



Allegato 1

Standard Professionale e Formativo di dettaglio

Percorso formativo propedeutico per ammissione a esame di abilitazione

1. Agente affari in mediazione

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

PERCORSI PROPEDEUTICI ALL'AMMISSIONE AD ESAMI DI ABILITAZIONE	
Denominazione percorso	Agente affari in mediazione
Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.02.02 - Gestione dell'agenzia di intermediazione immobiliare ADA.12.02.03 - Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto ADA.12.02.04 - Servizio di Intermediazione per compravendita/affitto di immobili
Processo	Intermediazione commerciale e immobiliare
Sequenza di processo	Intermediazione immobiliare
Descrizione sintetica del percorso	Agente affari in mediazione - percorso valido ai fini dell'iscrizione all'esame di cui all'art. 2, comma 3, lett. e), della Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e del D.M. 21 febbraio 1990, n. 300 per l'abilitazione all'attività di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare
Referenziazione ATECO 2007	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA	
1. Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili (3199) 2. Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3200) 3. Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare (3201)	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1	
Denominazione unità di competenza	Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili
Livello EQF	4
Risultato atteso	Perizia o stima completa delle caratteristiche tecniche dell'immobile/area e del corrispondente valore economico
Oggetto di osservazione	Le operazioni e le procedure atte a redigere una perizia di valutazione immobiliare
Indicatori	Correttezza delle operazioni identificate
Abilità	1. Applicare i criteri di calcolo per la valutazione degli immobili (perizie o stime) 2. Monitorare l'andamento del mercato immobiliare 3. Organizzare i sopralluoghi necessari alla valutazione dell'immobile 4. Redigere la relazione tecnica contenente l'esito della valutazione dell'immobile 5. Utilizzare il software gestionali per la creazione e l'aggiornamento della banca dati degli immobili 6. Utilizzare sistemi informatici e/o manuali per l'archiviazione delle informazioni relative alle diverse pratiche espletate
Conoscenze	1. Metodologie per la redazione di relazioni tecniche e report illustrativi 2. Il metodo di stima – procedimenti; stima sintetica e analitica 3. Estimo speciale: stima dei fondi rustici – stima, dei fabbricati civili - stima dei fabbricati rustici - stima delle aree edificabili 4. Estimo condominiale - stima del diritto di usufrutto 5. La trascrizione, i registri immobiliari 6. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 7. Il credito fondiario ed edilizio 8. Le concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia 9. La comunione ed il condominio di immobili 10. I finanziamenti e le agevolazioni finanziarie relative agli immobili 11. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 12. Elementi di Informatica E principali software applicativi specifici
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2

Denominazione unità di competenza	Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Livello EQF	4
Risultato atteso	trattativa per la compravendita / locazione di beni immobili efficacemente condotta e conclusa
Oggetto di osservazione	le operazioni di gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Indicatori	efficace gestione della trattativa di compravendita/locazione di beni immobili; corretta lettura ed interpretazione della documentazione relativa
Abilità	1. Applicare tecniche di gestione efficace della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili 2. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 3. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 4. Applicare i criteri per la redazione di contratti di compravendita/locazione di beni immobili 5. Comprendere ed interpretare contratti di compravendita/locazione di beni immobili 6. Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita 7. Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)
Conoscenze	1. Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali 2. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 3. Il credito fondiario ed edilizio 4. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 5. Diritto urbanistico (concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia, condono edilizio) 6. Normativa in materia di attività immobiliari 7. Normativa tributaria e fiscale: aliquote, imposte, sconti e detrazioni, in relazione a contratti di compravendita e locazioni, successioni e donazioni. 8. Registri immobiliari 9. Tecniche di gestione della trattativa di compravendita/locazione immobiliare 10. Usi e consuetudini locali inerenti le attività immobiliari
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3

Denominazione unità di competenza	Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare
Livello EQF	4
Risultato atteso	incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
Oggetto di osservazione	Le modalità di promozione e agevolazione dell'incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
Indicatori	Attività di promozione e comunicazione efficaci
Abilità	1. Interpretare le evoluzioni del mercato immobiliare 2. Individuare i segmenti della domanda 3. Sviluppare un piano di marketing e web marketing (promozione e comunicazione)
Conoscenze	1. Elementi di web marketing e posizionamento nei motori di ricerca 2. Caratteristiche ed evoluzioni del mercato immobiliare 3. Commercializzazione diretta e utilizzo di una rete vendita esterna 4. Marketing per le operazioni immobiliari 5. Tecniche di comunicazione a supporto delle diverse fasi di un'operazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

STANDARD FORMATIVO	
Denominazione Standard Formativo	Agente affari in mediazione
Livello EQF	4
Settore Economico Professionale	SEP 12 - Servizi di distribuzione commerciale
Area di Attività	ADA.12.02.02 - Gestione dell'agenzia di intermediazione immobiliare ADA.12.02.03 - Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto ADA.12.02.04 - Servizio di Intermediazione per compravendita/affitto di immobili
Processo	Intermediazione commerciale e immobiliare
Sequenza di processo	Intermediazione immobiliare
Percorso regionale di riferimento	Agente affari in mediazione
Descrizione percorso	Agente affari in mediazione - percorso valido ai fini dell'iscrizione all'esame di cui all'art. 2, comma 3, lett. e), della Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e del D.M. 21 febbraio 1990, n. 300 per l'abilitazione all'attività di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare
Referenziazione ATECO 2007	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Codice ISCED-F 2013	0416 Wholesale and retail sales
Durata minima complessiva del percorso (ore)	150
Durata minima tirocinio impresa_fasecovid (ore)	0
Durata massima tirocinio impresa_fasecovid (ore)	0
Durata minima ore laboratorio(ore)_fasecovid (ore)	0
Durata massima ore laboratorio_fasecovid (ore)	0
Durata totale minima tirocinio + laboratorio_fasecovid (ore)	0
Durata totale massima tirocinio + laboratorio_fasecovid (ore)	0
Durata minima aula_fasecovid (ore)	150
Durata massima aula_fasecovid (ore)	150
Durata massima FAD asincrona/sincrona sulla durata aula_fasecovid (valore%)	30
Durata minima delle attività di aula rivolte alle KC_fasecovid (ore)	0
Durata massima delle attività di aula rivolte alle KC_fasecovid (ore)	0
Durata minima aula al netto delle durate massime delle KC_fasecovid	150

(ore)	
Durata massima aula al netto delle durate minime delle KC_fasecovid (ore)	150
Note COVID 19	L'esame finale di frequenza e profitto è svolta in attuazione a quanto previsto dal Decreto Dirigenziale n. 423 del 04/05/2020 – Allegato A – Paragrafo 4, punto 6
Requisiti minimi di ingresso dei partecipanti	Diploma di scuola secondaria di secondo grado/qualifica professionale attestante il raggiungimento di un livello di apprendimento pari almeno a EQF 4, acquisito nell'ambito degli ordinamenti di istruzione o nella formazione professionale, fatto salvo quanto disposto alla voce "Gestione dei crediti formativi". Per quanto riguarda coloro che hanno conseguito un titolo di studio all'estero occorre presentare una dichiarazione di valore o un documento equipollente/corrispondente che attesti il livello del titolo medesimo. Per i cittadini stranieri è inoltre necessario il possesso di un attestato, riconosciuto a livello nazionale e internazionale, di conoscenza della lingua italiana ad un livello non inferiore al B1 del QCER. In alternativa, tale conoscenza deve essere verificata attraverso un test di ingresso da conservare agli atti del soggetto formatore. Sono dispensati dalla presentazione dell'attestato i cittadini stranieri che abbiano conseguito il diploma di scuola secondaria superiore presso un istituto scolastico appartenente al sistema italiano di istruzione. Tutti i requisiti devono essere posseduti e documentati dal corsista al soggetto formatore entro l'inizio delle attività. Non è ammessa alcuna deroga.
Requisiti minimi didattici comuni a tutte le UF/segmenti	Formazione d'aula specifica e formazione tecnica mediante attività pratiche/ laboratoriali
Requisiti minimi di risorse professionali	Docenti qualificati in possesso di un titolo di studio adeguato all'attività formativa da realizzare, provenienti per almeno il 50% dal mondo del lavoro. Per i docenti provenienti dal mondo del lavoro e per quelli impegnati unicamente in attività formative di natura pratica/laboratoriale, il requisito del titolo di studio può essere sostituito da una documentata esperienza professionale e/o di insegnamento almeno triennale strettamente attinente l'attività formativa da realizzare.
Requisiti minimi di risorse strumentali	È necessario disporre di aule e/o laboratori congruamente attrezzati
Requisiti minimi di valutazione e di attestazione degli apprendimenti	1. Prevedere verifiche periodiche di apprendimento a conclusione di ogni UF/modulo. 2. Condizione minima di ammissione all'esame finale è la frequenza di almeno l'80% delle ore complessive del percorso formativo. 3. La valutazione finale ha lo scopo di verificare l'acquisizione delle conoscenze previste dal corso. Tutte le prove, inclusa quella dell'esame finale, sono a cura del Soggetto erogatore, che provvederà alla nomina dei commissari. 4. Certificazione rilasciata al termine del percorso: "Frequenza e profitto" per Agente affari in mediazione - valido ai fini dell'iscrizione all'esame di cui all'art. 2, comma 3, lett. e), della Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e del D.M. 21 febbraio 1990, n. 300 per l'abilitazione all'attività di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare
Gestione dei crediti formativi	E' ammesso il riconoscimento dei crediti formativi di frequenza in conformità alle disposizioni previste dalla normativa regionale vigente, salvo quanto altrimenti disposto
Normativa di riferimento	Attestazione rilasciata in conformità a: Legge 3 febbraio 1989, n. 39 e s.m.i., D.M. 21 febbraio 1990, n. 300; D.M. 21 dicembre 1990, n. 452
Eventuali ulteriori indicazioni	I moduli: Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare e Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali, si consigliano propedeutici alle Unità formative 1, 2, 3
ELENCO DELLE UNITA' FORMATIVE	
1 - Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili 2 - Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili 3 - Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare	
ELENCO DEI MODULI	
1 - Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare	

2 - Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.1	
Denominazione unità formativa	Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili (3199)
Risultato atteso	Perizia o stima completa delle caratteristiche tecniche dell'immobile/area e del corrispondente valore economico
Abilità	1. Applicare i criteri di calcolo per la valutazione degli immobili (perizie o stime) 2. Monitorare l'andamento del mercato immobiliare 3. Organizzare i sopralluoghi necessari alla valutazione dell'immobile 4. Redigere la relazione tecnica contenente l'esito della valutazione dell'immobile 5. Utilizzare il software gestionali per la creazione e l'aggiornamento della banca dati degli immobili 6. Utilizzare sistemi informatici e/o manuali per l'archiviazione delle informazioni relative alle diverse pratiche espletate
Conoscenze	1. Metodologie per la redazione di relazioni tecniche e report illustrativi 2. Il metodo di stima – procedimenti; stima sintetica e analitica 3. Estimo speciale: stima dei fondi rustici – stima, dei fabbricati civili - stima dei fabbricati rustici - stima delle aree edificabili 4. Estimo condominiale - stima del diritto di usufrutto 5. La trascrizione, i registri immobiliari 6. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 7. Il credito fondiario ed edilizio 8. Le concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia 9. La comunione ed il condominio di immobili 10. I finanziamenti e le agevolazioni finanziarie relative agli immobili 11. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 12. Elementi di Informatica E principali software applicativi specifici
Vincoli (eventuali)	
Durata minima singola UF _fasecovid	50
Durata massima singola UF _fasecovid	50

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.2	
Denominazione unità formativa	Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Gestione della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3200)
Risultato atteso	trattativa per la compravendita / locazione di beni immobili efficacemente condotta e conclusa
Abilità	1. Applicare tecniche di gestione efficace della trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili 2. Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 3. Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa 4. Applicare i criteri per la redazione di contratti di compravendita/locazione di beni immobili 5. Comprendere ed interpretare contratti di compravendita/locazione di beni immobili 6. Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita 7. Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)
Conoscenze	1. Normativa sulla privacy e la tutela dei dati personali 2. Catasto dei terreni e catasto dei fabbricati 3. Il credito fondiario ed edilizio 4. Mercato immobiliare urbano ed agrario prezzi ed usi 5. Diritto urbanistico (concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia, condono edilizio) 6. Normativa in materia di attività immobiliari 7. Normativa tributaria e fiscale: aliquote, imposte, sconti e detrazioni, in relazione a contratti di compravendita e locazioni, successioni e donazioni. 8. Registri immobiliari 9. Tecniche di gestione della trattativa di compravendita/locazione immobiliare 10. Usi e consuetudini locali inerenti le attività immobiliari
Vincoli (eventuali)	
Durata minima singola UF _fasecovid	50
Durata massima singola UF _fasecovid	50

DETTAGLIO UNITA' FORMATIVA n.3	
Denominazione unità formativa	Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare
Livello EQF	4
Denominazione unità di competenza	Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare (3201)
Risultato atteso	incontro tra la domanda e l'offerta di beni immobili
Abilità	1. Interpretare le evoluzioni del mercato immobiliare 2. Individuare i segmenti della domanda 3. Sviluppare un piano di marketing e web marketing (promozione e comunicazione)
Conoscenze	1. Elementi di web marketing e posizionamento nei motori di ricerca 2. Caratteristiche ed evoluzioni del mercato immobiliare 3. Commercializzazione diretta e utilizzo di una rete vendita esterna 4. Marketing per le operazioni immobiliari 5. Tecniche di comunicazione a supporto delle diverse fasi di un'operazione immobiliare
Vincoli (eventuali)	
Durata minima singola UF _fasecovid	20
Durata massima singola UF _fasecovid	20

DETTAGLIO MODULO n.1	
Denominazione modulo	Disciplina e legislazione della professione di Agente d'affari in mediazione – agente immobiliare
Conoscenze/contenuti	1. La figura del mediatore 2. Disciplina in mediazione e legislazione contrattuale 3. Il mandato 4. Le organizzazioni di riferimento e rappresentanza 5. Responsabilità civile e penale legata all'esercizio della professione 6. Aspetti etici e deontologici 7. Sicurezza sul lavoro: regole e modalità di comportamento (generali e specifiche) 8. Principi comuni e aspetti applicativi della legislazione vigente in materia di sicurezza.
Vincoli (eventuali)	
Durata minima singolo Modulo _fasecovid	15
Durata massima singolo Modulo _fasecovid	15

DETTAGLIO MODULO n.2	
Denominazione modulo	Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali
Conoscenze/contenuti	1. il diritto di proprietà 2. i diritti reali di godimento • il diritto di superficie • l'enfitèusi • l'usufrutto • l'uso • l'abitazione • le servitù prediali 3. I diritti reali di garanzia • il pegno, • l'ipoteca.
Vincoli (eventuali)	
Durata minima singolo Modulo_fasecovid	15
Durata massima singolo Modulo_fasecovid	15