

SCHEDA DI CASO

RISULTATO ATTESO 1 - Accogliere le richieste del cliente analizzandole e inserendole nella banca dati

1 - ANALISI DELLE RICHIESTE DEL CLIENTE (COMPRATORE/CONDUTTORE)

Grado di complessità 1

1.1 ANALISI DELLE RICHIESTE DEL CLIENTE CHE CERCA IMMOBILE IN AFFITTO O IN VENDITA

Chiedere al cliente le informazioni preliminari utili per individuare le esigenze e le caratteristiche dell'immobile che desidera prendere in affitto o acquistare (es. destinazione immobile se residenziale o commerciale, comune o località indicativa, tipologia di immobile, numero di locali e superficie indicativa, capacità di spesa indicativa).

2 - ANALISI DELLE RICHIESTE DEL CLIENTE (VENDITORE/LOCATORE)

Grado di complessità 1

2.1 ANALISI DELLE RICHIESTE DEL LOCATORE

Chiedere al cliente le informazioni preliminari utili riguardo l'immobile oggetto di affitto (es. tipo di immobile, indirizzo e contesto, superfici interne ed esterne, durata della locazione, tipologia di affittuario, ecc.).

2.1 ANALISI DELLE RICHIESTE DEL VENDITORE

Chiedere al cliente le informazioni preliminari utili riguardo l'immobile oggetto di vendita (es. tipo di immobile, indirizzo e contesto, superfici interne ed esterne, eventuali spese di condominio ordinarie e straordinarie, occupato/libero, classe energetica, aspettativa di ricavo indicativa, ecc.).

3 - INSERIMENTO DELLE RICHIESTE NELLA BANCA DATI

Grado di complessità 1

3.1 INSERIMENTO NELLA BANCA DATI DELLE INFORMAZIONI RELATIVE AL CLIENTE

Inserimento nella banca dati dell'agenzia, mediante apposito software gestionale, di tutte le informazioni relative al cliente che richiede acquisto/vendita/affitto di immobili (es. informazioni anagrafiche sul cliente, sulle caratteristiche dell'immobile, sul contratto di mediazione, ecc.).

3.1 INSERIMENTO NELLA BANCA DATI DELLE INFORMAZIONI RELATIVE ALL'IMMOBILE

ADA.12.02.04 - SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE PER COMPRAVENDITA/AFFITTO DI IMMOBILI

Inserimento nella banca dati dell'agenzia, mediante apposito software gestionale, di tutte le informazioni relative all'immobile oggetto della vendita/affitto.

ADA.12.02.04 - SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE PER COMPRAVENDITA/AFFITTO DI IMMOBILI

SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1

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

- Tipologie immobiliari e loro caratteristiche
- Mercato immobiliare
- Tipologie di transazioni (acquisto/locazione)
- Tipologie di clienti (compratore/conduuttore; venditore/locatore)
- Banca dati dell'agenzia
- Documentazione tecnica relativa al campo immobiliare
- Iscrizione ad apposita sezione Rea presso la Camera di Commercio
- Normative relative alla intermediazione immobiliare
- Software specifici di settore

TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ

- Tecniche e operatività di ascolto e interpretazione dei bisogni del cliente
- Tecniche e operatività di analisi delle caratteristiche delle diverse tipologie di immobili
- Tecniche e operatività di utilizzo di software per la scrittura
- Tecniche e operatività di utilizzo di software di settore
- Operatività di inserimento dati

OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ

- Richiesta del cliente analizzata
- Dati relativi alla richiesta inseriti nella banca dati dell'agenzia

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

ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE

1. L'insieme delle tipologie di immobili
2. L'insieme delle tipologie di transazioni
3. L'insieme delle tipologie di clienti
4. L'insieme delle tecniche di analisi delle richieste
5. L'insieme delle tecniche e modalità di raccolta dei dati
6. Un set di informazioni

DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

1. Prova prestazionale: per almeno due tipologie di immobili/transazioni/clienti, sulla base del set di informazioni dato, impostazione della analisi delle richieste e del loro inserimento in banca dati
2. Colloquio tecnico sulle tecniche di comunicazione volte ad ottimizzare il recupero delle

ADA.12.02.04 - SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE PER COMPRAVENDITA/AFFITTO DI IMMOBILI

informazioni e l'attenzione del cliente

ADA.12.02.04 - SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE PER COMPRAVENDITA/AFFITTO DI IMMOBILI

ADA.12.02.04 - SERVIZIO DI INTERMEDIAZIONE PER COMPRAVENDITA/AFFITTO DI IMMOBILI

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 im-mobiliare, 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)

M. Pizzullo, M.P. De Filippo, S. Cataldo, L'agente immobiliare. Guida per l'esame e la professione, 7 ed., Santarcangelo di Romagna, Maggioli, 2019 (Esami & Professioni, 10).

M. Simonotti, Metodi di stima immobiliare, Palermo, Flaccovio, 2018.