



Istituto di Conciliazione
e Alta Formazione



ORGANISMO DI MEDIAZIONE – ISCRIZIONE MINISTERO DELLA GIUSTIZIA N.549
ENTE DI FORMAZIONE – ISCRIZIONE MINISTERO DELLA GIUSTIZIA N.294
CERTIFICAZIONE UNI EN ISO 9001:2015 – Certificato n.1134
ACCREDITATO ALLA REGIONE LOMBARDIA PER I SERVIZI FORMATIVI N.949

Via Oldofredi 9 – 20124 Milano
Telefono 02.67.07.18.77
e-mail info@istitutoicaf.it – www.istitutoicaf.it

CORSO DI AGENTE D’AFFARI IN MEDIAZIONE MEDIATORE IMMOBILIARE – edizione n.4_2024

PRESENTAZIONE DEL CORSO

NORMATIVA DI RIFERIMENTO

- Legge 21.03.1958 n.253 Disciplina della professione di mediatore
- Legge 03.02.1989 n.39 Modifiche ed integrazioni alla Legge 21.03.1958 n.253 concernente la Disciplina della professione di mediatore
- DM 07.10.1993 n.589 Regolamento recante modificazioni al DM 21.02.1990 n.300 concernente le materie e le modalità degli esami prescritti per l’iscrizione a ruolo degli agenti d’affari in mediazione
- Art. 18 della Legge 05.03.2001 n.57 (Modifiche alla legge 03.02.1989 n.39)
- L.R. 19 del 06.08.07 “Norme sul sistema educativo di istruzione e formazione della Regione Lombardia
- D.GR 6563/08 “Indicazioni regionali per offerta formativa in materia istruzione e formazione professionale”
- Decreto n.9837 del 12.09.2008.
- Legge Regionale n.6 del 02.02.2010 “Testo Unico delle leggi regionali in materia di commercio”
- D.Lgs n.59 del 26.03.2010 art. 71

EROGAZIONE, AMBIENTI E DOTAZIONI

Dal 01.09.2022 Regione Lombardia (rifacendosi alla normativa nazionale) consente l’erogazione del corso in webinar per il 30% delle ore. Quindi in totale erogheremo 66 ore in webinar e 154 ore in aula. Dal momento che i posti sono limitati, si consiglia l’iscrizione il prima possibile. **Per la suddivisione date webinar / aula si veda calendario a seguire.**

SEDE: Milano, via Oldofredi n.9. La sede si raggiunge a piedi dalla Stazione Centrale (treno, MM1, MM3, mezzi di superficie), oppure MM3 Sondrio, MM4 Isola, MM3 Zara, MM2 Gioia, bus 60, 43, 81, 155, 728, Stazione Porta Garibaldi (treno, passante, MM2, MM4, mezzi di superficie). Comoda pista ciclabile con 2 punti BikeMI nelle vicinanze e rastrelliera nel cortile del palazzo. Gli ambienti sono conformi alla normativa per l’accesso dei disabili.

DOTAZIONI DELL’AULA: Aula 40 posti, con sedie e tavoli, lavagna interattiva multimediale (LIM) / video per proiezione 50 pollici, climatizzata.

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Invio tramite email a formazione@istitutoicaf.it della seguente documentazione:

- modulo di iscrizione debitamente compilato e sottoscritto
- ricevuta dell'avvenuto bonifico
- copia carta d'identità
- copia codice fiscale
- copia titolo di studio

I cittadini stranieri, oltre al materiale descritto, sono tenuti ad inviare anche:

- copia permesso di soggiorno
- copia titolo di studio, traduzione asseverata e dichiarazione di valore rilasciata dal consolato o ambasciata italiana del Paese in cui è stato conseguito il titolo di studio

Il modulo d'iscrizione è disponibile sul sito www.istitutoicaf.it e scaricabile sia in formato doc che pdf.

REQUISITI DI AMMISSIONE

- Avere compiuto i 18 anni di età alla data di iscrizione al corso (fotocopia documento d'identità)
- Essere in possesso di diploma di scuola secondaria di secondo grado (diploma di maturità)

Per chi ha conseguito il titolo di studio in un Paese straniero, è necessario presentare la Dichiarazione di Valore rilasciata dalla rappresentanza diplomatica – consolare italiana nel Paese al cui ordinamento appartiene la Scuola che ha rilasciato il titolo.

Allega dichiarazione di valore

- Capacità di espressione comprensione orale e scritta della lingua italiana, a un livello tale da consentire la partecipazione al percorso di formazione.

Il possesso adeguato della lingua italiana sarà valutato attraverso un colloquio individuale.

- Per i cittadini dei Paesi non appartenenti all'Unione Europea, essere in regola con la normativa vigente in materia di permesso di soggiorno.

Allega permesso o carta di soggiorno

Tutti i requisiti devono essere posseduti e la relativa documentazione presentata entro la data d'inizio del corso, a pena di esclusione dallo stesso e conseguente perdita della quota d'iscrizione.

DESTINATARI DEL CORSO

- Tutti i diplomati (diploma scuola secondaria di secondo grado)
- Tutti gli iscritti a un ordine o collegio professionale
- Amministratori di condominio e studi immobiliari che desiderano acquisite nuove competenze
- Professionisti che desiderano intraprendere la professione d'agente d'affari in mediazione / mediatore immobiliare
- Professionisti che devono ottemperare all'obbligo formativo

Il corso può essere seguito da tutti (anche da chi non intende esercitare come agente d'affari in mediazione) per collaborazioni di studio, approfondimento professionale e personale.

DURATA DEL CORSO E PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

DURATA DEL CORSO

Il corso ha durata complessiva di 220 ore.

Riduzione per crediti formativi secondo la normativa regionale e nei limiti da essa stabiliti.

La normativa regionale prevede che la durata minima del corso sia 220 ore.

La normativa prevede altresì che le ore di presenza devono essere pari ad almeno l'80% (176 ore).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI

Ogni lezione si terrà come da calendario, avrà durata di 4 oppure 8 ore. Si tratta di due giorni a settimana in fascia diurna.

CALENDARIO

Dal 22 maggio al 14 ottobre 2024; due giornate alla settimana (lunedì a mercoledì) dalle ore 09:00 alle ore 13:00 e dalle ore 09:00 alle ore 18:00.

Mercoledì 22 maggio 2024 (orario 14:00-16:00) – WEBINAR
Lunedì 27 maggio 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 29 maggio 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Lunedì 03 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 05 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Lunedì 10 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 12 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Lunedì 17 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 19 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Lunedì 24 giugno 2024 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Mercoledì 26 giugno 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-16:00) – WEBINAR
Lunedì 01 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 03 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 08 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 10 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 15 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 17 luglio 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO

PAUSA ESTIVA

Mercoledì 04 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 09 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 11 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Venerdì 13 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-**16:00**) – AULA MILANO
Lunedì 16 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 18 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 23 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 25 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 30 settembre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 02 ottobre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 07 ottobre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Mercoledì 09 ottobre 2024 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO
Lunedì 14 ottobre 2024 (orario 09:00-13:00) – AULA MILANO

Frequenza obbligatoria 80% del monteore del corso (176 / 220 ore)

ATTENZIONE: essendo un corso preparatorio all'esame di idoneità è consigliabile frequentare **TUTTE** le ore.

DIRETTORE DELL'ENTE DI FORMAZIONE: DOTT. IVAN GIORDANO, giurista dell'economia e dell'impresa, esperto in gestione immobiliare, Responsabile scientifico dell'Ente di Formazione ICAF, autore per Maggioli Editore di testi in materia di Condominio, Contabilità Condominiale e Revisione Condominiale degli immobili.

COORDINATORE DEL CORSO: DOTT.SSA FEDERICA FULLIN (formazione@istitutoicaf.it oppure 02 67071877)

DOCENTI E FORMATORI: I docenti formatori sono selezionati in conformità con i requisiti richiesti da Regione Lombardia e di accertata competenza in materia. Potrebbero intervenire nel corso delle lezioni esperti qualificati per un confronto su casi pratici.

DOTT. IVAN GIORDANO: giurista dell'economia e dell'impresa, consulente tributario, Responsabile dell'Organismo di Mediazione ed Ente di Formazione ICAF, esperto in gestione dei patrimoni immobiliari, imprenditore nel settore affitti brevi, revisore contabile condominiale, mediatore civile, docente, autore per Maggioli Editore di testi in materia di mediazione civile, gestione delle controversie in condominio, contabilità condominiale, revisione condominiale.

DOTT. ALESSANDRO DIBELLO: agente immobiliare professionista, valutatore immobiliare, docente.

DOTT. CLAUDIO SOTTILI: consulente tributario, docente.

AVV. SANDRA BARONE: avvocato, mediatore civile, docente.

AVV. ELISA GHIRINGHELLI: avvocato, mediatore civile, docente.

AVV. MELISSA GAMMERI: avvocato, consulente privacy, docente.

RAG. ISABELLA MAININI: commercialista, revisore contabile condominiale, docente.

GEOM. GIORGIO CESTARO: geometra libero professionista, consulente tecnico, docente.

GEOM. MATTEO FRASCHINI: geometra libero professionista, consulente tecnico, amministratore condominiale, docente.

DOTT. ANDREA COLOMBO LOZZA: esperto in marketing e digital marketing, docente.

ORIGINI DELL'INIZIATIVA FORMATIVA: La Regione Lombardia, ai sensi della DGR 1/12/2010 n.9/887 ha stabilito nuovi standard professionali e formativi per i corsi di abilitazione per gli aspiranti agenti in mediazione immobiliare aventi efficacia a partire dal 10.12.2010 data della pubblicazione del citato provvedimento sul B.U.R.L.

OBIETTIVO FORMATIVO

SPECIFICO SCOPO

Preparare il corsista all'esame di idoneità della Camera di Commercio. Fornire le competenze di base necessarie a figure professionali che desiderano diventare agenti d'affari in mediazione / mediatori immobiliari.

COMPETENZE IN USCITA

- Gestire le relazioni con i potenziali venditori/compratori e le informazioni sui beni di vendita
- Pianificare appuntamenti, incontri, iniziative promozionali
- Negoziare tra le parti per concludere la compravendita
- Assistere i clienti nella stipula di contratti di compravendita e nella scelta di finanziamenti

ORGANIZZAZIONE DIDATTICA

ATTIVITA' FORMATIVE PREVISTE

- Lezioni frontali
- Analisi di casi specifici
- Lavori di gruppo
- Testimonianze ed esperienze a confronto
- Esercitazioni pratiche sui singoli argomenti
- Simulazioni

RUOLO DI CIASCUNA CATEGORIA DI PARTECIPANTI

- Discenti: individuazione dell'idoneità in termini di competenze e di predisposizione interprofessionale a svolgere la professione di agente immobiliare rispetto alle competenze e alle esperienze specifiche.
- Docenti: formazione prodromica all'esercizio dell'attività di agente d'affari in mediazione / agente immobiliare, sia sotto il profilo delle conoscenze amministrative, tecniche, contabili e altre esperienze specifiche, sia sotto il profilo delle tecniche di comunicazione.
- Testimonial: esperienze di agenti immobiliari, testimonianze d'esame

MATERIALE DIDATTICO: Materiale di approfondimento, slide e dispense per ogni argomento trattato. Forniti test e quesiti fac simili di esame in Camera di commercio, compreso nella quota del corso.

Eventuale manuale "L'Agente Immobiliare" (utilizzato dalle commissioni d'esame) disponibile presso la sede.

COSTI E PROMOZIONI

792,00 € tariffa standard

692,00 €

- iscrizioni di almeno 3 persone
- under 30 (31 anni non ancora compiuti alla data d'iscrizione al corso)
- mediatori civili ICAF
- clienti IGM – società di revisione condominiale
- revisori iscritti al Registro Italiano dei Revisori Condominiali

692,00 €

- disoccupati (previa presentazione di idonea documentazione comprovante lo stato di disoccupazione, da presentare all'atto dell'iscrizione e presa in carico con ICAF)

Il costo del corso è esente IVA in quanto erogato da Ente di Formazione accreditato al Ministero della Giustizia, ai sensi dell'art. 10 del dpr 633/72.

ACQUISTO LIBRO (fleggare se interessata/o ad acquistare il libro, verrà inserito in fattura)

56,00 €

I documenti per usufruire di eventuali convenzioni e scontistiche vanno presentate tassativamente all'atto dell'iscrizione, e salvo esaurimento posti.

PROGRAMMA GENERALE DEGLI ARGOMENTI TRATTATI

Le lezioni frontali verranno alternate a lezioni pratiche coinvolgendo direttamente i partecipanti: esercitazioni, simulazioni, lavori in gruppo.

AREA GIURIDICA

- Il contratto
- Tipi di contratto
- La compravendita immobiliare
- I registri immobiliari
- La locazione immobiliare
- La mediazione
- Il mandato a titolo oneroso
- Il contratto di Agenzia
- I Contratti Reali
- Le obbligazioni
- Il rapporto Obbligatorio e le sue modificazioni
- Le garanzie immobiliari- L'ipoteca: costituzioni, effetti, estinzioni
- I diritti reali sulla cosa propria
- La comunione immobiliare e il Condominio
- I mezzi di pagamento- in particolare: i titoli di credito, usi e consuetudini in materia immobiliare
- Le società
- Nozioni di diritto di famiglia: La separazione legale tra coniugi e gli effetti sulle proprietà immobiliari
- Adempimenti in materia di antiriciclaggio
- Adempimenti in materia di privacy
- Diritto di famiglia
- Gestione delle controversie a livello giudiziale e stragiudiziale

AREA FISCALE

DIRITTO TRIBUTARIO

- Il sistema fiscale italiano
- Definizione di tributo
- l'imposta
- La tassa
- Il tributo
- Fase delle entrate dei tributi
- Ravvedimento operoso
- Contenzioso tributario
- Le imposte dirette e indirette da applicarsi ai trasferimenti immobiliari
- IRPEF
- IRES
- IRAP

- Imposta di registro
- Diritto di usufrutto
- Applicazione imposta di registro a locazioni e affitti
- Agevolazioni fiscali per acquisto della prima casa
- Imposta ipotecaria
- Imposta catastale
- IVA
- IMU
- Imposta di successione e donazione
- Legge Bersani

DIRITTO COMMERCIALE: Le società

AREA PROFESSIONALE

- Diritti, obblighi e responsabilità del mediatore
- Cenni sulle vigenti discipline professionali dei paesi della CEE
- Deontologia professionale
- La Camera di Commercio
- Collaborazione tra mediatori
- Le associazioni di categoria
- Valutazioni, stime e perizie immobiliari
- Le vendite di immobili in costruzione
- La mediazione
- Tecniche di vendita e di acquisizione
- Pubblicità e promozione dei prodotti acquisiti
- La gestione di una agenzia immobiliare
- Verifiche immobiliari a carico del mediatore
- L'incarico di mediazione per vendita/locazione e il mandato a titolo oneroso
- La proposta di acquisto/ locazione
- Il contratto preliminare integrativo
- Particolarità nella vendita di impianti commerciali
- La vendita di immobili industriali
- Immobili con vincoli ambientali
- Immobili edificati in diritto di superficie
- Terreni
- La cessazione d'azienda
- Le reti in franchising
- L'analisi finanziaria di un'operazione immobiliare
- Gli immobili a reddito
- Il Gestore di patrimoni immobiliari e l'amministrazione stabili
- Gli immobili a reddito
- Il Gestore di patrimoni immobiliari e l'amministrazione di stabili
- I finanziamenti immobiliari
- La pianificazione delle attività

AREA TECNICA

- Estimo
- La stima sintetica
- Stima analitica o capitalizzazione dei redditi
- Stime inerenti l'usufrutto
- Diritto di superficie
- Stima delle aree edificabili
- Stima dei fabbricati civile

- Indennità per sopraelevazione di un edificio
- Il calcolo delle superfici
- Nuovo catasto terreni
- Nuovo catasto edilizio urbano
- Il regolamento condominiale e le tabelle millesimali
- Nozione di urbanistica
- Regolamento edilizio di igiene
- Nozioni di edilizia
- Edilizia Economica Popolare
- Abitabilità a Agibilità

AREA MARKETING

- Marketing
- Punto di pareggio
- Definizione dei prezzi - pricing
- Elementi e tecniche di lettura dell'andamento domanda/beni/servizi
- Tecniche di vendita e locazione aziende
- Gamma di prodotti e servizi di vendita
- Tecniche promozionali

AREA TECNICHE DI COMUNICAZIONE

- Canali, stili e filtri della comunicazione
- Ascolto attivo
- comunicazione efficace

FOCUS STRATEGICI

- Aste immobiliari e stralci
- Focus: La vendita / locazione degli immobili turistici (il caso Sardegna)
- Essere agenti immobiliari oggi
- Privacy
- Antiriciclaggio
- Affitti brevi e short renting
- La fiscalità immobiliare come leva di marketing
- Brand, sito e social network: strategie vincenti

ESERCITAZIONI SUI MACROARGOMENTI, RIPASSO FINALE E SIMULAZIONI D'ESAME

ESAME

Elemento determinante per il rilascio dell'Attestato abilitante per poter esercitare come Agente Immobiliare è il positivo superamento presso la Camera di Commercio di un esame finale finalizzato a verificare il possesso delle competenze relative allo standard professionale di riferimento.

L'esame deve essere sostenuto al termine del corso, presso la Camera di Commercio del luogo di residenze o domicilio professionale del corsista. All'esame è prevista una prova scritta (40 domande a crocette di cui una sola risposta è quella corretta) e un colloquio orale interdisciplinare sulle materie oggetto del percorso.

La condizione minima di ammissione all'esame è la frequenza di almeno 80% delle ore complessive del corso, attestata da specifica dichiarazione dell'Ente di Formazione.

Il corso è svolto in conformità ai requisiti regionali di Regione Lombardia ed è studiato per affrontare al meglio l'esame di idoneità (da svolgersi presso la Camera di Commercio). Durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all'esame finale.

ATTESTATO

La condizione minima di ammissione all'esame finale presso la Camera di Commercio è la frequenza di almeno 80% delle ore complessive del corso, attestata da specifica dichiarazione dell'Ente di Formazione. Nell'attestazione rilasciata dall'ente verrà fatto esplicito riferimento agli obiettivi formativi sviluppati e alla percentuale di ore frequentate.

ABILITAZIONI CONSEGUIBILI A FINE CORSO

A seguito della frequenza delle ore minime previste e del superamento dell'esame finale presso la Camera di Commercio, possibilità di esercitare come Agente d'Affari in Mediazione / Agente Immobiliare.

ACCREDITAMENTI

Per il corso in oggetto è stato ottenuto l'accreditamento presso i seguenti ordini e collegi professionali:

- Registro Italiano dei Revisori Condominiali: 100 crediti
- Organismo di Mediazione Civile ICAF: 100 crediti

VANTAGGI POST CORSO

- Sconto del 20% su tutti i corsi erogati dall'Ente di Formazione ICAF, fino al 31.12.2024
- Aggiornamenti continui GRATUITI in materia di intermediazione immobiliari attraverso rubriche scientifiche specifiche (es. di argomenti trattati: Agenti Immobiliari e rapporti con il Condominio; Agenti Immobiliari e fisco; Agenti immobiliari e controversie).