



Studio Sannino S.a.s
Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione
Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597
Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it
www.studiosannino.it

PROGRAMMA CORSO AGENTE IN AFFARI DI MEDIAZIONE (IMMOBILIARE) 220 ORE

Area Giuridica (54 ore)

Il contratto
Tipi di contratto
Contratto di compravendita
Contratto di locazione
La mediazione
Il mandato
Il contratto di Agenzia
Le obbligazioni
Le garanzie reali
I diritti reali sulla cosa propria
La comunione immobiliare e il condominio
I mezzi di pagamento - titoli di credito
Le Società
Nozioni di diritto di famiglia - La separazione legale tra coniugi ed effetti sulle proprietà immobiliari
Successioni e donazioni – aspetti giuridici sulle proprietà immobiliari

Area Fiscale (40 ore)

DIRITTO TRIBUTARIO:
classificazione dei tributi
IVA
IRPEF
IRES
IRAP
Imposta di registro
Imposta ipotecaria
Imposta catastale
IMU
Imposta di successione e donazione

Area Professionale (26 ore)

Diritti, obblighi e responsabilità del Mediatore
Deontologia professionale
Collaborazione tra mediatori
Le associazioni di categoria
Valutazioni, stime e perizie immobiliari
La mediazione
Verifiche immobiliari a carico del mediatore
L'incarico di mediazione per vendita/locazione e il mandato a titolo oneroso
La proposta d'acquisto / locazione
I finanziamenti immobiliari
Adempimenti in materia di antiriciclaggio
Adempimenti in materia di privacy
Rischi relativi allo svolgimento della professione
Mutui, Legge Bersani



Studio Sannino S.a.s

Centro di Formazione Professionale e Consulenza di Direzione

Accreditato dalla Regione Lombardia - ID operatore 905597

Tel. 02.2891586 Fax. 02.26891602 Email: info@studiosannino.it

www.studiosannino.it

Area tecnica (64 ore)

Estimo (civile e rurale)

La stima sintetica

Stima analitica o per capitalizzazione dei redditi

Stime inerenti all'usufrutto

Diritto di superficie

Stima delle aree edificabili

Stima dei fabbricati civili

Indennità per sopraelevazione di un edificio

Il calcolo delle superfici

Nuovo catasto terreni

Frazionamenti catastali

Nuovo catasto edilizio urbano

Il regolamento condominiale e le tabelle millesimali

Nozioni di urbanistica

Regolamento edilizio di igiene

Nozioni di edilizia

Edilizia Economica Popolare

Abitabilità ed agibilità

Area marketing (24 ore)

Marketing

Punto di pareggio

Principi di customer care

Tecniche di definizione prezzi – pricing

Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi

Tecniche di vendita di immobili in costruzione per il libero mercato e in edilizia convenzionata

Tecniche di vendita e locazione di aziende

Gamma di prodotti e servizi in vendita

Elementi di tecniche di lettura dell'andamento domanda di beni e di servizi

Tecniche promozionali

Social media marketing

Comunicazione (8 ore)

Vendita efficace