

REPERTORIO DEI TITOLI E DELLE QUALIFICAZIONI DELLA REGIONE CAMPANIA

QUALIFICAZIONE PROFESSIONALE	
Denominazione qualificazione	Agente affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso
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 della qualificazione	L'agente di affari in mediazione – sezione immobiliare e agenti muniti di mandato a titolo oneroso - è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza (art. 1754 Codice Civile), relativamente ai seguenti rami: - agente immobiliare: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili ed aziende; - agente con mandato a titolo oneroso: che svolge attività per la conclusione di affari relativi ad immobili o aziende.
Referenziazione ATECO 2007	L.68.31.00 - Attività di mediazione immobiliare
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Regolamentata	SI
ELENCO DELLE UNITA' DI COMPETENZA	
1. Gestire le informazioni sui beni in vendita (3912) 2. Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori (3913) 3. Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili (3914)	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.1

Denominazione unità di competenza	Gestire le informazioni sui beni in vendita
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Gestire le informazioni sui beni in vendita
Descrizione breve	
Abilità	<ul style="list-style-type: none"> 1. Applicare criteri di scelta di beni/servizi 2. Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi 3. Applicare tecniche di benchmarking 4. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato 5. Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere 6. Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina
Conoscenze	<ul style="list-style-type: none"> 1. Elementi di diritto commerciale 2. Gamma di prodotti/servizi in vendita 3. Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore 4. Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato 5. Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali 6. Nozioni di diritto tributario 7. Tecniche di definizione prezzi – pricing 8. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi
Referenziazione ISTAT CP2011	<ul style="list-style-type: none"> 3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.2

Denominazione unità di competenza	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori
Descrizione breve	
Abilità	<ul style="list-style-type: none"> 1. Applicare tecniche di valutazione delle offerte 2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari 3. Utilizzare la modulistica contrattuale 4. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione 5. Applicare modalità di pianificazione dei contatti commerciali 6. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente 7. Applicare tecniche di segmentazione della clientela 8. Applicare tecniche di comunicazione efficace 9. Applicare tecniche di negoziazione 10. Applicare tecniche di ascolto attivo 11. Applicare tecniche di interazione col cliente
Conoscenze	<ul style="list-style-type: none"> 1. Elementi di marketing 2. Principi di customer care 3. Tecniche di comunicazione 4. Tecniche di negoziazione 5. Tecniche di pianificazione di attività 6. Tecniche promozionali 7. Concetti e tecniche di ascolto attivo 8. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione 9. Canali di comunicazione e promozione 10. Normativa privacy e antiriciclaggio
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.2.0 - Agenti di commercio 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Risultati attesi	
Attività	

DETTAGLIO UNITA' DI COMPETENZA n.3

Denominazione unità di competenza	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Livello EQF	4
Descrizione della performance da osservare	Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili
Descrizione breve	
Abilità	<ul style="list-style-type: none"> 1. Comprensione ed interpretazione della documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.) 2. Applicazione delle procedure previste per la riscossione della commissione pattuita 3. Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare 4. Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili 5. Applicazione di procedure di compravendita
Conoscenze	<ul style="list-style-type: none"> 1. Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto 2. Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia 3. Elementi di normativa condominiale 4. Elementi di urbanistica 5. Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende 6. Convenzioni con istituti di credito (vietate dalla L. 141/2010) 7. Nozioni su Credito fondiario e edilizio 8. Documentazione per la compravendita
Referenziazione ISTAT CP2011	3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari
Risultati attesi	
Attività	