

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.

DURATA E FREQUENZA: Il master avrà la durata complessiva di 50 ore . 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 sì 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 089.2097119 e/o 338.3304185.

SITO WEB: www.salernoformazione.com