

#### **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

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



#### 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/conduttore; 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 informazioni e l'attenzione del cliente



## **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.,
Santarcan-gelo di Romagna, Maggioli, 2019 (Esami & Professioni, 10).

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