

#FORMAZIONE

FORMAZIONE ASSOCIATIVA

WORKSHOP **TECNICI** di 4 ore

- La riforma delle incompatibilità e il concetto di “conflitto di interessi” – Legge 39/89 e successive modificazioni, BOLKESTEIN, Legge Europea e DDL Concorrenza:** L’incontro si pone l’obiettivo di esaminare le norme vigenti, i pareri ministeriali man mano aggiornati, la posizione delle CCIAA, le possibili interpretazioni e l’evoluzione della professione verso l’erogazione di nuovi servizi in risposta al mercato e alla necessaria centralità del cliente
- I rapporti di collaborazione all’interno delle Agenzie Immobiliari – FORNERO, ENASARCO, BOLKESTEIN:** aspetti giuridici, fiscali, sindacali e previdenziali - L’incontro si pone l’obiettivo di esaminare le varie modalità di collaborazione tra agenti immobiliari, con particolare riferimento alle figure dei vari collaboratori ed al loro inquadramento da un punto di vista giuslavoristico e previdenziale
- Registrazione contratti, cedolare secca, fiscalità degli immobili, fatturazione elettronica** - L’incontro si pone l’obiettivo di esplicitare tutti gli adempimenti concreti che devono essere posti in essere dagli agenti immobiliari in osservanza della disciplina in tema di registrazione dei contratti e di fiscalità connessa – IVA e imposta di registro – secondo le differenti casistiche con un focus sulla cedolare secca e su altre particolari agevolazioni. Attenzione alle novità fiscali e una esegesi delle varie norme che riguardano direttamente gli obblighi a carico degli agenti immobiliari, per giungere alla dimostrazione pratica di come adempiere ai vari incombeni anche attraverso l’utilizzo dei modelli predisposti dall’associazione come strumento di ausilio. Cenni sulla fatturazione elettronica
- Il diritto alla provvigione, quando sorge e come tutelarlo:** casi pratici e orientamenti giurisprudenziali - L’incontro tende ad esaminare tutte le problematiche che si possono presentare nella gestione del diritto alla provvigione, sia nella fase del suo sorgere, sia nella fase della sua successiva tutela, affrontando le varie posizioni che la giurisprudenza ha assunto nel suo evolversi, con lo scopo quindi di fornire all’associato le basi per una corretta valutazione di quanto necessario per gestire al meglio tale diritto
- Antiriciclaggio e identificazione della clientela; Trattamento dei Dati Personali (Privacy)** - L’incontro si pone l’obiettivo di esplicitare tutti gli adempimenti concreti che devono essere posti in essere dagli agenti immobiliari in osservanza della disciplina in tema di antiriciclaggio e privacy, prendendo in esame la normativa vigente e le sanzioni previste,

con una dimostrazione pratica di come adempiere ai vari incombeni anche attraverso l'utilizzo dei modelli predisposti dall'associazione come strumento di ausilio. Focus sulle casistiche più ricorrenti

Atti di compravendita e di locazione immobiliare: quali documenti esaminare e procurare (allegazione ACE / APE) e clausole dedicate, conformità delle planimetrie, certificazione degli impianti, regolamento di condominio, condoni, concessioni, ecc. - L'incontro tenderà ad elencare ed illustrare il contenuto dei vari documenti che è buona regola procurare ed esaminare al fine di procedere ad una corretta gestione della trattativa in caso di compravendita e/o locazione immobiliare, anche al fine di non incorrere in successive azioni di responsabilità

Donazioni / Successioni / Nuda Proprietà e Usufrutto / Trascrizioni Pregiudizievoli / Aste Giudiziarie - L'incontro si pone l'obiettivo di fornire gli elementi di base per la corretta valutazione delle implicazioni di diritto relative alla vendite di immobili di provenienza donativa, alla corretta gestione di una trattativa riguardante la cessione di un diritto di nuda proprietà, ed alle conseguenze della gestione di una trattativa nell'ipotesi di immobili gravati da iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli

Diritto di famiglia e immobili: fondi immobiliari; comunione legale dei beni e compravendita o locazione di immobili; opponibilità dell'assegnazione; interdetti, inabilitati e figli minori; comprar casa per i figli minori - L'incontro si pone l'obiettivo di fornire gli elementi di base per la corretta valutazione delle implicazioni di diritto nell'ipotesi di trattative relative ad immobili compresi in fondi patrimoniali, oppure intestati ad un minore od a persona incapace di intendere e di volere, o ancora per il caso di problematiche relative al regime patrimoniale dei beni tra coniugi in ipotesi di separazione personale degli stessi, divorzio o assegnazione dell'abitazione al coniuge affidatario dei figli minori

Legge sulla trascrizione dei preliminari di compravendita di immobili di nuova costruzione: L'incontro si pone l'obiettivo di illustrare le modifiche introdotte dal Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza in materia di tutela patrimoniale degli acquirenti di immobili da costruire – D.Lgs n. 14/2019 e modifiche al D.Lgs n. 122/2005 – come predisporre le proposte e le scritture private, obblighi di indicazione di polizza decennale e fidejussione, possibile nullità dell'atto, responsabilità delle parti e del mediatore, modelli operativi.

Cessione di preliminare e "House Flipping": istruzioni per gestire la cessione di un contratto di compravendita - L'incontro si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti necessari per gestire la cessione di un preliminare di compravendita (in tutte le sue forme), sia giuridicamente che fiscalmente; viene esaminata anche la pratica dell'House Flipping, per la commercializzazione di un bene acquistato e ristrutturato prima della rivendita.

Nuove frontiere dei contratti immobiliari: istruzioni ed opportunità (locazione con opzione di acquisto – RENT TO BUY, vendita con riserva di proprietà, vendita con cambiali, permuta, vitalizio) - L'incontro tenderà a far conoscere l'applicabilità del leasing prima casa con le recenti agevolazioni e della formula "Rent to buy" nel mercato immobiliare italiano, come formula di acquisto alternativa, nonché le altre diverse tipologie contrattuali che possano sostituire il classico contratto preliminare di compravendita

Locazione degli immobili ad uso abitazione a norma della Legge 431/98 - Durante l'incontro verrà illustrata la disciplina dei due tipi di contratto previsti dalla legge (a canone libero e a canone convenzionato) nei suoi aspetti essenziali riguardanti la forma, la registrazione, il canone, la durata e il meccanismo di rinnovo automatico, la disdetta, la suddivisione delle spese (manutenzione e oneri accessori) tra locatore e conduttore, la partecipazione del conduttore all'assemblea condominiale, la prelazione, i comportamenti del locatore e i suoi diritti in caso di morosità del conduttore

Locazione degli immobili ad uso abitazione a canone concordato e transitori – formazione consulenziale – Si tratta di un workshop di approfondimento specifico sulle locazioni a canone concordato (3 + 2 anni) e transitori a seguito della revisione dei canoni effettuata dai Comuni e dello stanziamento di incentivi fiscali, di agevolazioni pratiche, di contributi economici e di coperture assicurative su morosità incolpevoli, oltre che di microcredito al conduttore.

Locazione degli immobili ad uso diverso da abitazione a norma della Legge 392/78 - L'argomento sarà trattato con riferimento agli aspetti che rappresentano maggiori problematiche nella loro applicazione pratica, anche in considerazione della situazione economica e sociale in continuo cambiamento; e così si parlerà di destinazione d'uso, canone, morosità, recesso anticipato del conduttore, cessione del contratto, cessione azienda, addizionali, migliorie, interventi su impianti, indennità di avviamento, diritto di prelazione in caso di vendita e di nuova locazione

Sublocazione, locazione di porzione di immobile, locazione di usufrutto, comodato, affittacamere, contratti di ospitalità, usucapione - L'argomento sarà trattato con riferimento a tutte le tipologie indicate nel titolo con esercitazione pratica nella redazione di questi contratti particolari, oltre a nozioni di tipo fiscale.

La Legge Condominiale, parti comuni e servitù - L'incontro ha lo scopo di evidenziare gli aspetti più rilevanti della normativa condominiale in relazione allo svolgimento dell'incarico da parte dell'associato in tutti i casi in cui la mediazione abbia ad oggetto unità immobiliari site in edifici condominiali. Saranno dunque esaminati, tra gli altri, i seguenti argomenti: L'assemblea: attribuzioni, convocazione, deleghe, maggioranze; L'Amministratore: nomina e compenso, requisiti soggettivi, la tenuta dei nuovi registri, le informazioni dovute ai condomini e ai terzi creditori; Morosità dei condomini – Poteri e doveri dell'Amministratore; La responsabilità solidale tra venditore e acquirente; I debiti del Condominio verso i terzi creditori; Tabelle Millesimali: rettifica e modifica; Il regolamento di condominio; Il distacco dall'impianto di riscaldamento centralizzato – la trasformazione in impianti unifamiliari

La Legge Regionale sul Turismo, i CondHotel e le locazioni brevi e turistiche - L'incontro ha lo scopo di formare sulle nuove regole nazionali ed in particolare regionali per le locazioni turistiche brevi (inferiori a 30 giorni), la locazione di CAV (Case Vacanza), la destinazione d'uso a Bed & Breakfast. Le varie tipologie di contratto, il mandato a titolo oneroso per la gestione delle locazioni, la tassa comunale di soggiorno, le norme di igiene e di tipo edilizio urbanistico, le dichiarazioni di cessione di fabbricato.

I titoli autorizzatori edilizi e i riflessi sugli atti di compravendita - Analisi dei riflessi della regolarità dell'immobile sui contratti; incidenza delle domande di condono definite e non definite; i limiti della invalidità degli atti.

Lo stato legittimo dell'immobile - Oneri del venditore, diligenza e responsabilità del mediatore.

Come acquisire atti e preliminari di compravendita – vademecum per la ricerca nella banca dati della conservatoria immobiliare - Verifiche preliminari del mercato immobiliare. Quali dati immobiliari ricercare e come delimitare la ricerca. Prima verifica di un mercato immobiliare attivo o inattivo. Ricerca delle transazioni nelle banche dati delle Conservatorie Immobiliari. Guida alla ricerca di atti di compravendita in zone delimitate. Guida alla ricerca di preliminari di compravendita. Guida alla ricerca di atti di compravendita in base alla categoria catastale (con utilizzo di foglio excel fornito in allegato). Esame degli atti acquisiti. Analisi dell'atto di compravendita. Verifica della data di formazione del prezzo. Riscontro dei titoli abilitativi. Deduzioni dai documenti allegati: planimetria e APE. Raccolta dei dati rilevati. Compilazione del foglio raccolta dati fornito in allegato. Casi reali. Valutazione di un attico in centro a Milano. Valutazione di lottizzazione in Provincia di Brescia. Panoramica per ricerche alternative. Alcune indicazioni per il rilevamento dei canoni di locazione. Dove acquisire i bilanci aziendali.

La compravendita dei beni immobili di interesse storico e artistico - Normativa di riferimento, cos'è il vincolo, vincoli ambientali e vincoli architettonici; vincoli e tassazione; alienazione di un bene privato sottoposto a vincolo; diritto di prelazione dello Stato; casi pratici.

La Due Diligence e la valutazione immobiliare di beni immobili di interesse storico e artistico - Cos'è una Due Diligence immobiliare; tipologie di Due Diligence immobiliare tecnica, legale, ambientale, economico – finanziaria; fasi redazionali di una Due Diligence; valutazione del contenuto dell'immobile; valutazione del parco o giardino nel quale si trova l'immobile; rapporti tra Due Diligence e valutazione immobiliare; esempio di Due Diligence.

- **Potenzialità e sviluppi economici degli immobili di interesse storico e artistico** - Promozione, organizzazione e gestione di eventi; fundraising a favore dei beni culturali (sponsorizzazioni, crowdfunding, erogazioni liberali, artbonus); organizzazione e gestione delle visite; gestione dell'ospitalità; gestione e valorizzazione dei giardini e parchi storici; possibilità di trasformazione in diverse destinazioni d'uso; analisi della fattibilità giuridica e della convenienza economica per venditore e acquirente; esempio di trasformazione di dimora storica in Charming hotel o Relais Chateaux
 - **Riuscire nell'impresa di guadagnare con gli immobili di impresa** - Il mercato dei prodotti Corporate: valutazioni e perizie, due diligence e business plan, il recupero dell'esistente e il nuovo.
-

WORKSHOP **MONOGRAFICI** di 8 o 16 ore, 2 mezze giornate o 2 giornate

- **Area comunicazione telefonica:** il telefono, strumento di fidelizzazione e di business (– per addetti reception, accoglienza, servizio clienti - Il ruolo del personale a contatto con l'esterno nel creare l'immagine aziendale: la brand awareness; i momenti chiave dell'accoglienza e dell'ascolto; la personalità e l'atteggiamento: cosa ostacola e cosa favorisce la relazione; il linguaggio e lo stile, cosa è opportuno dire e cosa è opportuno non dire; chiamare o essere chiamati: che approcci adottare per raggiungere obiettivi diversi; principi della comunicazione persuasiva: ostacoli, difficoltà e vantaggi; l'argomentazione come sintesi dell'argomento razionale e psicologico: principi tattici e tecniche; come gestire in modo attivo le diverse tipologie di contatto con il cliente (richieste di informazioni, gestione appuntamenti, reclami) e le sue fasi (presa di contatto, colloquio, commiato); l'arma dell'empatia: come capire lo stato d'animo dell'altro ed entrare in sintonia con lui; obiezioni e reclami: metodi e atteggiamenti per superarli, vivendoli come un'opportunità di migliorare il rapporto col cliente.
 - **Area comunicazione persuasiva** - I nuovi compiti del venditore nei mercati difficili: il ruolo dinamico del venditore nell'evolversi del mercato; la ricerca dei motivi d'acquisto: come scoprirli e farne la base di un'argomentazione personalizzata; la conoscenza di sé come condizione per comunicare e persuadere: come utilizzare un "linguaggio persuasivo"; il processo di vendita; la presa di contatto; l'orientamento del cliente; la presentazione del prodotto; la conclusione della vendita e il commiato; l'argomentazione come sintesi dell'argomento razionale e psicologico; le opportunità del cross selling; la vendita strategica: win-win; il superamento dei meccanismi di difesa; i principi di comportamento di fronte al cliente che obietta; i metodi dialettici per superare le obiezioni; il controllo del rapporto di negoziazione; come condurre la trattativa in funzione degli obiettivi, per concluderla in modo attivo.
 - **Area comunicazione scritta:** come farsi leggere nell'era del web - per addetti reception, servizio clienti, agenti immobiliari - metodologia di scrittura: la comunicazione scritta si basa su criteri di chiarezza ed efficacia; le diverse finalità della comunicazione scritta: promuovere, spiegare, informare; le differenti tipologie di scrittura; gli errori da evitare: frasi fatte, avverbi, espressioni lunghe, aziendalesi; i rischi nascosti: malintesi, familiarità, eccessi, incomprensioni; la gestione dei messaggi negativi; il dono della sintesi.
-

WORKSHOP **TECNICI** di 8 o 16 ore, 2 o 4 mezza giornate

- Intermediazione di aziende:** attività commerciali, pubblici esercizi, generi di Monopolio
 - Mediazione di cessione quote societarie e iscrizione nella sezione "Servizi vari":** aspetti civilistici, contabili, operativi, formalizzazione atto di cessione quote societarie e diritto tributario
-

WORKSHOP **TEMATICI** di 4 ore

- Affissioni immobiliari, imposta di pubblicità, forme pubblicitarie alternative, i cartelli e le vetrine:** aspetti fiscali e tassazioni, sanzioni, obblighi di indicazione di classe e indice di prestazione energetica, cartellonistica e strumenti di comunicazione, iter burocratici - *L'incontro si pone l'obiettivo di esaminare gli obblighi in materia di annunci commerciali, affissioni, insegne di esercizio, gestione delle vetrine e messaggi tramite monitor, valutando aspetti legali, fiscali e pratici con indicazioni per ricorsi e ravvedimenti.*
- I social media nella creazione di reti di contatti – Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, TikTok, Youtube** - *La definizione e l'evoluzione dei social media, le aziende e i social media, le piattaforme e gli strumenti, le strategie e l'utilizzo dei social media per la propria azienda, differenza di linguaggi e indicazioni per effettuare investimenti*
- La rivoluzione digitale nel lavoro e nella vita personale** – focus su internet per il mercato immobiliare - *Le potenzialità e le modalità di utilizzo possibili delle nuove tecnologie – dai mobile al cloud computing, ai social media; big data, block chain e proptech, web 4.0, il metaverso. Aspetti tecnici, organizzativi / gestionali, la sicurezza, i limiti e le opportunità.*
- Il neuromarketing, l'intangible marketing e la comunicazione efficace:** non si può non comunicare, nemmeno volendo – capire gli altri e farci capire può cambiare la qualità della nostra vita - *imparare a darsi obiettivi di comunicazione, imparare ad ascoltare e a decifrare il linguaggio non verbale, utilizzare la nuova consapevolezza per comunicare meglio, raggiungere consapevolmente gli obiettivi di comunicazione; i fattori intangibili, efficaci generatori di un inedito plusvalore, veri e propri acceleratori di business per trasformare il momento della vendita in un'intensa esperienza.*
- Home Staging, Comunicazione e immagine:** introduzione al tema; potenzialità e sviluppo dell'Home Staging nel mercato immobiliare attuale; proporre l'Home Staging al privato, al costruttore e all'investitore; social media, marketing, sito e posizionamento; comunicare l'immobile in maniera efficace; approcci di vendita efficace; case history, tempi di vendita e ritorno sull'investimento, la vetrina, il messaggio pubblicitario, le tecniche espositive, gli annunci, come fare la miglior scelta; comunicazione teorica – esercitazione pratica – esempi concreti *corso introduttivo per sensibilizzare sull'opportunità di utilizzare in maniera efficace questi strumenti di marketing e di valorizzazione immobiliare*
- Personal branding, lavorare meglio, assieme:** volenti o nolenti, il prodotto siamo noi e il nostro valore si misura in reputazione - *posizionarsi in modo distintivo nell'ambito della carriera professionale e lavorativa, ma anche personale ed affettiva, comprendere i meccanismi e le cause alla base dei conflitti per poter scegliere la strategia opportuna, gestire attivamente e non subire le dinamiche derivanti dai conflitti interni all'azienda*