

**CORSO DI PREPARAZIONE  
ALLA PROFESSIONE DI AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE  
Settore immobiliare**

**INFORMAZIONI GENERALI**

<b>Sede corso:</b>	20159 Milano – Via Boltraffio 16/B
<b>Svolgimento corso:</b>	Dal Lunedì al Venerdì dalle 9.00 alle 14.00
<b>Durata:</b>	220 ore - Delibera Regionale n. IX/887 del 01/12/2010
<b>Materiale didattico:</b>	Dispense, materiale d'aula, domande d'esame
<b>A chi è rivolto:</b>	A tutti coloro che per esercitare la professione di "Agenti di Affari in Mediazione" - settore immobiliare – hanno l'obbligo di partecipare ad un corso di formazione e sostenere il relativo esame (Legge n. 39/89 e sgg)
<b>Requisiti per il percorso formativo ed esame:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diploma di scuola secondaria di secondo grado</li> <li>- Aver compiuto il 18° anno d'età alla data d'iscrizione al corso</li> </ul>
<b>Obiettivi:</b>	Il corso di preparazione alla professione di agenti d'affari in mediazione ha come obiettivo principale quello di fornire ai partecipanti le conoscenze e le abilità delle nuove competenze individuate per il profilo normato
<b>Quota di iscrizione:</b>	€ 1.360,00 (esente IVA) di cui il 30% (€ 408,00) all'iscrizione e saldo entro 7 gg inizio corso.
<b>Modalità di pagamento:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con assegno, presso la segreteria Progetto Europa</li> <li>- Con bonifico bancario intestato a Progetto Europa srl - <b>UBI-BANCA</b> - Cod. Iban IT 02Z031115100000000000503 Causale "Corso Agenti Immobiliari – Cognome e Nome"</li> </ul>
<b>Attestato rilasciato:</b>	Ai partecipanti che frequenteranno almeno l' 80% del monte ore verrà rilasciata un' attestazione di frequenza secondo lo standard professionale e formativo dei percorsi abilitanti

**PROGRAMMA DEL CORSO DI PREPARAZIONE  
ALLA PROFESSIONE DI AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE**

**Settore immobiliare**  
**In conformità DGR 1/12/2010 - n.9/887**

**Area Giuridica**

- I diritti reali
- Le obbligazioni
- Il rapporto obbligatorio e le sue modificazioni
- Il contratto
- Tipi di contratto
- In particolare la compravendita immobiliare
- Il mandato a titolo oneroso
- La mediazione
- La locazione immobiliare
- I registri immobiliari
- Effetti delle formalità
- Le trascrizioni
- Le garanzie immobiliari
- L'ipoteca: costituzione effetti, estinzioni
- La comunione immobiliare e il condominio
- I mezzi di pagamento
- In particolare: i titoli di credito, usi e consuetudini in materia immobiliari
- Nozioni di diritto di famiglia
- Accordi cliente-agente
- Le successioni
- L'antiriciclaggio
- Le novità rilevanti per il settore- es. la cedolare secca, il nuovo regolamento di condominio ...

**Area Tributaria**

- La capacità contributiva
- Le imposte (dirette ed indirette)
- Le tasse
- Le imposte da applicarsi ai trasferimenti immobiliari
- L'imposta di registro e relative agevolazioni (Legge Formica sull'acquisto della prima casa)
- L'IVA - L'INVIM
- L'imposta sulle successioni e donazioni
  - area amministrativa fiscale
- Adempimenti amministrativi e fiscali connessi all'inizio e svolgimento dell'attività di mediazione
- I libri e le scritture obbligatorie

**Area professionale**

- La professione di agente: gli aspetti deontologici buone prassi e norme del settore
- Il nuovo standard professionale
- Diritti, obblighi e responsabilità del Mediatore
  - Responsabilità civile e codice etico ...
- Cenni sulle vigenti discipline professionali nei Paesi della CEE

**Modulo Specifico**

- A. Estimo (civile e rurale)  
Il catasto, le rendite catastali e la loro rivalutazione  
Verifiche della proprietà e/o della situazione urbanistica

- Le locazioni immobiliari
- B. Nozioni di diritto urbanistico: concessioni, autorizzazioni, licenze edilizie  
I regolamenti edilizi comunali  
L'impugnazione in sede giurisdizionale dei provvedimenti amministrativi
- C. I finanziamenti, il credito fondiario ed edilizio, le agevolazioni finanziarie  
I contratti di locazione finanziaria (leasing immobiliare)
- D. Il mercato immobiliare: andamento della domanda-offerta relativa al settore: definizione dei prezzi  
Valutazione degli immobili: stima

## Area comunicazione e marketing

- Comunicazione e customer care
  - Tecniche di comunicazione efficace
  - Tecniche di negoziazione e gestione dei conflitti
  - Gestione del reclamo
- Marketing e Tecniche di vendita
- Marketing immobiliare
  - Tecniche di vendita
  - Strategie per il settore
  - Pianificare le attività
- Informatica per il settore
  - Nuovi canali di comunicazione
  - I supporti multimediali per le nuove forme di promozione e marketing
  - Utilizzare il web per gli aggiornamenti del settore