

ACCADEMIA D'IMPRESA
Azienda Speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento

corso
AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE
SETTORE IMMOBILI / ORTOFRUTTICOLO
2022

Il percorso è costituito dai seguenti moduli, che sono strettamente correlati:

Elenco dei Moduli

	MODULO		DURATA
M1	Il processo di sviluppo della professionalità	*	3 ore
M2	Legislazione sulla disciplina dell'attività di mediatore	*	9 ore
M3	Diritto civile	*	27 ore
M4	La contabilità dell'agente d'affari in mediazione	*	18 ore
M5	Estimo	I	27 ore
M6	Diritto tavolare	I	27 ore
M7	L'attività del mediatore teoria e aspetti pratici	I	15 ore
M8	Gestione della vendita e negoziazione	*	3 ore
M9	Il mercato immobiliare in Trentino	I	15 ore
M10	Produzione prodotti ortofrutticoli	O	15 ore
M11	Raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli	O	15 ore
M12	Contrattualistica specifica mediatori ortofrutticoli	O	6 ore

Parte comune ortofrutticolo immobiliare	*	60 ore
Sezione immobili	I	84 ore
Sezione ortofrutticoli	O	36 ore

CONTENUTI

Modulo M1

Il processo di sviluppo della professionalità - 3 ore *

Obiettivi	Il modulo mette in comune e sviluppa strumenti utilizzabili da tutti i partecipanti al fine di permettere l'acquisizione di una maggiore consapevolezza rispetto al ruolo dei processi comunicativi alla base del ruolo e al riconoscimento della professionalità.
Contenuti	I contenuti si collocano all'inizio del corso e intervengono rispetto ai processi alla base delle attività lavorative e dell'assunzione di ruolo in situazione. Si costituiscono come un "dispositivo" elementare per gestirsi e gestire il ruolo in situazione: <ul style="list-style-type: none">• differenza tra competenze tecniche e competenze non-tecniche;• il ruolo della comunicazione e dell'ascolto nella professione;• la relazione con il cliente: gli elementi da presidiare e i fattori alla base dell'efficacia comunicativa;• attribuzione di valore: la natura ingenua e la natura professionale del giudizio;• i limiti della comunicazione interpersonale;• la scelta degli obiettivi.

Modulo M2

Legislazione sulla disciplina dell'attività di mediatore - 9 ore *

Obiettivi	Acquisire le conoscenze minime in ambito legislativo e contrattuale per la corretta gestione dell'attività di mediatore.
Contenuti	L'istituto della mediazione con particolare riferimento alla normativa generale e a quella speciale della L. 39/89 e del D.M. 452/90. <ul style="list-style-type: none">• Inizio attività e denunce obbligatorie. Ruolo dei periti ed esperti in stime e valutazioni.• Le differenze tra mediazione e mandato.• La provvigione per il mediatore. Forme, entità e casi d'esclusione.• Doveri e responsabilità del mediatore.• L'orientamento giurisprudenziale in materia di provvigione e responsabilità del mediatore.• Il contratto in generale: la fase della trattativa e della preparazione del contratto; la responsabilità precontrattuale; modi di conclusione del contratto.• Usi e consuetudini in generale e in quanto interessanti l'attività del mediatore.

Modulo M3

Diritto civile - 27 ore *

Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Fonti del diritto (diritto in generale, norma giuridica, fonti, tutela dei diritti).• Diritti reali (diritti oggettivi e soggettivi, diritti reali, proprietà, possesso, diritti reali minori, modi di acquisto della proprietà, cenni sulle successioni, cenni sui diritti reali di garanzia, comunione).• Rapporto obbligatorio (diritto d'obbligazione, fonti delle obbligazioni, adempimento).• Contratto (requisiti essenziali - validità e invalidità del contratto).• Cenni sulla rappresentanza.• Regime patrimoniale della famiglia (cenni).
-----------	--

Modulo M4

La contabilità dell'agente d'affari in mediazione - 18 ore *

Contenuti	<ul style="list-style-type: none">• Il sistema tributario italiano.• L'Imposta sul Valore Aggiunto.• Le imposte sui redditi.• Il reddito d'impresa.• L'IRAP.• La contabilità del mediatore.
-----------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Le dichiarazioni IVA e II.DD. • Gli immobili e le imposte dirette ed indirette. • Tassazione immobili. • Le ritenute del sostituto d'imposta.
Modulo M5 Estimo - 27 ore I	
Obiettivi	<p>Il modulo di ESTIMO IMMOBILIARE si propone di fornire ai Corsisti sufficienti capacità d'interpretazione dei quesiti estimativi più frequenti nella pratica professionale dell'operatore immobiliare del settore edilizio urbano e di guidarli nel difficile percorso d'approccio ai procedimenti utili per la soluzione ordinata e logica dei quesiti stessi.</p>
Contenuti	<p>A conclusione del corso i partecipanti avranno acquisito i linguaggi essenziali della dottrina estimativa e i principali meccanismi operativi raccomandati dal Codice Italiano delle Valutazioni Immobiliari. L'apprendimento sarà supportato da programmi informatici sviluppati personalmente dal docente e messi a disposizione dei discenti.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. LE CONNOTAZIONI ESSENZIALI DELLA DOTTRINA ESTIMATIVA. 2. I TRE MOMENTI DEL METODO ESTIMATIVO (CODICE DELLA VALUTAZIONE): <ol style="list-style-type: none"> a. formulazione del quesito, accertamenti di carattere preliminare (creazione del contesto estimativo) scelta del criterio di valutazione (aspetto economico - tipo di valore); b. raccolta, eventuale elaborazione ed utilizzazione dei dati elementari; c. scelta del procedimento: comparazione (<i>market approach</i>), costo di riproduzione vetustato (<i>cost approach</i>), capitalizzazione (<i>income approach: direct capitalization, yield capitalization, discounted cashflow analysis</i>). 3. INDICAZIONI PER LA STESURA DEL RAPPORTO DI VALUTAZIONE. 4. APPROFONDIMENTO - il procedimento della capitalizzazione del reddito (<i>income approach</i>) nelle valutazioni immobiliari in campo di edilizia civile. 5. ANALISI PRELIMINARE E SOLUZIONE DI QUESITI ESTIMATIVI: <ol style="list-style-type: none"> a. valutazione di un asse ereditario e proposta d'attribuzione delle quote ai coeredi; b. valutazione di un appartamento col procedimento comparativo (<i>market approach</i>) e col procedimento a costo di riproduzione vetustato (<i>cost approach</i>); c. valutazione di un appartamento, col procedimento reddituale (<i>direct capitalization</i>); d. stima di un lotto di terreno edificabile attraverso il valore di trasformazione; e. valutazione del diritto di usufrutto (<i>yield capitalization</i>) e della nuda proprietà.
Modulo M6 Diritto tavolare - 27 ore I	
Contenuti	<ul style="list-style-type: none"> • Concetto di pubblicità immobiliare - sistemi di pubblicità immobiliare nel tempo e nello spazio - i sistemi pubblicitari italiani. • Il sistema della trascrizione e il sistema tavolare o del Libro fondiario: linee comparative - cenni intorno al sistema di archiviazione e al sistema tavolare teresiano del Friuli Venezia Giulia. • L'immobile come oggetto del diritto - le particelle della mappa catastale, le porzioni materiali di casa e i subalterni del Catasto di fabbricati. • L'oggetto della pubblicità tavolare, i diritti, gli atti e i fatti che formano oggetto di iscrizione del Libro fondiario. • I modi di acquisto del diritto di proprietà e degli altri diritti reali vigendo il sistema tavolare - modi di acquisto a titolo derivativo per atto tra vivi e per causa di morte e modi di acquisto a titolo originario. • I principi informativi del sistema tavolare: il principio dell'iscrizione il principio della legalità e il procedimento in affari tavolari il principio di pubblica fede e le azioni contenziose di cancellazione.

	<ul style="list-style-type: none"> • L'accesso ai dati tavolari. • Aspetti pratici. Esercitazioni.
Modulo M7 L'attività del mediatore - teoria e pratica - 15 ore I	
Contenuti	<ul style="list-style-type: none"> • Il contratto preliminare; la tutela prevista dalla L. 30/97. • Strumenti operativi per il mediatore con particolare riguardo alla modulistica, alle condizioni generali di contratto e alla disciplina delle clausole vessatorie. • Esercitazioni pratiche di contratti preliminari di vendita e di permuta. • Analisi dei tipi contrattuali che interessano l'attività: la locazione, l'affitto, il comodato, la vendita, la permuta. • L'azienda in generale con cenni sulla cessione e l'affitto. • Cenni sull'arbitrato quale mezzo alternativo per risolvere le controversie contrattuali. • Cenni sulla normativa in materia di "privacy". • Analisi della normativa in materia di antiriciclaggio. • Analisi della normativa sulla sicurezza degli impianti e sulla certificazione energetica degli edifici anche con riferimento ai riflessi prodotti nei contratti di vendita e di locazione.
Modulo M8 Gestione della vendita e negoziazione - 3 ore *	
Obiettivi	Il modulo riguarda la gestione di processi orientati da obiettivi di acquisto e vendita. Nel rispetto dei vincoli di tempo, vengono sviluppati gli elementi che caratterizzano il ruolo e il lavoro dell'Agente d'Affari individuando le strategie possibili.
Contenuti	<p>Contesti relazionali e situazionali: fattori chiave che contribuiscono a determinare le scelte di comportamento e qualificano il lavoro dell'Agente d'Affari e il consenso del cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gli elementi del conflitto e le parti in gioco. • L'intermediazione come posizione ed espressione di una specifica professionalità e di opportunità all'interno della relazione negoziale. • L'alleanza strategica con il cliente: una condizione indispensabile. • Creazione e ampliamento dello spazio negoziale. • Strategie che facilitano il consenso. <p>Vendita come esito di un processo negoziale.</p>
Modulo M9 Il mercato immobiliare in Trentino - 15 ore I	
Obiettivi	Fornire alcune indicazioni rispetto alla peculiarità del mercato immobiliare in provincia di Trento.
Contenuti	<ul style="list-style-type: none"> • Approccio al mercato immobiliare e conseguente metodologia comportamentale nell'iter di compravendita del mediatore immobiliare. • Accertamenti da fare prima dell'acquisto con responsabilità del mediatore. • La valutazione delle offerte nella compravendita. • Le caratteristiche qualitative dell'immobile con particolare attenzione agli attestati di prestazione energetica. • Valutazione della zona, dell'edificio, dell'appartamento, del negozio e del capannone. • Il finanziamento dell'acquisto immobiliare. • L'adeguamento degli impianti alle norme di sicurezza. • Gli interventi contributivi della Provincia. • I lavori di restauro e ristrutturazione. • Le assicurazioni.

	<ul style="list-style-type: none"> • Il fisco sugli immobili, relativo a compravendite residenziali, agrarie, terreni edificabili e commerciali. • I terreni agricoli - Prelazione agricola e relativi comportamenti e responsabilità del mediatore. • La valutazione dei terreni edificabili con i comportamenti derivanti del mediatore. • Dati urbanistici con norme di attuazione. • Urbanistica e gestione territoriale - Nozioni base.
Modulo M10 Produzione prodotti ortofrutticoli - 15 ore O	
Obiettivi	<p>Le finalità del ciclo di lezioni sono quelle di fornire un quadro d'insieme del complesso settore ortofrutticolo. A tal fine si esaminano aspetti di macro e micro economia del comparto, quindi si affrontano temi più tecnici, inerenti le metodologie di produzione dei principali prodotti ortofrutticoli, coltivati in Trentino. Infine il corso prevede alcune nozioni riguardanti gli strumenti per la valorizzazione delle produzioni e la tutela del consumatore. A corollario delle lezioni teoriche è prevista una visita guidata ad una realtà di produzione ortofrutticola della Provincia.</p>
Contenuti	<p>Nel dettaglio gli argomenti principali trattati sono i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • panorama sulla frutticoltura ed orticoltura del Trentino e dell'Alto Adige; • struttura ed organizzazione del settore ortofrutticolo provinciale; • situazione ed evoluzione in atto nel settore, a livello nazionale, europeo ed extraeuropeo; • problematiche attuali di settore; • varietà del melo, nuove ed attuali: descrizione e caratteristiche commerciali; brevetti e royalty; • miglioramento genetico: tecniche e prospettive; • organismi geneticamente modificati: cenni; • sistemazione e bonifica del suolo; • portainnesti principali del melo e loro caratteristiche; • scelte tecniche ed economiche all'impianto del frutteto in funzione del raggiungimento di produzioni di qualità; zonazione frutticola, importanza e prospettive; • conduzione d'alcune pratiche colturali in un'ottica di qualità: potatura delle piante da frutto; concimazione; irrigazione, gestione del suolo; diradamento chimico e manuale; • la difesa del melo mirata alla riduzione dell'impatto ambientale; • insetti principali; • fitopatie principali; • fisiopatie principali; • orticoltura e piccoli frutti: cenni in merito alle tecniche colturali. <p>Strumenti per la valorizzazione delle produzioni di qualità e di tutela del consumatore (marca commerciale; denominazioni d'origine; certificazione volontaria di prodotto; tracciabilità di prodotto; H.A.C.C.P.; protocollo EUREP-GAP; norme ISO 9000; norme ISO 14000; metodo di produzione biologico nel rispetto del Reg. CEE 2092/91; protocolli di autodisciplina in Trentino).</p>
Modulo M11 Raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli - 15 ore O	
Obiettivi e contenuti	<p>RACCOLTA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Epoca di maturazione, effetti sulla qualità e conservabilità dei prodotti vegetali. • La qualità, quali aspetti la definiscono e come si misurano (stato attuale e prospettive). • Controllo della maturazione con mezzi chimici (anticascola, etilene inibitori).

	<ul style="list-style-type: none"> • Determinazione del giusto momento di raccolta e della finestra, pianificazione studio della cinetica e test di maturazione delle principali specie ortofrutticole (mele, pere, susine, pesche, actinidia, agrumi, ecc.). • Trattamenti pre e post raccolta, la legislazione le modalità e le procedure. <p>CONSERVAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> • La conservazione dei prodotti ortofrutticoli, stato attuale e prospettive in Trentino, Italia, Europa, altri paesi. • Metodi di conservazione applicabili a prodotti diversi deperibili e conservabili. • Prerrefrigerazione, refrigerazione normale, atmosfere speciali, modificate e controllate, la catena del freddo: applicazioni pratiche sui diversi prodotti ortofrutticoli. • Le atmosfere controllate e modificate: stato dell'arte e situazione locale. • Le pratiche colturali, il clima i siti produttivi: effetti sulla conservabilità e sulla qualità delle produzioni ortofrutticole. <p>SELEZIONE E CONFEZIONAMENTO - COMMERCIALIZZAZIONE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criteri di selezione e classificazione commerciale dei principali prodotti ortofrutticoli. • Aspetti igienico sanitari, la legislazione vigente in materia (HACCP, tracciabilità, limiti di residuo consentiti, ecc.). • Il mercato del fresco: sul campo, all'ingrosso, al dettaglio, la GDO nella realtà Italiana, Europea, Mondiale. Il ruolo del mediatore, del produttore, delle Organizzazioni dei Produttori. • Packaging, pallettizzazione, identificazione ed etichettatura, n° lotto e come lo si definisce. • Esempi di ordini di carico e di contratti di vendita per prodotti ortofrutticoli (mele). • Criteri visivi di valutazione degli standard commerciali alla spedizione. • Certificazioni di qualità, origine e processo produttivo: i marchi di origine, le marche commerciali, le certificazioni ISO, DOP, IGP, Eurep GAP, IFS, ecc.; vincoli e garanzie per il mercato.
--	--

Modulo M12

Contrattualistica specifica mediatori ortofrutticoli - 6 ore O

Obiettivi	Lo scopo del ciclo di lezioni è quello di inquadrare la figura del Mediatore nello specifico settore dell' ortofrutta.
Contenuti	<p>Requisiti per poter esercitare l'attività.</p> <p>Conoscenza delle problematiche del settore.</p> <p>Conoscenza del prodotto per quanto riguarda l'aspetto qualitativo, fitosanitario e fitopatologico.</p> <p>Tipi di contratti specifici del settore ortofrutta.</p> <p>Sistemi di pagamento.</p> <p>Comportamenti in genere che fanno sì che il Mediatore sia veramente la persona di fiducia sia del Venditore che del Compratore.</p> <p>Codice deontologico.</p>

NOTE:

Parte comune ortofrutticolo immobiliare	*	60 ORE
Sezione immobili	I	84 ORE
Sezione ortofrutticoli	O	36 ORE