



Titolo	Agente affari in mediazione (agente immobiliare)
Destinatari	Il corso è rivolto a tutti coloro che intendono acquisire competenze per operare in studi e agenzie, anche con la concreta possibilità di avviare una propria struttura di servizi.
Obiettivi e Finalità	<p>Il corso si propone di fornire i principi generali al fine di formare la figura professionale dell'Agente Affari in Mediazione (Agente immobiliare). A fine corso il discente sarà in possesso delle seguenti capacità e competenze: appropriarsi delle tecniche di segmentazione del mercato, trattare in modo corretto le politiche dei prezzi, saper applicare al meglio lo sviluppo della notizia acquisitiva e il metodo di stima.</p> <p>Tale corso è obbligatorio per poter accedere all'esame finale presso la Camera di Commercio per l'acquisizione del relativo patentino di Agente Immobiliare e/o di altri settori nell'ambito della mediazione.</p>
Normativa di riferimento	<ul style="list-style-type: none"> • Dpr n. 380 del 06/06/2007 Testo Unico in materia di edilizia; • L. n° 39 del 03-02-89 concernente la disciplina della professione di mediazione; • L. n° 300 del 21-02-90 concernente le materie e le modalità degli esami prescritti per l'iscrizione a ruolo degli agenti d'affari in mediazione; • L. n° 452 del 21-12-90 sulla disciplina degli agenti d'affari in mediazione.
Requisiti di ammissione	Diploma di Scuola Media Superiore.
Durata e modalità	Il corso ha una durata di 200 ore suddivisibili in parte FAD (Formazione a Distanza) e parte aula.
Programma del corso	DISCIPLINE E CONTENUTI
	<ul style="list-style-type: none"> - Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore - Diritto civile e commerciale - Diritto tributario - Estimo - Nozioni di diritto urbanistico e del catasto - Il mercato immobiliare - Nozioni di legislazione Fiscale - Tecnica amministrativa - Tecniche di vendita - Test in itinere e di fine corso <p>Il programma didattico in aula andrà ad approfondire tematiche già ampiamente trattate in e-learning, sulle quali si vuole 'consolidare' il know how, al fine di rendere, i discenti, futuri professionisti della Mediazione:</p> <p>- NOZIONI DI LEGISLAZIONE SULLA DISCIPLINA DELLA PROFESSIONE DI MEDIATORE: Le fonti del diritto, la legge 39/89, la legge regolamento della Camera di Commercio, La Circolare Ministeriale n.3254/c, il D.M. 300/90; D.M. 452/91, La Valutazione immobili residenziali, Incarico scritto, la proposta, esami dei formulari, gli aspetti organizzativi dell'attività, provvigioni, servizi, misurazioni.</p>



	<p>- NOZIONI DI DIRITTO CIVILE: I diritti reali, i diritti delle persone, le nozioni sul negozio giuridico, il contratto in genere, Le obbligazioni, le successioni e le donazioni, le ipoteche, la locazione, l'affitto di immobili, la mediazione, la vendita.</p> <p>- DIRITTO PRIVATO E PUBBLICO: I titoli per acquistare la proprietà. Compravendita, usucapione, permuta, comunione e separazione dei beni, diritti di uso e usufrutto, i contratti: mandato, mediazione, locazione, la caparra, l'ipoteca giudiziale e volontaria, l'ufficio del registro, gli atti pubblici e privati, la trascrizione di un atto, pignoramenti e privilegi.</p> <p>- NOZIONI DI DIRITTO TRIBUTARIO: Il sistema tributario italiano, Imposte di registro ed adempimenti fiscali connessi alla vendita degli immobili, gli obblighi fiscali del mediatore verso la clientela, le imposte indirette: iva, imposta di bollo, Le imposte dirette: IRPEF, IRPEG, IRAP, la valutazione aziende agrarie e commerciali.</p> <p>- NOZIONI DI ESTIMO: La Valutazione immobili residenziali, commerciali ed industriali, l'andamento prezzi di mercato, nozioni lettura e planimetria, rappresentazioni grafiche in scala, calcolo delle superfici e cubature, millesimi di proprietà e ripartizione delle spese.</p> <p>- CATASTO: Nozioni di catasto, il catasto di fabbricati e terreni, l'estimo catastale, nozioni sui piani regolatori, sui regolamenti edilizi, concessione ed autorizzazione a costruire, valutazione terreni edificabili ed agricoli, licenze edilizie.</p>
<p>Valutazione</p>	<p>VERIFICA/VALUTAZIONE APPRENDIMENTO: Durante il corso si svolgeranno delle prove di valutazione dell'apprendimento sui temi trattati nei vari moduli. Le prove consisteranno in test composti da domande aperte o chiuse (test a risposta multipla), project work o verifiche orali. Per la valutazione complessiva delle conoscenze i discenti saranno chiamati a presentare un elaborato (in forma scritta "tesina" o in formato power point "slide") da svolgere sotto la guida del docente e che verrà discusso dai discenti durante il colloquio finale (esame orale).</p>
<p>Attestato Formativo Rilasciato</p>	<p>Attestato di frequenza e profitto convalidato dalla Regione Campania ai sensi della L.845/78. Titolo valido per iscrizione Camera di commercio.</p>
<p>Docenza</p>	<p>Formatori qualificati con esperienza professionale specifica nell'aria tematica oggetto della docenza.</p>
<p>Sede</p>	<p>Il corso sarà erogato, secondo un calendario prestabilito e secondo le richieste, in una delle sedi NetworkGTC dislocate sul territorio regionale.</p>