# 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<br>ADA.12.02.03 - Perizie tecniche su immobili per compravendita/affitto<br>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** | 1. Applicare criteri di scelta di beni/servizi<br>2. Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi<br>3. Applicare tecniche di benchmarking<br>4. Applicare tecniche di analisi di dati di mercato<br>5. Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere<br>6. Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina |
| **Conoscenze** | 1. Elementi di diritto commerciale<br>2. Gamma di prodotti/servizi in vendita<br>3. Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore<br>4. Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni, ai contratti, alla mediazione ed al mandato<br>5. Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali<br>6. Nozioni di diritto tributario<br>7. Tecniche di definizione prezzi – pricing<br>8. Tecniche di lettura dell'andamento della domanda di beni e servizi |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.4.2.0 - Agenti di commercio<br>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** | 1. Applicare tecniche di valutazione delle offerte<br>2. Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari<br>3. Utilizzare la modulistica contrattuale<br>4. Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione<br>5. Applicare modalità di pianificazione dei contatti commerciali<br>6. Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente<br>7. Applicare tecniche di segmentazione della clientela<br>8. Applicare tecniche di comunicazione efficace<br>9. Applicare tecniche di negoziazione<br>10. Applicare tecniche di ascolto attivo<br>11. Applicare tecniche di interazione col cliente |
| **Conoscenze** | 1. Elementi di marketing<br>2. Principi di customer care<br>3. Tecniche di comunicazione<br>4. Tecniche di negoziazione<br>5. Tecniche di pianificazione di attività<br>6. Tecniche promozionali<br>7. Concetti e tecniche di ascolto attivo<br>8. Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione<br>9. Canali di comunicazione e promozione<br>10. Normativa privacy e antiriciclaggio |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.4.2.0 - Agenti di commercio<br>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** | 1. Comprensione ed interpretazione della documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)<br>2. Applicazione delle procedure previste per la riscossione della commissione pattuita<br>3. Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare<br>4. Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili<br>5. Applicazione di procedure di compravendita |
| **Conoscenze** | 1. Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto<br>2. Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia<br>3. Elementi di normativa condominiale<br>4. Elementi di urbanistica<br>5. Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l’acquisto di immobili e aziende<br>6. Convenzioni con istituti di credito (vietate dalla L. 141/2010)<br>7. Nozioni su Credito fondiario e edilizio<br>8. Documentazione per la compravendita |
| **Referenziazione ISTAT CP2011** | 3.3.4.5.0 - Agenti e periti immobiliari |
| **Risultati attesi** | |
| **Attività** | |