

STRUTTURA DEL PROGRAMMA

- Il Programma formativo realizzato in esclusiva per gli **Associati F.I.M.A.A. Milano Monza & Brianza** si articola in tre Seminari indipendenti sia per contenuti sia per possibilità di fruizione:
 - STRATEGIA: La gestione strategica dell'impresa di intermediazione immobiliare
 - MARKETING: Il piano di comunicazione nell'era digitale
 - FINANZA & REAL ESTATE: Analisi e valutazione degli investimenti immobiliari
- I seminari hanno la durata di una / due giornate (**9.00 / 13.00 e 14.00 / 17.30**)
- Numero di partecipanti: **25 persone**
- Materiale disponibile in formato elettronico
- I seminari si terranno presso **SDA Bocconi – Via Bocconi 8, Milano**
- Periodo: ottobre / novembre 2018

Progetto realizzato da



con **SDA Bocconi**

SEMINARIO STRATEGIA - Martedì 2 ottobre

La gestione strategica dell'impresa di intermediazione immobiliare

Il seminario ha l'obiettivo di offrire una panoramica del concetto di gestione dell'impresa del servizio, identificare gli esempi delle migliori best practice, fornire indicazione circa i driver di servizio o scelte strategiche che se applicate alle imprese, e in particolare a quelle di piccola e media dimensione, possono contribuire alla costruzione di un più alto livello di orientamento al servizio.

Nel dettaglio, sono molte le aree in cui un agente immobiliare si trova a dover prendere decisioni oggi. Occorre capire come relazionarsi ai propri utenti, come comunicare con essi, come incentivare i collaboratori, come organizzarsi al proprio interno, se essere rapidi nel decidere o piuttosto meticolosi a discapito della velocità. Capire come porsi di fronte a questi trade-off può offrire spazi di crescita. Il seminario vuole offrire agli agenti immobiliari stimoli intuitivi e concreti per affrontare queste sfide al meglio e ottenere risultati sostenibili nel tempo.

Programma:

- La strategia come strumento per essere imprenditoriali e favorire la crescita
 - Definizione di strategia
 - La formula imprenditoriale di business e sociale
 - Case study
- Le variabili strategiche e organizzative per gestire al meglio le imprese di servizio
 - Il modello di orientamento al servizio
 - Esempi e best practice
- La vision strategica
 - Esercitazione e creazione dell'agenda strategica per le imprese di intermediazione immobiliare

SEMINARIO MARKETING – Martedì 23 ottobre

Il piano di comunicazione nell'era digitale

La giornata di formazione ha come obiettivo quello di fornire le competenze necessarie per utilizzare al meglio le potenzialità offerte dalla comunicazione per il successo della propria attività in campo immobiliare, con particolare attenzione alle azioni a sostegno della vendita.

Partendo dalle basi della comunicazione, si apprenderà come costruire un piano di comunicazione che integri sinergicamente le opportunità offerte dal digitale con le forme di comunicazione tradizionale per la valorizzazione delle differenti operazioni immobiliari.

L'equilibrio tra teoria ed esempi pratici e il coinvolgimento attivo dei partecipanti saranno tra i maggiori punti di forza del programma.

Programma:

- Le basi della comunicazione
- I cambiamenti e l'evoluzione nella comunicazione
- Il piano di comunicazione
- Il data base a sostegno delle vendite
- Focus sulla comunicazione digitale
- Le future forme di comunicazione per il settore immobiliare

SEMINARIO FINANZA & REAL ESTATE – Due giornate

Lunedì 12 e 19 novembre

Analisi e valutazione degli investimenti immobiliari

Il seminario ha l'obiettivo di sviluppare la capacità di analizzare operazioni di investimento immobiliare in immobili a reddito e in operazioni di sviluppo.

In una prima parte teorica, basata comunque su esempi pratici, si descriveranno i principali elementi di economia e finanza necessari per analizzare gli investimenti, con particolare attenzione sulla costruzione dei flussi di cassa e sulla stima dei rendimenti.

Nella seconda parte, con concreti esempi in Excel, si analizzeranno degli investimenti al fine di valutarne la convenienza economica mediante la realizzazione di un piano economico-finanziario e calcolando i principali indicatori economici quali il NPV e l'IRR. Infine, si analizzerà il progetto in funzione del finanziamento effettivamente applicato all'investimento.

La finalità del seminario è fornire gli strumenti per realizzare autonomamente un *business plan* completo, a livello immobiliare e a livello dell'investitore.

Programma:

- La logica economica e la logica finanziaria
 - Il valore finanziario del tempo
 - I criteri per valutare la convenienza economica degli investimenti
 - La costruzione dei flussi di cassa
 - Esempi
- Case Study: Analisi di un investimento immobiliare in un bene a reddito esistente
 - Costruzione del modello economico-finanziario con Excel
- Case Study: Studio di fattibilità di un'operazione di sviluppo residenziale
 - Costruzione del modello economico-finanziario con Excel
- Sintesi e conclusioni