

## REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

PERCORSI PROPEDEUTICI ALL'AMMISSIONE AD ESAMI DI ABILITAZIONE	
<b>Denominazione percorso</b>	<b>Agente affari in mediazione</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Settore Economico Professionale</b>	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
<b>Area di Attività</b>	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
<b>Processo</b>	Intermediazione commerciale e immobiliare
<b>Sequenza di processo</b>	Intermediazione immobiliare
<b>Descrizione sintetica del percorso</b>	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
<b>Referenziazione ATECO 2007</b>	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	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**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Risultato formativo atteso</b>	Perizia o stima completa delle caratteristiche tecniche dell'immobile/area e del corrispondente valore economico
<b>Oggetto di osservazione</b>	Le operazioni e le procedure atte a redigere una perizia di valutazione immobiliare
<b>Indicatori</b>	Correttezza delle operazioni identificate
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Applicare i criteri di calcolo per la valutazione degli immobili (perizie o stime)</li><li>2. Monitorare l'andamento del mercato immobiliare</li><li>3. Organizzare i sopralluoghi necessari alla valutazione dell'immobile</li><li>4. Redigere la relazione tecnica contenente l'esito della valutazione dell'immobile</li><li>5. Utilizzare il software gestionali per la creazione e l'aggiornamento della banca dati degli immobili</li><li>6. Utilizzare sistemi informatici e/o manuali per l'archiviazione delle informazioni relative alle diverse pratiche espletate</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Metodologie per la redazione di relazioni tecniche e report illustrativi</li><li>2. Il metodo di stima – procedimenti; stima sintetica e analitica</li><li>3. Estimo speciale: stima dei fondi rustici – stima, dei fabbricati civili - stima dei fabbricati rustici - stima delle aree edificabili</li><li>4. Estimo condominiale - stima del diritto di usufrutto</li><li>5. La trascrizione, i registri immobiliari</li><li>6. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati</li><li>7. Il credito fondiario ed edilizio</li><li>8. Le concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia</li><li>9. La comunione ed il condominio di immobili</li><li>10. I finanziamenti e le agevolazioni finanziarie relative agli immobili</li><li>11. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi</li><li>12. Elementi di Informatica E principali software applicativi specifici</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

**DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Risultato formativo atteso</b>	trattativa per la compravendita / locazione di beni immobili efficacemente condotta e conclusa
<b>Oggetto di osservazione</b>	le operazioni di gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
<b>Indicatori</b>	efficace gestione della trattativa di compravendita/locazione di beni immobili; corretta lettura ed interpretazione della documentazione relativa
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Applicare tecniche di gestione efficace della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili</li><li>2. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li><li>3. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa</li><li>4. Applicare i criteri per la redazione di contratti di compravendita/locazione di beni immobili</li><li>5. Comprendere ed interpretare contratti di compravendita/locazione di beni immobili</li><li>6. Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita</li><li>7. Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali</li><li>2. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati</li><li>3. Il credito fondiario ed edilizio</li><li>4. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi</li><li>5. Diritto urbanistico (concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia, condono edilizio)</li><li>6. Normativa in materia di attività immobiliari</li><li>7. Normativa tributaria e fiscale: aliquote, imposte, sconti e detrazioni, in relazione a contratti di compravendita e locazioni, successioni e donazioni.</li><li>8. Registri immobiliari</li><li>9. Tecniche di gestione della trattativa di compravendita/locazione immobiliare</li><li>10. Usi e consuetudini locali inerenti le attività immobiliari</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

**DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3**

<b>Denominazione unità di competenza</b>	<b>Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Risultato formativo atteso</b>	incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
<b>Oggetto di osservazione</b>	Le modalità di promozione e agevolazione dell'incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
<b>Indicatori</b>	Attività di promozione e comunicazione efficaci
<b>Abilità</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Interpretare le evoluzioni del mercato immobiliare</li><li>2. Individuare i segmenti della domanda</li><li>3. Sviluppare un piano di marketing e web marketing (promozione e comunicazione)</li></ol>
<b>Conoscenze</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Elementi di web marketing e posizionamento nei motori di ricerca</li><li>2. Caratteristiche ed evoluzioni del mercato immobiliare</li><li>3. Commercializzazione diretta e utilizzo di una rete vendita esterna</li><li>4. Marketing per le operazioni immobiliari</li><li>5. Tecniche di comunicazione a supporto delle diverse fasi di un'operazione immobiliare</li></ol>
<b>Referenziazione ISTAT CP2011</b>	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari