZIONE TASSE**Premessa:**

Strategie di risparmio fiscale per imprenditori, aziende e professionisti per sviluppare la propria intelligenza fiscale.

**Il corso prevederà:**

- La presenza di un Commercialista Senior di Soluzione Tasse che tratterà tematiche di pianificazione fiscale e controllo di gestione con Case History specifiche per settore immobiliare
- La durata sarà di 3 ore con spazio a domande finali
- 1 PR
- Alla fine dell'evento, tutti partecipanti potranno richiedere una consulenza gratuita specifica per analizzare le situazioni specifiche di ogni imprenditore

Questa tipologia di partnership prevede che il collegio Fiaip fornisca la lista di tutti i partecipanti per poter agevolare il contatto per erogare una consulenza gratuita post evento. Infatti al fine dell'evento, i partecipanti saranno invitati a richiedere la consulenza gratuita attraverso la compilazione di un form.

La presenza dei PR è richiesta per agevolare l'acquisizione dei dati delle persone che hanno urgenza di richiedere la consulenza.

NOVITÀ

**24. Corso professionale/campus “Real 365”**

**Durata:** 2 giornate (orario 10-17) anche non consecutive

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



**Premessa:**

REAL365-CAMPUS: l'Agenzia del futuro-diventare leader di mercato  
Workshop specialistico ad alto contenuto professionale con esercizi pratici e innovativi. Le tecniche più evolute per diventare leader del mercato attraverso step programmati in 14 mesi.

Consigliato per aggregazione di più province e ideale per "reclutamento" di nuovi associati

**Materiale didattico fornito:** il libro "agente, imprenditore e leader" (titolo provvisorio)

**Sintesi dei contenuti:**

**Day 1:**

- Criteri base per la creazione e lo sviluppo di un'impresa di successo
- La motivazione: decidere consapevolmente il posizionamento e lo sviluppo del proprio business
- I pilastri: competenze - qualità - produttività - innovazione - organizzazione - metodo
- Come portare un'Agenzia esistente ai risultati desiderati: il progetto, la vision, la mission, il business plan
- Agency mirror: fotografia attuale (numeri) - proiezione desiderata (numeri) - test
- Gestione del tempo e dello stress
- Principi base di comunicazione e negoziazione

**Day 2:**

- Le attività pre-acquisizione e pre-vendita. Non lavorare con sconosciuti e come sconosciuti
- Le nuove modalità di accreditamento e valorizzazione
- Qualificare sé stessi, l'azienda, l'immobile, il Cliente
- Nuovi canali e modalità di ricerca e acquisizione: il metodo
- La vendita come sistema organizzato
- Elevare i compensi
- Limitare l'attività scambio tempo-denaro
- Agente - imprenditore - leader: creare un team di successo: il recruiting continuo

NOVITÀ

**25. Corso "da agente a leader"**

**Durata:** 4 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



L'agente immobiliare di successo - Acquisizione e vendita - Come "fare la differenza" nel mercato attuale distinguersi, lavorare meglio e guadagnare di più

- Dare contenuti alla parola PROFESSIONALITA'
- Rendersi percepiti
- Valorizzare i propri compensi
- I nuovi trend
- trasformare i cambiamenti del mercato in opportunità
- Il nuovo modo di approcciare il Cliente. Farsi preferire e scegliere dal Cliente.
- La comunicazione efficace applicata al settore immobiliare
- Il Cliente oggi: strategie per farsi scegliere e preferire
- Idee per distinguersi e fare la differenza. Strumenti e supporti innovativi
- Cenni di Personal brand: Come utilizzare il web & social marketing per fare di stessi e della propria agenzia un brand di successo
- Le azioni per acquisire e vendere di più
- Le regole base della comunicazione
- Cenni di organizzazione del tempo e dell'agenzia

NOVITÀ

## 26. **Corso "L'acquisizione come pilastro dell'agenzia 1 e 2."**

**Durata:** 4 ore compresa la prova finale

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



Strategie e strumenti operativi per costruire un metodo/sistema di ricerca & acquisizione che porta risultati concreti e si autoalimenta. Ottenere incarichi qualificati, in esclusiva ed a prezzo.

Il corso permette di apprendere i metodi di acquisizione clienti e creazione del portafoglio, la determinazione del prezzo di vendita, la gestione dell'incarico e tutti gli strumenti per sviluppare al meglio l'Agenzia immobiliare.

- Il valore delle attività di ricerca e acquisizione nell'attività dell'Agenzia
- Ricerca ed acquisizione: 2 fasi essenziali
- Ricerca ed acquisizione come pilastri dell'attività dell'Agente
- L'incarico in esclusiva come vantaggio per il Cliente
- Cosa significa acquisire bene
- Dove nasce l'acquisizione
- La ricerca oggi, i canali della ricerca
- La scelta del Cliente
- Come creare ed alimentare il proprio circuito di acquisizione continua
- La reputazione, l'avviamento e il valore nel tempo: acquisire attraverso l'immagine e il passaparola, la web & social reputation
- L'evoluzione del concetto di esclusiva
- La preparazione e l'organizzazione dell'appuntamento di acquisizione. Dalla telefonata all'incontro.
- Non lavorare con sconosciuti e come sconosciuti
- Gli strumenti e le best practices di supporto all'acquisizione
- Negoziare incarico, prezzo e compensi: elementi di neuromarketing, leve motivazionali
- Come usare il web ed i social in acquisizione
- Tempi e modi per la gestione dell'incarico, l'adeguamento del prezzo, la relazione col cliente, il rinnovo
- Come diventare un acquirente "seriale"
- Abitudini di successo

NOVITÀ

## 27. **Corso "vendere tanto, vendere sempre"**

**Durata:** 4 ore compresa la prova finale

**CF:** **in attesa di riconoscimento**

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



Vendita e negoziazione avanzata, comunicazione e neuromarketing 1 e 2

- Cosa significa vendere
- Consulenti e venditori
- La vendita che profuma di pulito: il venditore etico e professionale
- L'attività di promozione, pubblicità e vendita
- Dove nasce "la vendita"
- Neuromarketing: come funziona il nostro cervello - parte emotiva e parte razionale
- Neuromarketing: le leve motivazionali e la partecipazione attiva del Cliente
- Le leggi della persuasione
- CRM, customer relationship management. Come trasformare la banca dati in un potente strumento di relazione e vendita
- Differenza tra pubblicità finalizzata, pubblicità di immagine e comunicazione globale
- Le molteplici vetrine della nostra attività
- La presentazione e la qualificazione di sé, dell'Agenzia, dell'immobile
- Marketing e prospecting: come incrementare il flusso di clienti qualificati
- L'appuntamento di vendita: trasformare le obiezioni in alleati
- Come ridurre i tempi della vendita, tempi e modi per una conclusione
- La difesa della proposta di acquisto
- Cenni di web e social marketing immobiliare
- Strumenti evoluti ed azioni efficaci per valorizzare e presentare gli immobili
- Il venditore di successo
- Le 5 fasi della vendita di successo
- Le regole base della comunicazione e della negoziazione
- Gestione e superamento delle obiezioni
- Il frasario segreto della negoziazione

NOVITÀ

**28. Corso "Organizzazione, gestione del tempo e dell'agenzia in tutte le fasi"**

**Durata:** 4 ore compresa la prova finale

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



Il corso mira a fornire le conoscenze e gli strumenti pratici per gestire la tua Agenzia immobiliare, il team di collaboratori, ruoli e mansioni.

- Caratteristiche comuni all'agenzia di successo
- L'organizzazione dell'agenzia Il lavoro e la gestione dell'agenzia in tutte le sue fasi, il "sistema attività" ed il "sistema tempo"
- Come organizzare l'agenzia "da solo" o con i collaboratori
- Come creare un'agenzia strutturata
- Come rinnovare e riqualificare l'attività di un'Agenzia esistente
- Le azioni per dare e ridare slancio ad un'agenzia
- CRM, customer relationship management. Come trasformare la banca dati in un potente strumento di relazione e vendita
- Come creare, gestire e sviluppare un team di collaboratori unito, professionale e fidelizzato
- Il metodo, le procedure, ruoli, mansioni e compiti
- Cenni di leadership
- Il presente ed il futuro di un'Agenza immobiliare
- Abitudini di successo

NOVITÀ

**29. Corso "Open market: web media & e social marketing, il personal branding"**

**Durata:** 4 ore compresa la prova finale

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



Trasformare i cambiamenti del mercato in opportunità - Per dare la giusta visibilità all'Agenzia immobiliare ed a raggiungere i clienti in modo mirato - individuare strategie e strumenti di web marketing adatti alla tua attività

- La comunicazione al tempo del web
- Il web: come funziona, come usarlo e trarne il meglio. Regole e segreti
- Web e social: come orientarsi e scegliere i servizi più adatti per i tuoi scopi
- Come fare un annuncio sul web
- Il sito dell'Agenzia immobiliare
- I social: una grande opportunità, facebook, linkedin, instagram...
- Profilo personale e profilo dell'Agenzia
- Il web ed i social come trasformarli in alleati: fare del web uno strumento e non un fine
- Cosa e come scrivere sui social e sul web: lo stile ed il "piano editoriale"
- Foto e video sul web: regole generali
- L'immagine, la "coerenza", il ranking
- Abitudini di successo

NOVITÀ

### 30. **Corso "mettici tutto il cuore: la tua via per il tuo successo personale"**

**Durata:** 4 ore compresa la prova finale

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Gianluigi Sarzano



Comunicazione, crescita personale, leadership & team building

Un corso di crescita personale-professionale. Comunicazione, motivazione, obiettivi e risultati sono strettamente collegati tra loro. Come trasformare più Colleghi di lavoro in un team coeso e vincente. Come trasformare i Clienti in alleati e tifosi. Come prendere in mano la propria vita ed imprimere una svolta positiva.

Trasformare l'Agenzia. Unire collaboratori ed agenti nella costruzione di un team di lavoro motivato, organizzare il lavoro e la produttività e apprendere i meccanismi psicologici utili a gestire efficacemente una squadra, creare un brand di successo significa avere consapevolezza della propria immagine cercare di distinguersi nel mercato di cui si opera.

- Dove sei oggi, cosa desideri realmente, come fare per ottenerlo
- Immagine e leadership, il significato percepito
- Carisma e autenticità, impegno ed autostima in funzione della leadership
- La fotografia consapevole della nostra immagine attuale
- Fare di sé stessi un brand di successo
- La comunicazione: ripensare la capacità di comunicare come un requisito professionale indispensabile
- Stili di leadership
- Come gestire immagine e leadership su web e sui social
- Comunicare e parlare in pubblico
- Gestione e motivazione delle risorse umane
- Motivazioni ed obiettivi
- Come creare e mantenere una squadra vincente
- Organizzazione del lavoro e produttività: sistema tempo e sistema attività
- Leve fondamentali della motivazione: autorità e autorevolezza
- La "job description", il "job profile", la ricerca continua e mirata
- La ricerca, la selezione, la formazione del team
- Come creare, gestire e sviluppare un team di collaboratori unito, professionale e fidelizzato
  - Ruoli, mansioni e compiti
- Abitudini di successo

NOVITÀ

### 31. **Corso "gli aspetti energetici e la riqualificazione degli immobili!"**

Il contesto di riferimento e gli obiettivi

La nuova normativa sulla certificazione energetica degli edifici costituisce per il mercato immobiliare e per il panorama edilizio italiano una vera e propria rivoluzione culturale, un cambio di paradigma. Per la prima volta, infatti, viene introdotta nella valutazione degli immobili una variabile diversa da tutte quelle che eravamo abituati a considerare nell'estimo tradizionale (zona, vetustà, orientamento, stato di conservazione, qualità dell'edificio, taglio interno, ecc.): la casa viene considerata in questa prospettiva come una macchina che consuma energia e produce servizi, che nel loro insieme costituiscono la qualità dell'abitare, elemento fondamentale della qualità della vita.

Man mano che la mentalità dell'efficienza energetica prenderà piede, la certificazione energetica influirà sempre più sulla valutazione dell'immobile, perché viene percepita un po' come la patente di qualità della casa.

Fondamentale dunque è il rapporto tra la certificazione energetica, il suo influsso sul prezzo degli immobili e il ruolo dell'agente Immobiliare professionale, anche alla luce della nuova riforma della legge professionale (la legge europea 2018), che amplierà le compatibilità per chi vorrà svolgere tale professione.

Inquadrare l'evoluzione del mercato immobiliare e le urgenze da affrontare come il recupero di vecchi edifici significa sapere qual è lo scenario che si ha davanti e quali responsabilità spettano agli operatori del settore.

Ad oggi nelle **compravendite immobiliari** l'efficienza energetica non è ancora un elemento decisivo nelle scelte anche se sta conquistando spazi rispetto al passato.

In tale contesto l'agente immobiliare è in una posizione delicata, in quanto deve valorizzare l'immobile che gli è stato affidato per la vendita, ma allo stesso tempo consigliare per il meglio l'acquirente. Le competenze specialistiche saranno sempre più importanti per rispondere in maniera più adeguata alle esigenze del mercato.

E' molto attuale il tema della fusione perfetta tra l'innovazione energetica-tecnologica e l'aspetto consulenziale dell'agente immobiliare, il quale deve far comprendere agli acquirenti che la certificazione energetica non è un balzello, l'obolo da versare per poter vendere o affittare la loro casa, ma la carta d'identità dell'immobile, che ne misura il consumo energetico annuo e la qualità costruttiva. In questo contesto, si propone agli agenti immobiliari di intervenire con un'azione di *capacity building* per il rafforzamento delle competenze, nell'acquisizione delle informazioni necessarie ad operare nella filiera dell'edilizia sostenibile, supportando l'acquirente all'acquisto, e ad operare secondo gli standard energetici richiesti e il livello qualitativo necessario

La proposta si pone l'**obiettivo** di erogare una giornata formativa sui temi riguardanti l'incidenza dell'efficienza energetica e più in generale dell'edilizia sostenibile sul mercato immobiliare.

Il corso consentirà di acquisire competenze in merito alle tematiche sul risparmio e l'efficientamento energetico degli immobili ai fini di una adeguata risposta alle esigenze del mercato. I corsi costituiscono un **supporto metodologico, informativo e strumentale**, oltre che normativo, per gli agenti immobiliari.

Sono pensati in coerenza con quanto previsto dalla prassi di riferimento n. 40/2018.

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

comprendono:

- La progettazione ed organizzazione dei corsi,
- La fornitura dei materiali d'aula (cartellina, blocco e penna) per ciascun partecipante,
- La predisposizione e fornitura dei materiali didattici in formato digitale, distribuiti via e-mail o tramite piattaforma e-learning,
- L'allestimento e la gestione della piattaforma e-learning,

- Tutti gli oneri dei docenti compresi i rimborsi spese,
- La gestione del post-evento, ivi incluse le rilevazioni della customer satisfaction, delle presenze ed il rilascio degli attestati di partecipazione.

**Formatore:** Arch. Teresa Cervino

**Promo PA Fondazione**



“Fondazione di ricerca costituita nel 2003, iscritta all'**Anagrafe Nazionale delle ricerche del Miur**, associata all'*European Foundation Centre (EFC)* di Bruxelles e al *Groupe européen d'administration publique (GEAP)*, alla quale aderiscono enti, studiosi, dirigenti e professionisti a livello nazionale ed europeo”

**Programma:**

1. Il quadro normativo di riferimento sui temi dell'efficiamento energetico degli immobili.
  2. Strumenti di valutazione energetica: protocolli di certificazione energetica ed ambientale e l'influenza sul mercato immobiliare.
  3. Come le Certificazioni energetiche ed ambientali influenzano il mercato immobiliare.
  4. Come saper valorizzare la classe energetica nelle compravendite immobiliari.
  5. Strumenti di finanziamento e sgravi fiscali per riqualificare il patrimonio edilizio ed aumentarne il valore.
- Esempi di best practice – retrofitting energetico - esempio pratico di intervento di efficientamento energetico su un edificio anni'60 di cui verranno confrontati i consumi energetici ante e post intervento e verrà effettuata una rivalutazione economica dell'immobile.

**32. Corso: “Fiscalità Immobiliare e Tributaria”**

**Durata:** Modulo B 6 ore  
Modulo A 4 ore

**CF:** Modulo B - CF 5  
Modulo A - CF 3

**Costo:**

**Formatore:** Docente Rag. Nicola Mastroianni



**Le novità legislative e tributarie “nuove opportunità di risparmio fiscale nel settore immobiliare”  
Novità estive/autunnali 2019, decreto crescita – ultime interpretazioni Agenzia Entrate – Legge di  
bilancio 2020**

**Parte I Fiscalità immobiliare imposte indirette**

- Applicazione dell'iva alle compravendite immobiliari
- Applicazione dell'iva alle locazioni di immobili
- Imposta di registro nelle transazioni immobiliari

**Parte II Fiscalità immobiliare imposte dirette**

- Tassazione redditi da fabbricati
- Tassazione redditi da locazione di fabbricati (ivi compresa la cedolare secca)
- Tassazione redditi diversi da cessioni di immobili (terreni e/o fabbricati)

**Parte III Agevolazioni settore immobiliare**

- Agevolazione prima casa
- Interventi di ristrutturazione edilizia
- Interventi di risparmio energetico

**33. Corso “Home Staging”**

**Durata:** 4 ore

**CF:** 3

**Costo:**

**Formatore:** APHSI ASSOCIAZIONE PROFESSIONISTI HOME STAGING ITALIA

Docenti vari



Il modulo proposto prevede l'esposizione di tutti gli argomenti indicati; i primi 6 argomenti saranno affrontati in modo più veloce, per poter maggiormente approfondire quelli successivi più pratici. Il Piano Formativo prevede un corso articolato come segue:

- Cenni storici
- Cos'è l'home staging oggi nel mercato italiano
- Perché proporre l'home staging
- Vantaggi per l'agenzia, cliente venditore, acquirente
- Proporre l'home staging in maniera efficace
  - Gestione delle obiezioni nel proporre l'home staging
  - Le R dell'Home Staging regole dell'applicazione
  - Pillole pratiche da applicare durante il sopralluogo
  - Pratica: Case History
  - Come sensibilizzare il cliente
  - Applicare l'home staging su: immobili vuoti, semi arredati/arredati, abitati, locazioni
  - Report di visita per immobili abitati
  - Spersonalizzare per vendere. Pratica e consigli al cliente
  - Idee per bagni e cucine
  - Le app per modificare le foto e le planimetrie
  - Case History e pillole di fotografia
  - I virtual tour e le novità tecnologiche del settore
  - Case History
  - Pillole di fotografia, i programmi per la post produzione

### **34. Corso "Preliminare di vendita - Analisi della documentazione necessaria"**

**Durata:** 6 ore

**CF:** 8 per chi supera il test finale, 5 per chi non lo supera

**Costo:**

**Formatore:** Dott.ssa Rosalba Bianchi -  
IFPAN - Istituto formazione professionali assistenti notari



### Il Piano Formativo prevede:

- Analisi dell'atto di provenienza (compravendita) e spiegazione delle parti essenziali (compresa, negozio giuridico, diritti reali, prezzo-valore, credito di imposta, prestazione energetica, plusvalenza, agevolazioni 1° casa);
- Rent to Buy (il contratto di godimento in funzione della successiva alienazione);
- Deposito del prezzo presso il Notaio
- Verifica della documentazione allegata (planimetrie, D.L. 31 maggio 2010 n. 78, come modificato in sede di conversione dalla legge 30 luglio 2010 n. 122, certificazione energetica, condoni);
- Visure ipotecarie e catastali: - Catasto, Visure storico/catastali;
- Categorie immobili;
- Valori catastali;
- Percorso interpretativo degli stessi;
- Allineamento catastale;
- Visure ipotecarie e camerale e relativo percorso interpretativo;
- Formalità ipotecarie, interpretazione:
- Nota di trascrizione con più unità negoziali;
- Nota d'iscrizione;
- Annotazione;
- Analisi e comprensione di più unità negoziali;
- Accettazione tacita di eredità.

#### **Contratto di mutuo:**

- Mutuo condizionato, erogazione e quietanza;
- Frazionamento del mutuo;
- Contratto unico;
- Surrogazione – sub ingresso;
- Annotazione e surroga

#### • **Regolarità urbanistica:**

- documentazione necessaria per la validità dell'atto di vendita:
  - Certificato di destinazione urbanistica (CDU) per atto avente ad oggetto i terreni
  - Licenze edilizie;
- Concessioni edilizie e permessi da costruire, D.I.A. o S.C.I.A. per i fabbricati oggetto di vendita;
- Documentazione occorrenti per edifici con richiesta di condono attraverso l'analisi della documentazione allegata;
- Le leggi sull'urbanistica nel tempo
- Intermediazione – documentazione necessaria alla stipula notarile:

- Predisposizione di un preliminare di vendita, compilazione, moduli di registrazione, imposte indirette per i più frequenti atti immobiliari adeguate alle nuove normative



NOVITÀ

**35. Corso Preliminare perfetto per l'immobile "imperfetto" – L. 47/1985**

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



- Analisi ed illustrazione delle modalità per gestire correttamente la vendita degli immobili affetti da profili di abusivismo.
- **Programma:**
  - Analisi della legge 47/1985 ed in particolare della sanzione di nullità connessa alla vendita di immobili affetti da abusi
  - Distinzione tra abusi primari ed abusi secondari; contrasti giurisprudenziali circa l'applicabilità della sanzione di nullità in presenza di abusi secondari
  - Analisi della sentenza della Cassazione SU n. 8230 del 22/03/2019 ed in particolare del chiarimento circa la validità degli atti di compravendita laddove sussista un titolo originario riferibile all'immobile in vendita ed analisi delle conseguenze di tale precedente in ordine alla vendibilità degli immobili affetti da profili di abusivismo secondari
  - Analisi ed indicazioni delle formule contrattuali che possono essere legittimamente adottate per gestire e concludere la vendita di immobili con profili di abusivismo secondario.

NOVITÀ

### **36. Corso “Lo scavalco”**

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



*Lo scavalco: tutte le soluzioni per evitarlo.*

**Programma:**

- *Modalità operative per l'agente immobiliare per assicurarsi il compenso provvigionale.*
- *Casi pratici e giurisprudenza.*

**37. La locazione**

**Durata:** 6 ore

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



**Programma:**

**La locazione nel codice civile: principi generali**

- Differenza tra locazione e comodato: tutela e rischi per contraenti e agente immobiliare
- Locazione ad uso abitativo: Legge 431/98 ambito applicativo
- Tipologie di contratti e analisi degli stessi
- Locazione ad uso diverso: legge 392/78 ambito applicativo
- Il diritto di recesso: convenzionale e legale
- La disdetta
- Il diritto all'avviamento
- Successione nel contratto e sublocazione
- Vendita di immobile locato e diritto alla prelazione del conduttore: modalità operative per l'agente immobiliare e tutela per l'attività svolta
- Diritto alla provvigione e compenso per assistenza alla vendita
- Attestato di prestazione energetica
- Legge di stabilità 2018 e locazioni
- La cedolare secca
- La registrazione del contratto: obblighi e sanzioni per gli agenti immobiliari
- Il contratto di locazione turistica

**38. Corso Campus sulla contrattualistica immobiliare**

**Durata:** 3 giornate formative

**CF:** 15

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



L'obiettivo del corso è trasmettere all'agente immobiliare le nozioni fondamentali per la gestione dell'affare, dall'incarico di vendita alla proposta di acquisto, sino alla redazione di un valido contratto preliminare di vendita, attraverso l'analisi degli istituti giuridici e delle leggi in esso richiamate.

### 1ª Giornata formativa

- La mediazione: analisi degli artt. 754 c.c. e seguenti
- Evoluzione storica del mediatore, legge 39/89. Principi fondamentali e successive modifiche. D.lgs. 59/2010 e decreti di attuazione
- Contratto di mediazione e contratto di mandato. Differenze. Il nuovo concetto di mediazione/mandato rielaborato dalla Giurisprudenza
- Il soggetto incaricante. Identificazione dell'incaricante, La rappresentanza. Obblighi e verifiche per l'agente
- La proprietà e i diritti reali di godimento
- Descrizione dell'immobile e irregolarità: modalità operative per l'agente
- La durata del contratto od mediazione
- Il diritto di recesso nell'ipotesi di conferimento di incarico fuori dai locali commerciali
- L'esclusività e obblighi per l'agente immobiliare
- Le clausole vessatorie: nullità ed efficacia, l'antitrust: bollettino n. 30/2014, 28 luglio 2014
- La penale e il diritto di risarcimento
- Il diritto alle provvigioni: i criteri per la quantificazione
- Sottoscrizione e perfezionamento dell'incarico
- La relazione di fine incarico
- La responsabilità dell'agente immobiliare: evoluzione delle sue funzioni e responsabilità alla luce della sentenza 16382 del 14 luglio 2009
- Il concetto di contatto sociale
- Verifiche preliminari sull'immobile e sul titolare del bene e obblighi per l'agenzia immobiliare
- Responsabilità del mediatore per l'autenticità delle sottoscrizioni ex art. 1759 Il comma c.c.
- Le vendite complesse: il pignoramento: Modalità operative immobile pignorato – il fallimento: modalità operative immobile di soggetto fallibile - l'immobile abusivo
- Legge 47/85. Modalità operative vendita immobile abusivo
- Il certificato di agibilità nella contrattualistica immobiliare
- Il contratto preliminare
- Lettura ed analisi di un contratto preliminare tipo
- La comunione legale e ordinaria
- La riserva di nomina
- Il termine essenziale e diffida ad adempiere
- Il contratto condizionato e il diritto alle provvigioni

- Obbligo di registrazione del contratto preliminare
- Contratto preliminare di immobile da costruire. D.lgs. n. 122/2005 Principi fondamentali

### **2ª Giornata formativa: illustrazione moduli**

- Atto dissimulato
- Atto di immissione nel possesso del bene prima della stipula del definitivo per la realizzazione di opere e lavori di ristrutturazione
- Diffida ad adempiere nei confronti del venditore inadempiente
- Diffida ad adempiere nei confronti dell'acquirente inadempiente.

### **3ª Giornata formativa Il diritto alle provvigioni**

Analisi dettagliata sul diritto alle provvigioni, con approfondimento delle fattispecie più importanti che si determinano nella prassi commerciale delle agenzie immobiliari, con particolare riferimento ai casi di estromissione del mediatore, ai casi di affari conclusi dopo la scadenza dell'incarico, o di interventi di più mediatori nel medesimo affare, alla luce delle più recenti sentenze della cassazione.

## **39. Corso Aggiornamento "Campus sulla contrattualistica immobiliare"**

**Durata:** 1 giornata formativa

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



**Programma:**

- Aggiornamenti legislativi e giurisprudenziali che hanno riguardato il settore immobiliare negli ultimi anni
- Approfondimento della normativa riguardante l'attestato di prestazione energetica: modalità operative per l'agente immobiliare quale responsabile degli annunci pubblicitari
- Analisi e approfondimento della modulistica Fiaip
- L'antitrust e le clausole vessatorie

**40. Corso La responsabilità dell'agente immobiliare**

**Durata:** 1 giornata formativa

**CF:** 5

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



**Programma:**

- Rischi concreti e potenziali del mediatore nello svolgimento dell'attività alla luce dei più recenti orientamenti giurisprudenziali
- Esame del titolo di provenienza e rischi legati alla donazione/successione
- Verifiche ipotecarie e rischi legati a formalità pregiudizievoli
- Verifiche catastali e rischi legati alle irregolarità urbanistiche – edilizie
- Verifica situazione contabile dell'imprenditore/venditore quale soggetto fallibile e rischi legali all'azione revocatoria
- Verifica delle convenzioni di immobili costruiti in regime particolari / di edilizia popolare o altro) e analisi dei limiti della cessione

**41.           Gli immobili commerciali**

**Durata:**           1 giornata formativa

**CF:**                5

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



**Programma:**

- La locazione ad uso diversi: analisi della legge 392/78
- Diritto di prelazione, casi di esclusione e modalità operative per l'agente immobiliare
- Indennità di avviamento, validità di un'eventuale rinuncia e casi di esclusione
- Vendita e cessione di attività: modalità operative
- Fitto di azienda: predisposizione di un contratto e analisi della relativa disciplina

**42. Corso L'agente immobiliare nella gestione degli accordi preparatori alla conclusione dell'affare e il diritto alle provvigioni**

**Durata:** 1 giornata formativa

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** LEX CONSULT - Docente Avv. Caterina Carretta



**Programma:**

- Approccio con cliente, valutazione dell'immobile e prospettazione delle varie formule di vendita e acquisto (leasing finanziari, rent to buy, etc...)
- Disciplina incarico acquisto fuori dai locali commerciali: diritto di recesso e penale
- Valutazione di eventuali problematiche connesse all'immobile e al soggetto veditore
- La scheda visita e impegni assunti dal sottoscrittore. Illustrazione del modulo e tutela per l'agente immobiliare
- Scheda visita cantiere. Illustrazione del modulo
- Puntuazione delle trattative e offerta di acquisto
- La caparra, affido in deposito e autorizzazione alla consegna
- Analisi di moduli per ipotesi particolari: consegna o restituzione della caparra a seguito di diffida, autorizzazione a sostituire assegni, ecc.
- Condizioni sospensive e risolutive: il diritto alle provvigioni
- Scrittura integrativa e preliminare di vendita: orientamento giurisprudenziale della Cassazione a sezioni unite del marzo 2015
- Dichiarazione liquidazione provvigioni e diritto alle provvigioni. Consigli operativi.

**43. Corso Privacy**

**44.  Corso Antiriciclaggio - decreto attuativo V Direttiva in vigore dal 10 novembre 2019**

**Durata:** Corso base 4 ore  
Corso avanzato 6 ore

**CF:** Corso base 3 CF  
Corso avanzato 5 CF

**Costo:**

**Formatore:** ATHENA CONSUL



Studio Athena è una società specializzata nel settore dei servizi e delle prestazioni in materia di normativa privacy (Legge 196/03) e Antiriciclaggio.

I Corsi si riferiscono a: adempimenti privacy e adempimenti antiriciclaggio, specifici per le agenzie immobiliari. Si garantisce disponibilità a svolgere i corsi, come da programmi inviati, su tutto il territorio nazionale.

Tipologie e obiettivi dei corsi:

**Corso Privacy base:** fornire ai partecipanti le nozioni generali sugli adempimenti previsti dalla vigente normativa sulla protezione dei dati personali con riferimento al Regolamento Europeo sulla protezione dei dati: fornire ai partecipanti le nozioni generali sul nuovo regolamento Europeo I Regolamento LIE 201 6/679, e con specifico riferimento agli adempimenti da assolvere nello svolgimento dell'attività di Agente Immobiliare.

**Corso Privacy avanzato:** fornire ai partecipanti le nozioni generali sugli adempimenti previsti dalla vigente normativa sulla protezione dei dati personali con specifico riferimento agli adempimenti da assolvere nello svolgimento dell'attività di Agente Immobiliare, con particolare attenzione ai nuovi strumenti per la gestione dei dati e delle attività verso l'estero.

**Corso Antiriciclaggio base:**  
**LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO**  
**GLI OBBLIGHI PER GLI AGENTI IMMOBILIARI**

Durata del corso 4 ore

#### **Introduzione alla nuova normativa antiriciclaggio**

L'evoluzione normativa. Il recepimento della V Direttiva antiriciclaggio

L'oggetto della disciplina antiriciclaggio

I soggetti obbligati

#### **Gli obblighi antiriciclaggio ed i relativi adempimenti per gli agenti immobiliari alla luce del D.Lgs 125 del 4 ottobre 2019:**

##### **Obbligo di adeguata verifica della clientela**

Tempi e condizioni degli adempimenti per la compravendita e la locazione

I soggetti da identificare

Le modalità di identificazione

La nozione di titolare effettivo

Gli obblighi del cliente

##### **Obbligo di conservazione**

Il Fascicolo della clientela

Modalità di conservazione

##### **Obbligo di segnalazione di operazione sospette**

Criteri generali di valutazione del rischio

Modalità di segnalazione

**Limitazioni all'uso dei contanti e dei titoli al portatore.**

## Cenni sul regime di responsabilità e sanzioni

### Corso Antiriciclaggio avanzato:

#### LA NORMATIVA ANTIRICICLAGGIO - GLI OBBLIGHI PER GLI AGENTI IMMOBILIARI

Durata del corso 6 ore

#### Introduzione alla nuova normativa antiriciclaggio

L'evoluzione normativa. Il recepimento della V Direttiva antiriciclaggio

L'oggetto della disciplina antiriciclaggio

I soggetti obbligati

#### Gli obblighi antiriciclaggio ed i relativi adempimenti per gli agenti immobiliari alla luce del D.Lgs 125 del 4 ottobre 2019:

##### Obbligo di adeguata verifica della clientela

Tempi e condizioni degli adempimenti per la compravendita e la locazione

I soggetti da identificare

Le modalità di identificazione

La nozione di titolare effettivo

Gli obblighi del cliente

L'Adeguata verifica semplificata e rafforzata

L'approccio basato sul rischio. Valutazione del rischio da parte dei soggetti obbligati

Raffronti tra vecchia e nuova disciplina

Esame pratico della modulistica

##### Obbligo di conservazione

Il Fascicolo della clientela

Modalità di conservazione

Antiriciclaggio e privacy: il corretto trattamento dei dati ai fini antiriciclaggio

##### Obbligo di segnalazione di operazione sospette

Criteri generali di valutazione del rischio

Modalità di segnalazione

Esito e sviluppi delle segnalazioni

#### Limitazioni all'uso dei contanti e dei titoli al portatore.

## Il regime di responsabilità e le sanzioni

### Esempi pratici degli adempimenti antiriciclaggio a carico degli agenti immobiliari nelle varie fasi dell'attività

#### 45. Corso Diritto Internazionale e Fiscalità immobiliare internazionale

**Durata:** 4 ore

**CF:** 3

#### Costo:

**Formatore:** Studio Cannizzaro & Partner

Lo Studio Cannizzaro è uno studio legale specializzato (tra le altre) in diritto europeo, diritto internazionale, diritto amministrativo, mirate alla formazione professionale d'interesse nel settore immobiliare;

Il programma di corsi pertanto sarà incentrato sulle tematiche sotto indicate, di particolare interesse per gli agenti immobiliari, e sarà finalizzato ad incontri formativi relativi all'attività di agente immobiliare in ambito internazionale e prevedrà tematiche relative alle caratteristiche giuridiche di accesso ai mercati stranieri e ai profili fiscali, con l'intervento di distinti professionisti individuati dallo Studio ed esperti in ciascuno dei due settori. Tali lezioni forniranno agli agenti immobiliari aderenti alla Federazione gli strumenti giuridici necessari per approfondire le possibilità di business fuori dal mercato italiano.

Il lavoro sarà svolto attraverso la predisposizione di **due moduli di lezione**, ciascuno di essi tagliato per incontri di circa quattro ore, anche con l'ausilio di slide da consegnare agli associati presenti.

Il piano di apprendimento sarà predisposto in maniera tale da costituire una base informativa che possa promuovere l'attività dell'agente immobiliare all'estero, in particolare negli Stati membri dell'Unione europea, in Svizzera e negli Stati Uniti, sotto il profilo dei vincoli e delle garanzie giuridiche e sotto il profilo fiscale.

#### **ARTICOLAZIONE DEL PRIMO MODULO – LE CARATTERISTICHE GIURIDICHE DELL'ACCESSO AI MERCATI IMMOBILIARI STRANIERI – CF4**

##### **1. Il mercato europeo del *real estate* e l'impegno della Commissione europea per la promozione di una maggiore trasparenza nel settore**

Si analizzerà lo stato attuale del mercato europeo del *real estate* alla luce dei diversi studi ed interventi svolti dalla Commissione europea, anche attraverso la predisposizione di progetti dedicati, ad esempio, alla trasparenza dei *big data* e alla sostenibilità energetica del settore immobiliare.

##### **2. I limiti – Le normative nazionali degli Stati membri dell'Unione europea tra mercati aperti e ristretti**

Si analizzeranno le diversità presenti nelle normative degli Stati membri in relazione all'attività di agente immobiliare: in alcuni Stati l'attività è completamente liberalizzata; in altri, essa è sottoposta ad autorizzazione.

##### **3. Le tutele – Gli agenti e gli intermediari immobiliari tra direttiva sul riconoscimento delle qualifiche professionali e libertà di circolazione dei servizi e di stabilimento**

Si analizzerà il ruolo del diritto dell'Unione europea nel favorire lo svolgimento transfrontaliero dell'attività di agente immobiliare, attraverso il riconoscimento delle qualifiche professionali e la tutela delle libertà di stabilimento e di circolazione dei servizi.

##### **4. La Tessera Professionale Europea**

Si analizzerà la procedura elettronica predisposta dall'Unione europea per ottenere il riconoscimento della qualifica professionale di agente immobiliare in un altro Paese dell'Unione europea.

##### **5. L'accesso al mercato immobiliare svizzero alla luce dell'European Free Trade Agreement e della Lex Koller**

La Svizzera è legata agli Stati membri dell'Unione europea attraverso il trattato internazionale EFTA, alla luce del quale sono previsti alcuni regimi di deroga ai principi della Lex Koller sull'acquisizione di fondi da parte degli stranieri.

##### **6. I limiti all'esercizio dell'attività di agente immobiliare negli Stati Uniti**

Si analizzeranno le modalità di svolgimento dell'attività di agente immobiliare negli Stati Uniti, nell'ambito dei quali le autorizzazioni allo svolgimento di tale attività conseguite in uno Stato non sono sempre liberamente utilizzabili anche in uno Stato diverso.

## Test Finale

### ARTICOLAZIONE DEL SECONDO MODULO – I PROFILI FISCALI CONNESSI ALL'ACCESSO AI MERCATI IMMOBILIARI STRANIERI CF4

#### 1. La normativa fiscale italiana relativa agli investimenti all'estero di natura immobiliare e le questioni connesse

(a) Regime di imposizione diretta ed indiretta in Italia degli investimenti di natura immobiliare nelle quattro ipotesi di seguito indicate: i) Persone fisiche fiscalmente residenti in Italia che investono direttamente in immobili all'estero; ii) Persone fisiche fiscalmente residenti in Italia che investono in immobili all'estero mediante società domiciliate nello stesso Paese in cui si trova l'immobile; iii) Società fiscalmente residenti in Italia che investono direttamente in immobili all'estero; iv) Società fiscalmente residenti in Italia che investono in immobili all'estero mediante società domiciliate nello stesso Paese in cui si trova l'immobile.

(b) Obblighi di "monitoraggio fiscale" degli investimenti tenuti all'estero da parte di persone fisiche fiscalmente residenti in Italia.

#### 2. Il regime di tassazione degli investimenti immobiliari nei Paesi esteri di maggiore rilevanza

Oggetto della trattazione sarà il regime impositivo locale dei redditi derivanti dal possesso di immobili nei Paesi esteri di maggiore rilevanza.

#### 3. Determinazione dell'effetto impositivo complessivo (in Italia e all'estero) degli investimenti immobiliari all'estero tenuti da parte di persone fisiche e di società fiscalmente residenti in Italia

Oggetto della trattazione saranno alcune esemplificazioni di calcolo finalizzate a determinare l'effetto impositivo complessivo degli investimenti di natura immobiliare tenuti all'estero da parte di persone fisiche e società fiscalmente residenti in Italia.

#### Test finale

NOVITÀ

#### 46. Corso l'applicazione "visione a 360" del contratto collettivo nazionale di lavoro e contratti di collaborazione per le agenzie immobiliari"

**Durata:** 10.00 – 12.30 14.00 – 16.00 comprensivo di question time

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Giacomo Mazzilli

#### Programma:

1. Classificazioni e precisazioni dei mansionari in relazione alle attività svolte nelle agenzie e immobiliari da dipendenti e figure professionali che operano al loro interno.
2. Principali prestazioni dell'Ente Bilaterale Nazionale Agenti Immobiliari Professionali (EBNAIP).

3. Attività istituzionali dell'Ente Bilaterale Nazionale Agenti Immobiliari Professionali (EBNAIP):
  - a) certificazione dei contratti di lavoro (tra agenti immobiliari abilitati) e analisi dei vantaggi;
  - b) rilascio del parere di conformità per i contratti di apprendistato e analisi dei vantaggi.
4. Adempimenti correlati delle agenzie immobiliari verso le Camere di Commercio nella certificazione dei contratti di lavoro professionali.
5. Salute e sicurezza nei luoghi di lavoro correlata all'inserimento di lavoratori e figure professionali all'interno delle agenzie immobiliari e analisi degli adempimenti dei rischi e delle sanzioni collegate.

Questo corso ha lo scopo di divulgare la conoscenza del nostro Contratto Collettivo di Lavoro ed allo stesso tempo di dare una visione più completa dei vantaggi e degli adempimenti collegati alle tematiche connesse alla gestione di un'agenzia immobiliare con più figure professionali e ai possibili rischi legati alla non applicazione dello stesso.

#### **47. Corso Aste e Saldo e Stralcio**

**Durata:** 4 ore di corso in aula + 1 ora di question time

**CF:** 5

**Costo:**

**Formatore:** Avv. Giuseppe Ciuffo

#### **Proposta formativa**

L'acquisto in asta immobiliare - ricerca - verifica - partecipazione - aggiudicazione - trasferimento - il saldo e stralcio e le altre modalità di sottrazione dell'immobile all'asta L'esecuzione immobiliare: sviluppi lavorativi per gli intermediari.

Il corso intende approfondire gli aspetti pratici delle vendite immobiliari a mezzo asta; la conoscenza della materia consente all'intermediario di sviluppare nuovi e specifici e campi lavorativi.

La giornata di studio è concepita in un unico modulo di 5 ore durante le quali il docente approfondirà ogni aspetto pratico della procedura: dalla ricerca dell'immobile, alla richiesta di visita dello stesso cespite, alla "sottrazione" del bene all'asta. Particolare attenzione verrà data alle modalità di partecipazione alla gara ed al controllo della documentazione accessibile nel fascicolo dell'esecuzione.

Il relatore sarà a disposizione dell'aula per approfondire determinati argomenti su richiesta della platea.

Le dissertazioni verranno completate con materiale cartaceo ed esemplificazioni pratiche.

## Programma

9:30 – 12:00

Ricerca dell'immobile:

- La relazione di stima;
- Il controllo della documentazione;
- Lo stato di occupazione del bene;
- I vincoli ed oneri che resteranno a carico dell'aggiudicatario;
- I vincoli ed oneri che saranno cancellati a seguito della vendita;
- La regolarità urbanistico edilizia dell'immobile;

12:00 – 12:45

La Fase della vendita:

- La vendita senza incanto: natura giuridica delle offerte
- Vendita senza incanto: legittimazione a presentare le offerte
- Vendita con incanto: natura giuridica delle offerte
- Vendita con incanto: legittimazione a presentare le offerte
- La cauzione e le spese
- Il versamento del residuo prezzo
- Esito negativo dell'esperimento di vendita
- La vendita con ribasso
- Il decreto di trasferimento
- La liberazione dell'immobile

*Question time* - Pausa pranzo

14:00 – 15:00

- La sottrazione dell'immobile all'asta:
- l'acquisto saldo e stralcio dell'immobile dal debitore;
- approccio interlocutorio con i creditori;
- l'analisi dei crediti: profilo qualitativo del titolo e valutazione ex parte creditoris;
- l'economicità dell'affare: sintesi dell'operazione; valore commerciale e prezzo base d'asta, qual è il limite di convenienza del saldo e stralcio?
- le attività prodromiche alla compravendita, i rischi per l'acquirente;

- la cessione del credito;
- l'assegnazione del cespite.

### Aspetti Pratici trattati

- Il conferimento dell'incarico all'intermediario immobiliare
- La ricerca dell'immobile
- La visita dell'immobile
- I documenti a disposizione degli interessati
- Analisi della documentazione
- L'avviso di vendita
- La presentazione dell'offerta di acquisto: contenuto dell'offerta
- Il deposito dell'istanza di partecipazione alla gara
- Termini e luogo di deposito delle offerte
- L'esame delle offerte
- La gara
- Versamento del prezzo e adempimenti post-vendita
- Il finanziamento per l'acquisto dell'immobile subastato - Ipotesi di "sottrazione" del bene alla vendita giudiziaria

NOVITÀ

## 48. Corso "Come operare per creare opportunità di business nelle Aste immobiliari"

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Docente Antonio Leone  
Francesca Scarpetta



### Proposta formativa

Gli argomenti trattati al corso:

- Nuove leggi e applicazioni pratiche
- Miti da sfatare, alle Aste Immobiliari non si può...
- Come cercare le Aste Immobiliari
- Perché conviene acquistare ora
- Come analizzare le perizie
- Come valutare l'affare
- Esercitazioni e simulazioni pratiche in aula
- Come aggiudicarsi l'Asta
- Come trovare fondi e finanziamenti
- Come creare un team performante
- Come gestire la parte legale in efficienza e semplicità
- Come partecipare alle Aste telematiche

NOVITÀ

#### 49. Corso: Come operare per creare opportunità di business nel Saldo e stralcio

**Durata:** 6 ore

**CF:** in attesa di riconoscimento

**Costo:**

**Formatore:** Docente Francesca Scarpetta  
Antonio Leone net.srl



Gli argomenti trattati al corso:

- NPL cosa sono e da cosa nascono
- Il mercato di riferimento
- Il pignoramento Immobiliare
- La psicologia del debitore

- La trattativa con il creditore
- La delega
- Come guadagnare da un'operazione a saldo e stralcio
- Come fare affari con la Cessione di Compromesso, contratto, regole, operatività ed
- Esecuzione

## **UNIVERSITAS MERCATORUM** - [www.unimercatorum.it](http://www.unimercatorum.it)

In Italia il settore immobiliare e dell'amministrazione di immobili è stato caratterizzato da un processo di industrializzazione e riorganizzazione delle dinamiche di mercato che ha visto recentemente la nascita di grandi operatori in grado di promuovere progetti di investimento di portata assai più elevata che in passato. Ciò ha determinato una marcata specializzazione dei ruoli dei diversi soggetti che operano nella filiera e una sempre più elevata complessità gestionale. In questo contesto diventano evidenti le potenzialità di incremento della competitività del settore connesse all'adozione di una cultura della comunicazione da parte degli attori del mercato immobiliare e del building management nella gestione del sistema di relazioni di cui sono parte. Si rende pertanto necessaria una cultura aziendale che consideri la comunicazione e il marketing strategico quali valori portanti, che si traducano in prassi operative, per assumere il ruolo di performance factors di lungo periodo, nello sviluppo di un progetto di ambito immobiliare, per favorirne il governo nella complessità ambientale in cui si inserisce.

Si ricorda che è in vigore l'accordo tra **Fiaip** e **Universitas Mercatorum** per permettere a tutti gli Associati ed ai lavoratori delle strutture in cui si articola l'Associazione al livello nazionale, regionale e locale ivi compresi i coniugi e i familiari di primo grado l'iscrizione ai corsi di laurea, per agevolare il passaggio generazionale e offrire l'opportunità di percorsi formativi ad hoc per il conseguimento dei titoli accademici.

**Universitas Mercatorum** si impegna ad immatricolare gli studenti associati FIAP in possesso dei requisiti di legge per l'accesso di Corsi di laurea triennali in Gestione d'impresa ad indirizzo immobiliare, Master in Real Estate e Corso biennale di laurea magistrale in "Management".  
Retta annuale Euro 1500,00 per anno accademico, anziché euro 3000,00