

## REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

STANDARD FORMATIVO	
<b>Denominazione Standard Formativo</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>Percorso regionale di riferimento</b>	Agente affari in mediazione
<b>Descrizione 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
<b>Codice ISCED-F 2013</b>	0416 Wholesale and retail sales
<b>Durata minima complessiva del percorso (ore)</b>	150
<b>Durata minima di aula (ore)</b>	126
<b>Durata minima laboratorio (ore)</b>	24
<b>Durata minima delle attività di aula e laboratorio rivolte alle KC (ore)</b>	0
<b>Durata massima DAD aula</b>	0
<b>Durata massima FAD aula</b>	0
<b>Durata minima tirocinio in impresa (ore)</b>	0
<b>Durata minima stage + Laboratorio (ore)</b>	24
<b>Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti</b>	Diploma di scuola secondaria di secondo grado/qualifica professionale attestante il raggiungimento di un livello di apprendimento pari almeno a EQF 4, acquisito nell'ambito degli ordinamenti di istruzione o nella formazione professionale, fatto salvo quanto disposto alla voce "Gestione dei crediti formativi". Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'estero occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell'attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attività. Non è ammessa alcuna deroga.
<b>Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/segmenti</b>	Formazione d'aula specifica e formazione tecnica mediante attività pratiche/ laboratoriali

<b>Requisiti minimi di risorse professionali</b>	Docenti qualificati in possesso di un titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. Per i docenti provenienti dal mondo del lavoro e per quelli impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, il requisito del titolo di studio può essere sostituito da una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente l'attività formativa da realizzare.
<b>Requisiti minimi di risorse strumentali</b>	È necessario disporre di aule e/o laboratori congruamente attrezzati
<b>Requisiti minimi di valutazione e di attestazione degli apprendimenti</b>	1. Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF/modulo. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. La valutazione finale ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle conoscenze previste dal corso. Tutte le prove, inclusa quella dell'esame finale, sono a cura del Soggetto erogatore, che provvederà alla nomina dei commissari. 4. Certificazione rilasciata al termine del percorso: "Frequenza e profitto" per Agente affari in mediazione - 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>Grado minimo d'istruzione previsto</b>	-
<b>Età minima prevista</b>	- anni
<b>Gestione dei crediti formativi</b>	E' ammesso il riconoscimento dei crediti formativi di frequenza in conformità alle disposizioni previste dalla normativa regionale vigente, salvo quanto altrimenti disposto
<b>Normativa di riferimento</b>	Attestazione rilasciata in conformità a: Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e s.m.i., D.M. 21 febbraio 1990, n. 300; D.M. 21 dicembre 1990, n. 452
<b>Eventuali ulteriori indicazioni</b>	I moduli: Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare e Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali, si consigliano propedeutici alle Unità formative 1, 2, 3
<b>ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE</b>	
1 - Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili 2 - Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili 3 - Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare	
<b>ELENCO DEI MODULI</b>	
1 - Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare 2 - Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali	

**CORSI ANNUALITÀ**

<b>Anno</b>	<b>Ore</b>	<b>Esame Intermedio</b>
<b>1° Anno</b>	<b>150</b>	<b>No</b>

**DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1**

<b>Denominazione unità formativa</b>	<b>Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Denominazione unità di competenza</b>	Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili (3199)
<b>Risultato formativo atteso</b>	Perizia o stima completa delle caratteristiche tecniche dell'immobile/area e del corrispondente valore economico
<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>Vincoli (eventuali)</b>	

**DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2**

<b>Denominazione unità formativa</b>	<b>Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Denominazione unità di competenza</b>	Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3200)
<b>Risultato formativo atteso</b>	trattativa per la compravendita / locazione di beni immobili efficacemente condotta e conclusa
<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>Vincoli (eventuali)</b>	

**DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3**

<b>Denominazione unità formativa</b>	<b>Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare</b>
<b>Livello EQF</b>	4
<b>Denominazione unità di competenza</b>	Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare (3201)
<b>Risultato formativo atteso</b>	incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
<b>Abilità</b>	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)
<b>Conoscenze</b>	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
<b>Vincoli (eventuali)</b>	

**DETTAGLIO MODULO n.1**

<b>Denominazione modulo</b>	<b>Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare</b>
<b>Conoscenze/contenuti</b>	1. La figura del mediatore 2. Disciplina in mediazione e legislazione contrattuale 3. Il mandato 4. Le organizzazioni di riferimento e rappresentanza 5. Responsabilità civile e penale legata all'esercizio della professione 6. Aspetti etici e deontologici 7. Sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche) 8. Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza.
<b>Vincoli (eventuali)</b>	

**DETTAGLIO MODULO n.2**

<b>Denominazione modulo</b>	<b>Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali</b>
<b>Conoscenze/contenuti</b>	1. il diritto di proprietà 2. i diritti reali di godimento • il diritto di superficie • l'enfitèusi • l'usufrutto • l'uso • l'abitazione • le servitù prediali 3. I diritti reali di garanzia • il pegno, • l'ipoteca.
<b>Vincoli (eventuali)</b>	