

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

PERCORSI PROPEDEUTICI ALL'AMMISSIONE AD ESAMI DI ABILITAZIONE	
Denominazione percorso	Agente affari in mediazione
Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.02.02 - Gestione dell'agenzia di intermediazione immobiliare ADA.12.02.03 - Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto ADA.12.02.04 - Servizio di Intermediazione per compravendita/affitto di immobili
Processo	Intermediazione commerciale e immobiliare
Sequenza di processo	Intermediazione immobiliare
Descrizione sintetica del percorso	Agente affari in mediazione - percorso valido ai fini dell'iscrizione all'esame di cui all'art. 2, comma 3, lett. e), della Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e del D.M. 21 febbraio 1990, n. 300 per l'abilitazione all'attività di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare
Referenziazione ATECO 2007	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA	
1. Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili (3199) 2. Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3200) 3. Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare (3201)	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1	
Denominazione unità di competenza	Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili
Livello EQF	4
Risultato formativo atteso	Perizia o stima completa delle caratteristiche tecniche dell'immobile/area e del corrispondente valore economico
Oggetto di osservazione	Le operazioni e le procedure atte a redigere una perizia di valutazione immobiliare
Indicatori	Correttezza delle operazioni identificate
Abilità	1. Applicare i criteri di calcolo per la valutazione degli immobili (perizie o stime) 2. Monitorare l'andamento del mercato immobiliare 3. Organizzare i sopralluoghi necessari alla valutazione dell'immobile 4. Redigere la relazione tecnica contenente l'esito della valutazione dell'immobile 5. Utilizzare il software gestionali per la creazione e l'aggiornamento della banca dati degli immobili 6. Utilizzare sistemi informatici e/o manuali per l'archiviazione delle informazioni relative alle diverse pratiche espletate
Conoscenze	1. Metodologie per la redazione di relazioni tecniche e report illustrativi 2. Il metodo di stima – procedimenti; stima sintetica e analitica 3. Estimo speciale: stima dei fondi rustici – stima, dei fabbricati civili - stima dei fabbricati rustici - stima delle aree edificabili 4. Estimo condominiale - stima del diritto di usufrutto 5. La trascrizione, i registri immobiliari 6. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 7. Il credito fondiario ed edilizio 8. Le concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia 9. La comunione ed il condominio di immobili 10. I finanziamenti e le agevolazioni finanziarie relative agli immobili 11. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 12. Elementi di Informatica E principali software applicativi specifici
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2	
Denominazione unità di competenza	Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Livello EQF	4
Risultato formativo atteso	trattativa per la compravendita / locazione di beni immobili efficacemente condotta e conclusa
Oggetto di osservazione	le operazioni di gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Indicatori	efficace gestione della trattativa di compravendita/locazione di beni immobili; corretta lettura ed interpretazione della documentazione relativa
Abilità	1. Applicare tecniche di gestione efficace della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili 2. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 3. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 4. Applicare i criteri per la redazione di contratti di compravendita/locazione di beni immobili 5. Comprendere ed interpretare contratti di compravendita/locazione di beni immobili 6. Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita 7. Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)
Conoscenze	1. Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali 2. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 3. Il credito fondiario ed edilizio 4. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 5. Diritto urbanistico (concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia, condono edilizio) 6. Normativa in materia di attività immobiliari 7. Normativa tributaria e fiscale: aliquote, imposte, sconti e detrazioni, in relazione a contratti di compravendita e locazioni, successioni e donazioni. 8. Registri immobiliari 9. Tecniche di gestione della trattativa di compravendita/locazione immobiliare 10. Usi e consuetudini locali inerenti le attività immobiliari
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3	
Denominazione unità di competenza	Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare
Livello EQF	4
Risultato formativo atteso	incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
Oggetto di osservazione	Le modalità di promozione e agevolazione dell'incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
Indicatori	Attività di promozione e comunicazione efficaci
Abilità	1. Interpretare le evoluzioni del mercato immobiliare 2. Individuare i segmenti della domanda 3. Sviluppare un piano di marketing e web marketing (promozione e comunicazione)
Conoscenze	1. Elementi di web marketing e posizionamento nei motori di ricerca 2. Caratteristiche ed evoluzioni del mercato immobiliare 3. Commercializzazione diretta e utilizzo di una rete vendita esterna 4. Marketing per le operazioni immobiliari 5. Tecniche di comunicazione a supporto delle diverse fasi di un'operazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari