ACCADEMIA D'IMPRESA
AZIENDA SPECIALE DELLA C.C.I.A.A. DI TRENTO
Area Formazione Abilitante

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

corso
AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE
SETTORE IMMOBILI - SETTORE ORTOFRUTTICOLO
2024

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	Diritto tributario. La contabilità dell'agente d'affari in mediazione	*	21 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	Il mercato immobiliare in Trentino	I	15 ore
M9	Produzione prodotti ortofrutticoli	O	15 ore
M10	Raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli	O	15 ore
M11	Contrattualistica specifica mediatori ortofrutticoli	O	6 ore

Parte comune immobiliare/ortofrutticolo	*	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: • 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. • 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	• Fonti del diritto (diritto in generale, norma giuridica, fonti, tutela dei diritti). • Capacità giuridica e capacità di agire • 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 **Diritto tributario. La contabilità dell'agente d'affari in mediazione – 21 ore ***	
Obiettivi	Acquisire conoscenze e competenze in campo tributario e contabile, per gestire ed adempiere agli obblighi civilistici e fiscali in merito alla gestione dell'attività di mediatore.
Contenuti	DIRITTO TRIBUTARIO - LA CONTABILITÀ DEL MEDIATORE • Il sistema tributario italiano • Imposte, tasse e contributi • Fasi delle entrate del tributo • Contenzioso tributario • Imposte dirette ed indirette • L'IVA • Le varie forme giuridiche • La fatturazione: analogica ed elettronica • La ritenuta d'acconto e relativi adempimenti • Il regolamento delle fatture: moneta bancarie ed elettronica, altri mezzi di pagamento • La contabilità del mediatore: obblighi e regimi contabili, reddito d'impresa civile e fiscale • Le imposte dirette del mediatore: IRAP- IRPEF – IRES • Le dichiarazioni delle imposte dirette ed indirette L'IMPOSIZIONE FISCALE SUGLI IMMOBILI • I beni immobili: classificazioni, visure e rendita catastale, acquisizione, permuta e cessione • Le imposte dirette ed indirette sui trasferimenti immobiliari: Iva, imposta di registro, ipotecaria e catastale • IL finanziamento sull'acquisto degli immobili: il mutuo ipotecario • La locazione e la cedolare secca • L'imposta di bollo • La tassazione sul possesso degli immobili • L'IMU – L'IMIS
Modulo M5 **Estimo - 27 ore**	
Obiettivi	Nello svolgimento dell'attività di mediazione, mirata a favorire la conclusione di un affare, l'Agente Immobiliare deve mantenere equidistanza tra le parti contraenti, indicando loro il GIUSTO VALORE dell'immobile oggetto della trattativa, spesso e volentieri diverso dal prezzo che il venditore vorrebbe realizzare e dal prezzo che il compratore sarebbe disposto a offrire. Il proposito del modulo di ESTIMO IMMOBILIARE è proprio quello di fornire ai Corsisti sufficienti capacità d'interpretazione delle questioni estimative 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 logica e ordinata delle problematiche della giusta valutazione. 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 numerosi programmi informatici sviluppati personalmente dal docente e messi a disposizione dei discenti. 1. I CARATTERI ESSENZIALI DELLA DOTTRINA ESTIMATIVA.

Contenuti	2. I MOMENTI DEL METODO ESTIMATIVO (CODICE DELLA VALUTAZIONE): 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 e sviluppo del procedimento estimativo codificato: COMPARAZIONE DIRETTA (*market approach*), COSTO DI RIPRODUZIONE VETUSTATO E COEFFICIENTI DI QUALITÀ (*cost approach*), CAPITALIZZAZIONE DEL REDDITO (*income approach: direct capitalization*, *yield capitalization*, *discounted cashflow analysis*). 3. INDICAZIONI PER LA STESURA DEL RAPPORTO DI VALUTAZIONE. 4. ANALISI PRELIMINARE E SOLUZIONE DI ALCUNI QUESITI ESTIMATIVI: a. valutazione di un asse ereditario, con proposta di attribuzione delle quote ai coeredi. b. valutazione di un appartamento col procedimento comparativo (*market comparison approach*), col procedimento a costo di riproduzione vetustato e coefficienti di qualità (*cost approach*) e con il procedimento reddituale (*direct capitalization*); la questione della tolleranza estimale. c. stima di un lotto di terreno edificabile attraverso la ricerca del più probabile valore di trasformazione. d. stima del valore del diritto di usufrutto (*yield capitalization*) e stima del valore della nuda proprietà. e. stime a valore complementare: cenni alle espropriazioni parziali e alle servitù.
Modulo M6 **Diritto tavolare - 27 ore I**	
Contenuti	• La conoscenza e gli istituti preposti alla sua diffusione (… dalla conoscenza del singolo alla conoscenza del pubblico) • L'evoluzione storica dei principali sistemi di pubblicità immobiliare dell'area europea continentale (… con riguardo ai sistemi della trascrizione del libro fondiario) • La strutturazione dei dati a base reale • L'oggetto della pubblicità immobiliare (… con riguardo ai sistemi della trascrizione del libro fondiario) • Le intavolazioni dei diritti reali e delle figure affini per tipologia di iscrizione • Le annotazioni degli atti e dei fatti • Il principio di legalità • Il principio di pubblica fede (… ovvero del contenzioso tavolare) • L'accesso ai dati tavolari
Modulo M7 **L'attività del mediatore - teoria e pratica - 15 ore I**	
Contenuti	• 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 **Il mercato immobiliare in Trentino - 15 ore I**	
Obiettivi	Fornire alcune indicazioni rispetto alla peculiarità del mercato immobiliare in provincia di Trento.
Contenuti	• 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 e relativi incentivi fiscali. • Le assicurazioni. • 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. Approfondimento della Legge 122/2005. • Urbanistica e gestione territoriale – Nozioni base.
Modulo M9 **Produzione prodotti ortofrutticoli - 15 ore O**	
Obiettivi	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.
Contenuti	Nel dettaglio gli argomenti principali trattati sono i seguenti: • 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. 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).
Modulo M10 **Raccolta e conservazione prodotti ortofrutticoli - 15 ore O**	
Contenuti	RACCOLTA • 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). • 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. CONSERVAZIONE • 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. • Prerefrigerazione, 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. SELEZIONE E CONFEZIONAMENTO - COMMERCIALIZZAZIONE • 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 M11 **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. Requisiti per poter esercitare l'attività.

Contenuti	Conoscenza delle problematiche del settore. Conoscenza del prodotto per quanto riguarda l'aspetto qualitativo, fitosanitario e fitopatologico. Tipi di contratti specifici del settore ortofrutta. Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 198. Forma e durata dei contratti. Termini di pagamento. Pratiche commerciali ammesse e pratiche sleali sempre vietate. Codice deontologico.

NOTE:

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