

CORSO PRATICO DI ESTIMO E VALUTAZIONE IMMOBILIARE

PERCORSO FORMATIVO RIVOLTO AD AGENTI
IMMOBILIARI, VALUTATORI E PROFESSIONISTI
TECNICI CHE INTENDONO ADOTTARE UN METODO
STRUTTURATO DI DETERMINAZIONE DEL VALORE,
APPLICABILE IMMEDIATAMENTE NELL'ATTIVITÀ
OPERATIVA.



LEZIONE 1 – IL METODO DELLA VALUTAZIONE PROFESSIONALE

La prima lezione introduce il concetto di valutazione immobiliare come processo strutturato e non come semplice stima intuitiva.

Verrà analizzato cosa significa oggi determinare un valore in un mercato trasparente e competitivo, dove clienti e banche richiedono motivazioni chiare e criteri oggettivi.

Saranno affrontati:

- le differenze tra prezzo richiesto, prezzo di mercato e valore tecnico;
- il modo in cui periti e istituti di credito impostano le loro valutazioni;
- gli elementi che rendono una stima realmente difendibile.

L'obiettivo è fornire una base metodologica che consenta all'agente immobiliare o al valutatore di presentare il prezzo con maggiore sicurezza e autorevolezza.

LEZIONE 2 – COME LEGGERE DAVVERO IL MERCATO

Questa lezione è dedicata alla comprensione delle dinamiche del mercato immobiliare e all'interpretazione corretta dei dati.

Saranno approfonditi:

- i meccanismi di domanda e offerta;
- la differenza tra prezzi pubblicati e prezzi effettivi di chiusura;
- l'utilizzo di indicatori semplici ma efficaci per supportare una valutazione.

L'obiettivo è permettere al professionista di argomentare il valore con dati concreti, riducendo il rischio di sovrastime o sottostime.

LEZIONE 3 – IL METODO COMPARATIVO NELLA PRATICA OPERATIVA

La lezione introduce il metodo comparativo in modo strutturato, superando l'approccio basato esclusivamente sull'esperienza personale.

Saranno affrontati:

- **la selezione corretta dei comparabili;**
- **la determinazione della superficie commerciale;**
- **l'impostazione metodologica di una valutazione coerente.**

L'obiettivo è trasformare la valutazione da semplice proposta di prezzo a processo documentato e spiegabile al cliente.

LEZIONE 4 – COME COSTRUIRE UNA VALUTAZIONE DIFENDIBILE

La lezione approfondisce l'analisi dei risultati e le tecniche di aggiustamento del prezzo.

Attraverso esempi pratici verrà mostrato come:

- **valutare la coerenza della stima;**
- **gestire le divergenze tra immobili comparabili;**
- **spiegare eventuali scostamenti al venditore.**
- **L'obiettivo è rafforzare la capacità di sostenere il prezzo anche in presenza di obiezioni.**

LEZIONE 5 – CASI REALI E SIMULAZIONI OPERATIVE

Questa lezione è interamente dedicata ad applicazioni pratiche e casi studio.

Saranno analizzate situazioni tipiche dell'attività professionale, come:

- **immobili con caratteristiche particolari;**
- **mercati con forte variabilità;**
- **venditori con aspettative non allineate al mercato.**

L'obiettivo è consolidare il metodo attraverso esercitazioni che riproducono situazioni concrete.

LEZIONE 6 – IMMOBILI A REDDITO E LOGICA DELL'INVESTITORE

La lezione introduce la valutazione degli immobili locati e la logica economica che guida investitori e finanziatori.

Saranno approfonditi:

- **la determinazione del reddito immobiliare;**
- **il concetto di rendimento;**
- **il collegamento tra canone e valore.**

L'obiettivo è comprendere come vengono valutati gli immobili produttivi di reddito e come anticipare eventuali osservazioni di istituti di credito o investitori.

LEZIONE 7 – OPERAZIONI PIÙ COMPLESSE E ANALISI DEI FLUSSI

La lezione affronta situazioni in cui la valutazione richiede una visione più articolata, come:

- **immobili con redditi temporanei;**
- **operazioni di riqualificazione;**
- **valutazioni che prevedono scenari evolutivi.**

L'obiettivo è fornire strumenti per affrontare valutazioni meno standardizzate con maggiore consapevolezza tecnica.

LEZIONE 8 – AREE EDIFICABILI E IMMOBILI IN TRASFORMAZIONE

L'ultima lezione tecnica è dedicata ai casi in cui il valore dipende da ipotesi di sviluppo o trasformazione.

Saranno analizzati:

- **terreni edificabili;**
- **immobili da ristrutturare;**
- **scenari di valorizzazione.**

L'obiettivo è comprendere le logiche che stanno alla base delle operazioni immobiliari più evolute, ampliando le competenze professionali.

SESSIONE FINALE – VERIFICA DELLE COMPETENZE

Durata complessiva del corso: 20 ore