



**Oggetto: MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN PROPERTY MANAGEMENT (ACQUISIZIONE E GESTIONE IMMOBILIARE A REDDITO)**

Salerno Formazione, società operante nel settore della didattica, della formazione professionale certificata secondo le normative UNI ISO 21001:2019 + UNI EN ISO 9001:2015 settore EA 37 per la progettazione ed erogazione di servizi formativi in ambito professionale e Polo di Studio Universitario di Salerno dell'Università eCampus, organizza il **MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE IN "PROPERTY MANAGEMENT"** con la finalità di formare la figura di un professionista in grado di impostare una strategia di gestione degli immobili propri o altrui, mediante una serie di forme contrattuali e di strumenti di marketing. Durante le lezioni si affronteranno gli aspetti non solo giuridici ma anche tecnico-organizzativi di questa nuova figura professionale.

Il **Master** ha come obiettivo la formazione e la qualificazione certificata di liberi professionisti che vogliono intraprendere un nuovo lavoro, organizzabile in forma completamente autonoma. Il **Property Manager (PM)**, infatti, è una nuova figura, di derivazione anglosassone, in possesso di competenze trasversali, in grado di poter fornire una consulenza appropriata e dedicata sulle tipologie di affitto ai proprietari di immobili che intendano mettere a reddito questi ultimi e non hanno il tempo a disposizione per dedicarvisi, o che optino per l'investimento di capitali in immobili da gestire con svariate modalità di locazione. Il Master è rivolto a chi stia pensando di avviare un business nel settore degli affitti brevi, ma è spaventato dagli scenari post Covid-19, a chi ha già avviato un business nel settore degli affitti brevi o lo ha intrapreso in passato, a proprietari di immobili che non vogliono impegnarsi in affitti a lungo termine e stanno valutando nuove opportunità, ad investitori immobiliari ed agenti immobiliari che vogliono differenziare il proprio business e a tutti coloro che vogliono intraprendere un nuovo lavoro autonomo entusiasmante e in grado di dare ottime soddisfazioni anche dal lato economico.

Al termine del **Master, l'esperto in Property Management (PM)** sarà in grado di: operare nel settore della consulenza immobiliare, senza essere necessariamente un agente di intermediazione; conoscere le normative statali e locali vigenti al fine di fornire una consulenza di natura sia giuridica che fiscale per la gestione redditizia degli immobili; saper stilare un piano di redditività degli immobili; conoscere le tecniche di comunicazione, commercializzazione e marketing dell'affitto; conoscere l'utilizzo e la gestione dei portali di intermediazione per l'affitto breve, seguendone le relative fasi di check-in e check-out; gestire i contratti di locazione ed i relativi canoni di affitto, cura e manutenzione periodica degli immobili affidatigli in gestione; essere competente a 360° sulle relazioni col pubblico e su come fare ospitalità professionale;

**DATA INIZIO LEZIONI: 29 APRILE 2022**

**DURATA E FREQUENZA:** Il master avrà la durata complessiva di 80 ore (50 in aula + 30 online). Il master si svolgerà presso la sede della Salerno Formazione con frequenza settimanale per circa n. 3 ore lezione.

**E' POSSIBILE SEGUIRE LE LEZIONI, OLTRE CHE IN AULA, ANCHE IN MODALITA' E.LEARNING – ON.LINE**

E' prevista solo una quota d'iscrizione di €. 350,00 per il rilascio del **DIPLOMA DI MASTER DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE DI PRIMO LIVELLO IN PROPERTY MANAGEMENT.**

**DESTINATARI:** Il master è a numero chiuso ed è rivolto a n. 16 persone in possesso di diploma e/o laurea triennale e/o specialistica.



## **CHIUSURA ISCRIZIONI: RAGGIUNGIMENTO DI MASSIMO 16 ISCRITTI**

### **PROGRAMMA DI STUDIO:**

#### **MODULO 1 – INTRODUZIONE ALLA FIGURA DEL PROPERTY MANAGER**

- Chi è e che cosa fa il Property Manager
- Come iniziare ad operare sul mercato e diventare professionista dell'ospitalità
- I requisiti minimi per essere Property Manager
- Differenze tra il Property manager e l'Agente immobiliare

#### **MODULO 2 – MODELLI DI BUSINESS DEL PROPERTY MANAGEMENT**

- Modello Rent to Rent
- Modello di Gestione per conto del proprietario: il mandato di gestione

#### **MODULO 3 – COME APPROCCIARE AL BUSINESS DEGLI AFFITTI BREVI**

- Panoramica generale sul settore degli affitti brevi
- Principali modelli di contratti di locazione a breve termine e relativa disciplina giuridica
- La disciplina giuridica degli affitti brevi in Italia e nelle singole Regioni ed enti locali
- Come iniziare a lavorare come P.M., considerazioni sul regime fiscale: partita Iva si o no?
- Dichiarare l'apertura della struttura al fisco ed agli enti locali. Le normative regionali e locali, il portale alloggiati
- Le nuove sfide dell'ospitalità professionale dopo l'avvento della pandemia da Covid-19
- Long-term rental, conviene ancora oggi?

#### **MODULO 4 – GUIDA AL PORTALE AIRBNB.COM**

- Panoramica generale del portale: tutorial
- Diventare un Host
- Pubblicare un annuncio
- Come presentare al meglio lo spazio online
- Gestire la logistica e la cura degli spazi
- Pulizia e sanificazione degli ambienti
- Le fasi di Check-in e check-out
- Pagamenti e commissioni applicate dal portale
- Consigli e suggerimenti per migliorare l'hosting
- La disciplina giuridica degli affitti brevi tramite OTA
- Airbnb senza P.Iva: i limiti legati all'uso non imprenditoriale della piattaforma
- Overbooking, come starne alla larga

#### **MODULO 5 – GUIDA AL PORTALE BOOKING.COM E AD ALTRE PRINCIPALI OTA**

- Panoramica generale del portale
- Diventare un host su Booking.com
- Pubblicare un annuncio
- Come presentare al meglio lo spazio online su Booking.com
- Gestire la logistica e la cura degli spazi
- Pulizia e sanificazione degli ambienti
- Le fasi di Check-in e check-out
- Come funzionano i pagamenti e le commissioni applicate dal portale Booking
- Consigli e suggerimenti per avere più prenotazioni
- La disciplina giuridica degli affitti brevi tramite OTA



- Come impostare le restrizioni agli annunci pubblicati su Booking.com
- Overbooking/overlisting, come evitarlo
- Focus su altre piattaforme di online travel agency

#### **MODULO 6 – TECNICHE DI DISINTERMEDIAZIONE DALLE OTA**

- Panoramica generale sul concetto di disintermediazione
- Albergatore o Property Manager? Alcune differenze
- Creare identità di brand per attrarre clientela al di fuori dalle piattaforme online
- I servizi che si possono offrire nell'alloggio: differenze tra ospitalità da Host e B&B

#### **MODULO 7 – COME FORNIRE CONSULENZA AL PROPRIETARIO: LE TECNICHE DI PERSUASIONE PER L'ACQUISIZIONE DEGLI IMMOBILI**

- Introduzione alla consulenza personalizzata al proprietario di immobili
- Come presentarsi al pubblico e creare il proprio brand
- Acquisizione dei proprietari: acquisizione attiva e passiva
- Dai metodi di acquisizione porta a porta ai nuovi strumenti digitali: l'acquisizione verticale ed orizzontale
- Negoziazione con il proprietario per la gestione dell'immobile
- Gestione del c.d. listing e coinvolgimento del proprietario per la locazione

#### **MODULO 8 – MODELLI DI CONTRATTI DI LOCAZIONE**

- Disciplina giuridica e fiscale della locazione
- Nozioni giuridiche di base
- Short-term e Mid-term rental
- Modelli di contratti utilizzabili per stringere accordi con i proprietari di immobili

#### **MODULO 9 – MARKETING, COMUNICAZIONE E MANUTENZIONE DEGLI IMMOBILI**

- Individuare gli immobili più profittevoli per il P.M. alle migliori condizioni
- Tecniche per lanciare gli immobili sul mercato e le politiche tariffarie
- Gestione quotidiana degli immobili
- Manutenzione ordinaria e straordinaria, le spese
- Come migliorare gli spazi
- Come attrarre clientela con le tecniche di Home Staging
- Combinare short e mid term rental per aumentare i guadagni

#### **MODULO 10 – SOCIETA' DI GESTIONE IMMOBILIARE: COS'E' E COME GESTIRLA**

- Società di scopo di acquisto di patrimoni immobiliari
- Società di scopo di gestione di patrimoni immobiliari
- Differenze con le agenzie immobiliari
- I motivi che possono spingere ad optare per l'istituzione di una società di gestione immobiliare
- I vantaggi connessi alla tutela del patrimonio
- Attività di compravendita sistematica: quando è obbligatorio passare alla forma societaria
- I parametri per valutare la forma societaria da adottare per la gestione immobiliare
- Valutazione dei costi per il conferimento di immobili in società immobiliare
- L'imposta di registro sui fabbricati strumentali, gli immobili ad uso abitativo e i terreni
- Valutazioni fiscali sul reddito derivante da affitti: le agevolazioni fiscali e la cedolare secca
- La tassazione delle plusvalenze sulle cessioni di immobili a scopo speculativo
- La scelta del regime fiscale più adatto al singolo e alle imprese di gestione immobiliare



- Considerazioni finali sul property management

**Per ulteriori informazioni e/o per le iscrizioni, è possibile contattare dal lunedì al sabato dalle ore 9:00 alle 13:00 e dalle 16:00 alle 20:00 la segreteria studenti della Salerno formazione ai seguenti recapiti telefonici 089.2960483 e/o 338.3304185.**

**SITO WEB: [www.salernoformazione.com](http://www.salernoformazione.com)**