

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 2 - Coordinare le diverse fasi della trattativa tra venditore ed acquirente e tra locatore e conduttore sovrintendendo le attività del personale dell'agenzia di intermediazione immobiliare

1 - COORDINAMENTO NELLA GESTIONE DELLA TRATTATIVA

Grado di complessità 2

1.2 SUPPORTARE IL PERSONALE IN FASE DI TRATTATIVA

Supportare il personale dell'agenzia nella fase di gestione della trattativa, fornendo la sua esperienza e intervenendo in casi di criticità.

Grado di complessità 1

1.1 COORDINAMENTO E SUPPORTO ACCOGLIERE LA PROPOSTA IRREVOCABILE

Coordinare il personale dell'agenzia nella fase di gestione della trattativa, assegnando il personale più adatto alla mansione specifica.

2 - COORDINAMENTO DELLE ATTIVITÀ AMMINISTRATIVE PER LA VENDITA E LA LOCAZIONE

Grado di complessità 4

2.4 GESTIONE IMMOBILIARE

Verificare e sottoscrivere il contratto di gestione immobiliare incaricando e coordinando il personale dell'agenzia per occuparsi della gestione logistica e manutentiva dell'immobile e incaricando le ditte che si occuperanno della manutenzione.

Grado di complessità 3

2.3 GESTIONE CONTO TERZI DELLA LOCAZIONE

Verificare e sottoscrivere il contratto di gestione della locazione incaricando il personale specifico della gestione amministrativa e fiscale delle locazioni e delle relazioni tra locatore e conduttore.

Grado di complessità 2

2.2 COORDINAMENTO DELLE ATTIVITÀ AMMINISTRATIVE PER LA LOCAZIONE

Supportare il personale dell'agenzia nel coordinamento della predisposizione delle pratiche

ADA.12.02.02 - GESTIONE DELL'AGENZIA DI INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

amministrative per la locazione.

Grado di complessità 1

2.1 COORDINAMENTO DELLE ATTIVITÀ AMMINISTRATIVE PER LA VENDITA

Coordinare le attività amministrative per la predisposizione delle pratiche necessarie per la compravendita dell'immobile.

3 - SELEZIONE DEGLI ENTI CREDITIZI

Grado di complessità 1

3.1 SELEZIONE DEGLI ENTI CREDITIZI

Selezionare e prendere accordi con gli enti creditizi più favorevoli da proporre al cliente.

4 - COORDINAMENTO DELLA FASE DI VALUTAZIONE DEL VALORE DELL'IMMOBILE

Grado di complessità 2

4.2 ASSISTENZA ALLA FASE DI PERIZIA DELL'IMMOBILE

Individuare ed incaricare il perito e assisterlo nel caso di necessità.

Grado di complessità 1

4.1 APPROVAZIONE DELLA STIMA DELL'IMMOBILE

Valutare la stima dell'immobile effettuata dal personale dell'agenzia intervenendo all'occorrenza o approvando la stessa.

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 2

RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)

- Mercato immobiliare
- Tipologie immobiliari e loro caratteristiche
- Tipologie di transazioni (acquisto/locazione)
- Osservatori del mercato immobiliare
- Banche dati settore immobiliare
- Listini e borsini immobiliari
- Documenti tecnici (es. visure catastali, abitabilità e condoni edilizi, visure camerali, registrazione contratti di locazione, ecc.)
- Documenti fiscali e amministrativi per la compravendita e la locazione
- Pratiche bancarie per il rilascio di mutui
- Standard internazionali di valutazione immobiliare
- Normative relative alla intermediazione immobiliare

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche e operatività di ascolto e interpretazione dei bisogni del cliente
- Tecniche e operatività di riconoscimento degli elementi di rilievo per la valutazione immobiliare
- Tecniche di analisi delle caratteristiche delle diverse tipologie di immobili
- Metodi, tecniche di stima del valore dell'immobile
- Tecniche di richiesta di documenti tecnici, es. visure catastali, documentazione urbanistica (abitabilità CILA, SCIA e condoni edilizi), due diligence della provenienza, visure camerali, registrazione contratti di locazione, ecc.
- Tecniche di richiesta e predisposizione di documenti amministrativi e legali per la gestione della compravendita/locazione immobiliare
- Tecniche di richiesta e predisposizione di pratiche bancarie per la richiesta di mutui
- Metodi e tecniche di mediazione nelle trattative
- Tecniche e operatività di gestione immobiliare e di affitti conto terzi

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Prezzo di vendita/locazione concordato tra venditore ed acquirente e tra locatore e conduttore
- Trattativa tra venditore ed acquirente e tra locatore e conduttore gestita e conclusa
- Documentazione tecnica, amministrativa e legale verificata e approvata
- Enti creditizi selezionati e incaricati

INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE

ADA.12.02.02 - GESTIONE DELL'AGENZIA DI INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie di immobili
2. L'insieme delle tipologie di transazioni
3. L'insieme delle tecniche di gestione delle trattative
4. L'insieme della documentazione tecnica, amministrativa e legale necessaria per la compravendita e la locazione di immobili e per l'accensione di mutui
5. Un set di casi, specificato nelle loro caratteristiche salienti

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno una tipologia di immobili e due tipologie di transazioni, sulla base del set di caratteristiche di mercato, impostazione e conduzione, anche tramite role playing, di una trattativa
2. Colloquio tecnico sulla supervisione della stima dell'immobile e sulla gestione immobiliare e in conto terzi della locazione

ADA.12.02.02 - GESTIONE DELL'AGENZIA DI INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE

FONTI

P. Almiento, Marketing immobiliare. Metodi e strumenti per il successo nel real estate, Milano, Egea-SDA Bocconi, 2018.

Il diritto immobiliare. Contratti di acquisizione, finanziamenti bancari, titoli abilitativi, fiscalità, intermediazione immobiliare, fondi immobiliari, stadi e impianti sportivi, a cura di E. Russo, Milano-Padova, Wolters Kluwer-CEDAM, 2019.

Immobili, a cura di A. Busani, Milano, Wolters Kluwer, 2019 (IPSOA guide e soluzioni in pratica)