

## **PROGRAMMA**

Il progetto, la cui direzione è affidata al Prof. Avv. Emanuele Boscolo, si sviluppa in 10 moduli formativi, articolati in 3 aree specifiche:

- Mercato immobiliare
- Elementi di Fiscalità
- Comunicazione e Marketing

### ***La valorizzazione energetica degli immobili***

**14 dicembre 2009 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Dott. Gianluca Ruggieri

*Docente di Fisica tecnica ambientale, Biotecnologie ingegneristiche e Macchine per l'Ambiente e l'Energia presso la Facoltà di Scienze MM.FF.NN. di Varese.*

1. Concetti base;
2. La certificazione energetica degli edifici;
3. La valorizzazione energetica come strategia di mercato;
4. Il ruolo del mediatore immobiliare.

### ***Aspetti legislativi dell'urbanistica***

**11 – 18 – 25 gennaio 2010 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Prof. Avv. Emanuele Boscolo

*Docente esperto di Diritto Amministrativo e Urbanistica presso la Facoltà di Giurisprudenza.*

1. L'evoluzione normativa nazionale e regionale nel settore urbanistico ed i riflessi sui trasferimenti immobiliari;
2. La pianificazione comunale: la l.r. 11 marzo 2005, n. 12 sul governo del territorio;
3. Il PGT nelle sue componenti: il documento di piano, il piano dei servizi ed il piano delle regole;
4. La perequazione urbanistica, la compensazione e l'incentivazione: diritti e crediti volumetrici e loro circolazione;
5. I piani attuativi ed i programmi integrati di intervento: la negoziazione urbanistica, le convenzioni, le prestazionalità, l'esecuzione di opere di urbanizzazione a scomputo;
6. L'edilizia: procedure, permessi e denunce di inizio attività, la vigilanza e le responsabilità;
7. I presupposti amministrativi della compravendita immobiliare: condoni edilizi, parcheggi, vincoli urbanistici, dichiarazioni pubblicitarie obbligatorie

### ***Marketing per il settore immobiliare***

**1 febbraio 2010 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Prof.ssa Roberta Pezzetti

*Docente di Economia e Gestione delle Imprese, Marketing e Marketing Internazionale presso la Facoltà di Economia.*

1. L'analisi delle fonti di vantaggio competitivo nel settore immobiliare: l'elaborazione della SWOT analysis (punti di forza, punti di debolezza, opportunità, minacce);
  2. Le strategie di crescita nel settore immobiliare:
    - a) La strategia del leader nel mercato immobiliare;
    - b) La strategia dello sfidante nel mercato immobiliare;
    - c) La strategia del follower nel mercato immobiliare;
    - d) Le strategie di nicchia di mercato dello specialista nel mercato immobiliare;
  3. La segmentazione del mercato immobiliare, la definizione dei mercati target e la gestione strategica del profiling della clientela del settore;
  4. Le scelte di posizionamento competitivo nel mercato;
  5. La gestione delle leve del marketing mix nel settore immobiliare;
  6. Dall'orientamento alla vendita (customer attraction) all'orientamento al cliente (custode retention) nel settore immobiliare;
  7. Dal marketing mix al marketing relazionale:
    - a) Le caratteristiche del marketing relazionale e le potenzialità di applicazione nel settore immobiliare;
    - b) Le leve strategiche per lo sviluppo di relazioni fiduciarie con i clienti;
    - c) Dalla massimizzazione della vendita nel breve termine alla massimizzazione della relazione nel lungo termine;
  8. L'evoluzione del ruolo del mediatore immobiliare: da mediatore/venditore a gestore di relazioni:
    - a) Ruolo e competenze distintive del client manager nel settore immobiliare;
- Analisi e discussioni di case studies.

### ***Disciplina tributaria degli acquisti immobiliari***

**8 febbraio 2010 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Dott.ssa Stefania Gianoncelli

*Ricercatrice in Diritto Tributario presso la Facoltà di Economia.*

1. Introduzione
2. Disciplina tributaria degli acquisti immobiliari;
  - a) imposte indirette (imposte di registro e ipocatastali e imposta sul valore aggiunto);
  - b) imposte dirette (regime delle plusvalenze immobiliari e imposte di successione e donazione);
  - c) disciplina del contratto preliminare;
  - d) controlli previsti sull'intervento e sull'operato del mediatore.

### ***Disciplina tributaria della locazione e del possesso di immobili***

**15 febbraio 2010 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Dott.ssa Stefania Gianoncelli

*Ricercatrice in Diritto Tributario presso la Facoltà di Economia.*

1. Registrazione del contratto e obblighi ad essa connessi;
2. Trattamento fiscale dei canoni in capo al conduttore;
3. Regimi agevolativi;
4. Trattamento fiscale dell'abitazione principale;
5. Trattamento fiscale delle residenze secondarie e degli immobili concessi in locazione;
6. Trattamento fiscale degli immobili cd. strumentali dell'impresa e del professionista.

### ***Disciplina antiriciclaggio***

**22 febbraio 2010 - 9,30/12,30**

**Relatore:** Dott.ssa Stefania Gianoncelli

*Ricercatrice in Diritto Tributario presso la Facoltà di Economia*

1. Misure di contrasto al fenomeno del riciclaggio, in ambito nazionale ed europeo;
2. Obblighi imposti al mediatore;
3. Cautele da adottare.

### ***Estimo immobiliare***

***1 – 8 marzo 2010 - 9,30/12,30***

***Referente: Dott. Paolo Giovanni Lepore***

*Coordinatore della Facoltà di Giurisprudenza per la sede di Varese*

1. Nozioni generali
2. Estimo catastale

### ***Il credito per la casa***

***15 – 22 marzo 2010 - 9,30/12,30***

***Referente: Prof.ssa Rossella Locatelli***

*Docente di Economia degli Intermediari Finanziari ed Economia Bancaria presso la Facoltà di Economia di Varese*

1. Il mercato dei mutui immobiliari: evoluzione recente (cenni);
2. Le forme tecniche di finanziamento degli investimenti immobiliari:
  - mutui a tasso fisso;
  - mutui a tasso variabile;
  - mutui tipo endowment;
  - l'abbinamento di garanzie assicurative;
  - l'innovazione nelle forme tecniche;
3. Il costo del mutuo: tassi, costi accessori, percentuale di copertura;
4. Il tema della portabilità e le recenti iniziative normative;
5. La valutazione del merito di credito e della adeguatezza della forma tecnica.

### ***Le migliori tecniche della comunicazione***

***29 marzo 2010 – 12 aprile 2010 - 9,30/12,30***

***Relatore: Dott. Franz Foti***

*Docente a contratto di Comunicazione pubblica e istituzionale presso il Corso di Laurea in Scienze della Comunicazione di Varese*

1. Che cos'è la comunicazione;
2. L'avvio della comunicazione: l'attenzione, l'ascolto, la valutazione e il feedback;
3. Il feedback efficace;
4. I tre livelli dell'ascolto;
5. Il modello comportamentale del cliente: "Le 4 O";
6. La comunicazione efficace;
7. Come catturare il consenso;

8. Gli errori da evitare;
9. Le macrocompetenze trasversali della comunicazione;
10. Lo studio dei casi;
11. Esprimersi al meglio;
12. La misurazione dei risultati;
13. La customer satisfaction.

### ***Aspetti legislativi della compravendita***

***19 aprile 2010 – 3 e 10 maggio 2010 - 9,30/12,30***

***Referente: Dott. Paolo Giovanni Lepore***

*Coordinatore della Facoltà di Giurisprudenza per la sede di Varese*

1. Il contratto di mediazione: presupposti e caratteri: approfondimento giurisprudenziale;
2. Il contratto preliminare e le attività preparatorie: requisiti pubblicistici e civilistici;
3. La circolazione di terreni e fabbricati: profili civilistici, catastali, tributari;
4. Il certificato di destinazione urbanistica;
5. Le clausole imposte per legge;
6. La giurisprudenza recente sulla struttura dei contratti di trasferimento immobiliare: caparra, recesso, inadempimento e risarcimento, penali, condizioni sospensive e risolutive;
7. Il contratto di locazione: aggiornamenti normativi e giurisprudenziali;
8. Il condominio ed il fascicolo del fabbricato.

### ***Segreteria Organizzativa***

**PROMOVARESE**

Azienda speciale della Camera di Commercio

***Piazza Monte Grappa, 5- Varese***

***Tel. 0332 295311***

***Fax 0332 232283***

***regolazione.mercato@va.camcom.it***



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO  
AGRICOLTURA DI VARESE



## ***CORSO DI AGGIORNAMENTO PER AGENTI D'AFFARI IN MEDIAZIONE IMMOBILIARE***

***Sede: Villa Toeplitz – Via G. B. Vico, 46  
Varese***

***Periodo di svolgimento  
14 dicembre 2009 – 10 maggio 2010***