Accreditamento Regione Lombardia per i servizi formativi n.949
Accreditamento Regione Lombardia per i servizi al lavoro n.435
Accreditamento Regione Autonoma della Sardegna per i servizi formativi con istruttoria Prot. n.80601 del 15/09/2026
Ente con SGQ certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015 – n.1134

CORSO DI AGENTE D'AFFARI IN MEDIAZIONE / MEDIATORE IMMOBILIARE
Edizione n.1-2027 (OLBIA)

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 21.03.1858 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)
- D.Lgs n.59 del 26.03.2010 art. 71
- DDUO n. 12453 del 20 dicembre 2012
- DGR n. 6696 del 18 luglio 2022 e successivi atti attuativi
- DDUO n. 12943 del 04 settembre 2023
- Il 22 febbraio 2024 la conferenza delle Regioni e delle Province autonome ha adottato le Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente d'affari in mediazione, di cui la Regione ha preso atto con deliberazione n. 15/24 del 19/03/2025

EROGAZIONE, AMBIENTI E DOTAZIONI

Ore totali: 150 (presenza minima 120h, quindi 30h di assenza consentita)

Modalità di erogazione:
50% webinar sincrono (75h)
50% presenza in aula a Olbia (75h)

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:
La sede è a **Olbia in via degli Astronauti, di fronte all'aeroporto di Olbia Costa Smeralda e accanto al palazzo dell'INPS / INAIL**. Per chi ci raggiunge in auto, arrivare in via degli Antiquari 7. Per chi ci raggiunge a piedi, arrivare in via Caduti sul Lavoro 1. La sede si raggiunge comodamente in 3 minuti a piedi dall'aeroporto Olbia Costa Smeralda, oppure grazie alle linee di autobus Aspo 2 e 10. Ampio parcheggio gratuito.

DOTAZIONI DELL'AULA: Aula 24 posti, con sedie e tavoli, 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 in corso di validità
- ¬ copia codice fiscale in corso di validità
- ¬ 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 oppure l'attestazione del CIMEA dal quale risulta evidente il livello di scolarizzazione ai sensi della DGR XII/342 del 22/05/2023.

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)
- Diploma di scuola secondaria di secondo grado
- Diploma professionale di Istruzione e formazione professionale corrispondente al 4° livello EQF
- Titoli quinquennali del vecchio ordinamento degli istituti professionali

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 oppure l'attestazione del CIMEA dal quale risulta evidente il livello di scolarizzazione ai sensi della DGR XII/342 del 22/05/2023.

Per gli allievi stranieri è inoltre necessario verificare la conoscenza, orale e scritta, della lingua italiana, almeno a livello B1 del Quadro Comune Europeo di Riferimento (QCER).

Il possesso del requisito può essere dimostrato, alternativamente:
• Da un'attestazione rilasciata dall'ente di formazione che organizza il corso, previo superamento documentato di apposite prove concordate all'atto dell'iscrizione e prima dell'inizio del corso;
• Dalla certificazione linguistica rilasciata dagli enti certificatori riconosciuti dal Ministero dell'Istruzione, da allegatre insieme ai documenti d'iscrizione al corso.

- 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 coloro che possiedono un titolo di studio pari **almeno** al diploma professionale di Istruzione e formazione professionale corrispondente al 4° livello EQF oppure al titolo quinquennale del vecchio ordinamento degli istituti professionali, oppure diploma di 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 150 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 120 ore (80%), quindi possibilità di fare 30 ore di assenza (20%).

PIANIFICAZIONE DELLE LEZIONI
Ogni lezione si terrà come da calendario, avrà durata di 06 ore e mezza. Si tratta di tre giorni a settimana in fascia diurna.

FORMAZIONE DI POTENZIAMENTO
Su indicazione di Regione Sardegna, oltre al corso obbligatorio di 150h, è opportuno che il corsista segua dei **moduli sperimentali di 50 ore complessive di apprendimento pratico ed esperienziale**, per acquisire le necessarie competenze pratiche necessarie per sostenere l'esame abilitante e, successivamente, esercitare la professione.

CALENDARIO CORSO OBBLIGATORIO (150h)
Dal 23 febbraio al 13 maggio 2027; tre giornate alla settimana (martedì, mercoledì e giovedì) dalle ore 10:00 alle ore 13:00 e dalle ore 14:00 alle ore 17:30.

Martedì 23 febbraio 2027 (orario 12:00-13:00 e 14:00-18:00) WEBINAR
Mercoledì 24 febbraio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Giovedì 25 febbraio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Martedì 30 marzo 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Mercoledì 31 marzo 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Giovedì 01 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Martedì 06 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Mercoledì 07 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-18:00) WEBINAR
Giovedì 08 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Martedì 13 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Mercoledì 14 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Giovedì 15 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Martedì 20 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Mercoledì 21 aprile 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Giovedì 22 aprile 2027 (orario 14:00-17:30) WEBINAR
Martedì 27 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Mercoledì 28 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Giovedì 29 aprile 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Martedì 04 maggio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Mercoledì 05 maggio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA
Giovedì 06 maggio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Martedì 11 maggio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) WEBINAR
Mercoledì 12 maggio 2027 (orario 14:00-17:30) AULA OLBIA
Giovedì 13 maggio 2027 (orario 10:00-13:00 e 14:00-17:30) AULA OLBIA

ESAME FINALE INTERNO ICAF OLBIA: Giovedì 10 giugno 2027 (inizio ore 09:00) – AULA OLBIA

Frequenza obbligatoria 80% del monte ore del corso (120 / 150 ore)

CALENDARIO MODULO PRATICO FACOLTATIVO DI POTENZIAMENTO PER L'ESAME (50h):

Lunedì 17 maggio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MONZA / MISTA
Mercoledì 19 maggio 2027 (orario 09:00-13:00 – 14:00-18:00) – WEBINAR
Venerdì 21 maggio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – WEBINAR
Mercoledì 26 maggio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – AULA MILANO / MISTA
Venerdì 28 maggio 2027 (orario 09:00-13:00 e 14:00-18:00) – WEBINAR
Lunedì 31 maggio 2027 (orario 09:00-13:00) – WEBINAR
Venerdì 04 giugno 2027 (orario 09:00-13:00 – 14:00-16:00) – WEBINAR

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.

REFERENTE DEL CORSO: DOTT.SSA ILARIA GALLI (ilariagalli@istitutoicaf.it, formazione@istitutoicaf.it, oppure 02 67071877)

DOCENTI E FORMATORI: I docenti formatori sono selezionati in conformità con i requisiti richiesti da Regione Sardegna 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.

AVV. DONATO DIVIETRI: avvocato, mediatore civile, agente immobiliare, docente.

DOTT. CLAUDIO ANDREA SOTTILI: consulente tributario, docente.

AVV. ALESSANDRO CHINDEMI: avvocato, mediatore civile, docente.

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

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

RAG. LUIGI ROMANO: amministratore condominiale, revisore contabile condominiale, docente.

GEOM. FABRIZIO CALNDRUCCIO: geometra libero professionista, consulente tecnico, docente.

DOTT.SSA ALESSIA SIDDI: avvocato, agente immobiliare, docente.

ORIGINI DELL'INIZIATIVA FORMATIVA: Il 22 febbraio 2024 la conferenza delle Regioni e delle Province autonome ha adottato le Linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente d'affari in mediazione, di cui la Regione ha preso atto con deliberazione n. 15/24 del 19/03/2025.

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, in particolare sviluppare le seguenti competenze.

COMPETENZA 1 - GESTIRE LE INFORMAZIONI SUI BENI IN VENDITA:

Conoscenze
Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore

Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato
Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali
Elementi di diritto commerciale
Nozioni di diritto tributario
Gamma di prodotti/servizi in vendita
Tecniche di definizione prezzi - pricing
Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi

Abilità
Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere
Applicare tecniche di analisi di dati di mercato
Applicare tecniche di benchmarking
Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi
Applicare criteri di scelta di beni/servizi

COMPETENZA 2 - REALIZZARE LE RELAZIONI NEGOZIALI CON I POTENZIALI VENDITORI/COMPRATORI:

Conoscenze
Principi di customer care
Tecniche di negoziazione
Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale)
Concetti e tecniche di ascolto attivo
Elementi di marketing
Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione
Tecniche di pianificazione delle attività
Canali di comunicazione e promozione
Tecniche promozionali
Normativa privacy e antiriciclaggio

Abilità
Applicare tecniche di interazione col cliente
Applicare tecniche di ascolto attivo
Applicare tecniche di negoziazione
Applicare tecniche di comunicazione efficace
Applicare tecniche di segmentazione della clientela
Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente
Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali
Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione
Utilizzare la modulistica contrattuale
Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari
Applicare tecniche di valutazione di offerte

COMPETENZA 3 - GESTIRE LA TRATTATIVA PER LA COMPRAVENDITA/LOCAZIONE DI BENI IMMOBILI

Conoscenze
Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto
Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia
Elementi di normativa condominiale
Elementi di urbanistica
Documentazione per la compravendita
Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende
Convenzioni con istituti di credito (vietate dalla L. 141/2010)
Nozioni su Credito fondiario ed edilizio

Abilità
Applicare Procedure di compravendita

Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili
Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare
Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita
Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)

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" fondamentale per la preparazione all'esame, disponibile presso la sede.

COSTI E PROMOZIONI

992,00 € tariffa standard corso 150h obbligatorie

892,00 € corso 150h obbligatorie

- ☐ iscrizioni di gruppi di almeno 3 persone
- ☐ under 30 (31 anni non ancora compiuti alla data d'iscrizione al corso)
- ☐ mediatori civili ICAF ADR
- ☐ revisori iscritti al Registro Italiano dei Revisori Condominiali e Immobiliari
- ☐ promo "Porta un amico": ti ha consigliato un amico che ha già frequentato il corso? Inserisci il suo nome per accedere alla tua Tariffa Dedicata

892,00 €

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

INOLTRE, SELEZIONARE UNA DELLE OPZIONI SEGUENTI:

ACQUISTO ANCHE IL MODULO DI POTENZIAMENTO (fleggare se interessata/o, verrà inserito in fattura)

- ☐ **292,00 € se acquistato all'atto dell'iscrizione, insieme al corso di 150h**

Se il modulo di potenziamento viene acquistato all'atto dell'iscrizione al corso di 150,00 h, la tariffa è ridotta a 292,00 €; se invece viene acquistato in una fase successiva o separatamente, il costo è 392,00 €.

ACQUISTO LIBRO (fleggare se interessata/o, verrà inserito in fattura)

- ☐ **63,00 €**

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.

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 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
- Aste immobiliari e stralci
- La vendita / locazione degli immobili turistici
- 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

AREA TECNICA

- Estimo
- La stima sintetica
- Stima analitica o capitalizzazione dei redditi
- Stime inerenti l'usofrutto
- Diritto di superficie
- Stima delle aree edificabili
- Stima dei fabbricati civile
- Indennità per soprelevazione 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
- Benchmarking

AREA TECNICHE DI COMUNICAZIONE

- Canali, stili e filtri della comunicazione
- Ascolto attivo
- comunicazione efficace
- Tecniche di vendita

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

Al termine del corso verrà eseguita una prova di verifica degli apprendimenti con una commissione interna all'ente accreditato alla presenza del "Responsabile di certificazione delle competenze" dell'ente.

Agli allievi idonei verrà rilasciato, attraverso il sistema informativo regionale, un attestato di frequenza e di profitto necessario per l'iscrizione all'esame abilitante in Camera di Commercio.

Tale esame abilitante si svolge presso la Camera di Commercio del luogo di residenza 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 + superamento dell'esame finale interno all'ente, attestata da specifica dichiarazione dell'Ente di Formazione.

Il corso è svolto in conformità ai requisiti regionali di Regione Sardegna ed è studiato per affrontare al meglio l'esame di idoneità (da svolgersi presso la Camera di Commercio). A tal fine si consiglia di frequentare, oltre alle 150h obbligatorie, anche il modulo di potenziamento di 50h, durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all'esame finale della Camera di commercio.

Per gli allievi non idonei all'esame interno all'ente di formazione, la Commissione interna dell'ente di formazione esprime e documenta le motivazioni che hanno indotto alla valutazione di non idoneità, con la sottoscrizione dei documenti prodotti da parte di tutti i componenti della Commissione.

La suddetta documentazione deve essere trasmessa dall'ente accreditato agli uffici della Camera di Commercio competente.

Gli allievi dichiarati non idonei, dovranno frequentare un percorso personalizzato per colmare le carenze evidenziate in sede di esame. Pertanto, è possibile riconoscere crediti formativi e tradurli in una riduzione delle ore standard del percorso. In particolare, si ricorda che è possibile utilizzare crediti formativi con il riconoscimento massimo del 50% delle ore totali del percorso standard e che l'articolazione oraria dei piani di studio personalizzati dovrà tener conto della necessità di fornire una compiuta integrazione del percorso formativo in tutte le aree previste dal percorso didattico e sulla base delle competenze possedute dal singolo allievo e delle lacune manifestate in sede di esame.

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 + superamento dell'esame finale interno all'ente, 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, nonché al superamento dell'esame. A tal fine si consiglia di frequentare, oltre alle 150h obbligatorie, anche il modulo di potenziamento di 50h, durante il corso verranno svolte esercitazioni in preparazione all'esame finale della Camera di commercio.

ABILITAZIONI CONSEGUIBILI A FINE CORSO

A seguito della frequenza delle ore minime previste e del superamento dell'esame finale presso l'ente, e del successivo superamento dell'esame 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 e Immobiliari: 100 crediti
- Organismo di Mediazione Civile ICAF ADR: 100 crediti

VANTAGGI POST CORSO

- Sconto del 20% su tutti i corsi erogati dall'Ente di Formazione ICAF, per un anno intero.
- Sconti su corsi di Affitti Brevi e OTA, Aste Immobiliari, Amministratore Condominiale
- Aggiornamenti continui GRATUITI in materia di intermediazione immobiliari attraverso rubriche scientifiche specifiche (es. di argomenti trattai: Agenti Immobiliari e rapporti con il Condominio; Agenti Immobiliari e fisco; Agenti immobiliari e controversie).