

05

AGENTI IMMOBILIARI

GUIDA PRATICA AL METODO

05 — Agenti immobiliari · Percorso formativo

Un primo accesso al metodo Design Algorithm Academy

Questa guida offre una prima introduzione al percorso **05 — Agenti immobiliari** della Design Algorithm Academy e ai principi metodologici che ne costituiscono la base.

Il documento non sostituisce il percorso formativo completo, ma permette di comprenderne la struttura e alcuni dei principali temi affrontati: progettazione, business, contratti, costruzione, budget, qualità, comunicazione e identità professionale.

Il percorso 05 — Agenti immobiliari è composto da 4 moduli e 18 lezioni. Nelle pagine seguenti sono riportati la mappa del percorso e il contenuto di ciascuna lezione.

Le cinque categorie

I corsi e le consultazioni online dell'Academy sono suddivisi in cinque categorie, ciascuna con obiettivi e destinatari propri.

01 Studenti

02 Professionisti

03 Per tutti

04 Investitori immobiliari

05 **Agenti immobiliari** [QUESTO PERCORSO](#)

Mappa del percorso

4 moduli, 18 lezioni: dalla comunicazione fra gli attori del processo fino agli strumenti del metodo e all'identità professionale.

0 Introduzione

2 lezioni · 0.1 · 0.2

1 Algoritmo progettuale

5 lezioni · 1.1 · 1.2 · 1.3 · 1.4 · 1.5

2 Contratti e gestione del processo

5 lezioni · 2.1 · 2.2 · 2.3 · 2.4 · 2.5

3 Real Estate Agent

6 lezioni · 3.1 · 3.2 · 3.3 · 3.4 · 3.5 · 3.6

MODULO



Introduzione

2 LEZIONI

0.1

INTRODUZIONE A TUTTI I CORSI

In questo primo video del modulo n° 0 introdurremmo l'accademia "Design Algorithm Academy" indicando lo scopo e la strutturazione dei corsi e delle consultazioni online suddivisi in cinque categorie: 1) studenti; 2) professionali; 3) per tutti; 4) investitori immobiliari e 5) agenti immobiliari.

0.2

PROCESSO DI COMUNICAZIONE

In questo secondo video del modulo n° 0 introdurremmo il processo di comunicazione che avviene fra i principali attori del "business process" che inizia dalla fase del "concept" e si conclude con la completa realizzazione con formula "chiavi in mano". La comunicazione è uno dei punti focali del corretto svolgimento di qualsiasi processo e, per tale motivo, richiede la massima attenzione.

MODULO

01

Algoritmo progettuale

5 LEZIONI

1.1

ALGORITMO PROGETTUALE

In questa prima lezione del modulo n° 1 introdurremmo la definizione del nostro algoritmo progettuale ricordando le sue origini italiane (1994) e il motivo della sua nascita (legge 109/94). Confronteremmo la logica del processo d'acquisto di una autovettura con la illogicità del processo di realizzazione di un progetto di design evidenziando il punto focale da cui derivano tutti i problemi.

1.2

DESIGN COME BUSINESS

In questa seconda lezione del modulo n° 1 introdurremmo l'importanza del brand come riferimento di un percorso d'identità che definisce sia il costo del prodotto sia il valore che diamo (o percepiamo) di un determinato brand. Saranno introdotti alcuni prezzi riferiti alle realizzazioni "chiavi in mano" e al costo della progettazione nella Federazione Russa (in particolare a Mosca).

1.3

DAL “CONCEPT” FINO AL “CHIAVI IN MANO”

In questa terza lezione del modulo n° 1 si percorrerà, a grandi linee, l’iter che bisogna percorrere dal momento della individuazione della proprietà immobiliare da ristrutturare e i successivi passi da seguire a partire dal “concept” fino a completare tutto il percorso con la formula “chiavi in mano”, senza dimenticare, ad esempio, l’importanza della programmazione corretta delle pulizie in cantiere.

1.4

LE LINEE GUIDA GENERALI

In questa quarta lezione del modulo n° 1 si evidenzierà l’importanza dell’offerta commerciale da parte del designer d’interni / architetto come “guida” specifica per il potenziale cliente / investitore immobiliare che necessita una chiara visione sia di tutti gli step necessari da seguire, sia tutti i costi ipotizzati (nessuno escluso) al fine di avere una chiara visione globale dei tempi necessari e del relativo investimento da effettuare.

1.5 ASPETTI LEGALI E REGOLE

In questa quinta lezione del modulo n° 1 si evidenzierà l'importanza della documentazione contrattuale, dei messaggi scritti e dei relativi atti che sarà indispensabile firmare, conservando gli originali in luogo sicuro. La quantità di contratti che verranno stipulati durante il periodo che va dalla fase del "concept" fino alla conclusione con formula "chiavi in mano" saranno innumerevoli.

MODULO

02

Contratti e gestione del processo

5 LEZIONI

2.1 **CONTRATTO PER LA PROGETTAZIONE**

In questa prima lezione del modulo n° 2 si evidenzierà che l'algoritmo progettuale proposto richiede la suddivisione dei contratti di progettazione in tre parti che sono la fase del "concept", la fase di "definizione del budget" e la fase dell'elaborazione dei "disegni tecnici / documentazione di lavoro" con breve spiegazione di ciò che verrà prodotto per ogni contratto progettuale.

2.2 **IL MANUALE D'ISTRUZIONI PER LE COSTRUZIONI**

In questa seconda lezione del modulo n° 2 si evidenzierà come il progetto sia il "manuale d'istruzioni" fondamentale per tutte le fasi di costruzione e cosa questo progetto deve avere per poter compiere la sua funzione, ricordando che anche il progetto è uno strumento di "comunicazione" e deve avere un linguaggio specifico grafico / tecnico che non lasci spazio alle interpretazioni.

2.3

CONTRATTO PER LA GESTIONE DELLA FASE DI COSTRUZIONE

In questa terza lezione del modulo n° 2 si evidenzierà la documentazione fondamentale che il progettista dovrebbe ricevere prima ancora di sottoscrivere il contratto di “gestione della fase di costruzione”. Durante la lezione saranno specificati i punti salienti sia del contratto sia della documentazione che si dovrà ricevere da parte della impresa di costruzione prima d’iniziare il cantiere.

2.4

CONTRATTO PER LA GESTIONE DELLA FASE DI COMPLETAMENTO

In questa quarta lezione del modulo n° 2 si evidenzierà la documentazione fondamentale che il progettista dovrebbe ricevere prima ancora di sottoscrivere il contratto di “gestione della fase di completamento”. Durante la lezione saranno specificati i punti salienti del contratto, i dettagli da non dimenticare e la richiesta di chiarimento ad ognuna delle imprese fornitrici che saranno coinvolte durante l’intera durata del cantiere e che sono tante.

2.5 CONTROLLO DELLA QUALITÀ, DEL BUDGET E DEI TEMPI

In questa quinta lezione del modulo n° 2 si evidenzierà come la definizione del termine “qualità” inizi da un “processo” che possa garantire un determinato risultato grazie ad una serie di fasi di realizzazione e di “standard” specifici che possano garantire un determinato “risultato”. Il nostro algoritmo consente di garantire, grazie al processo seguito, qualità, budget e tempi concordati.

MODULO

03

Real Estate Agent

6 LEZIONI

3.1 “BRIEFING” LA BASE DEL PROGETTO

In questa prima lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'importanza del “briefing” o “compito tecnico” che sta alla base di qualsiasi progettazione. Data la sua importanza, sia a livello tecnico sia giuridico, è fondamentale che il “briefing” sia un “manuale visivo” che consenta di rispondere in maniera semplice ed intuitiva alla committenza. Da questo punto s'instaura il corretto dialogo fra progettista e cliente.

3.2 ANALISI IMMOBILIARE

In questa seconda lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'importanza della conoscenza dei parametri della città dove si è deciso di acquistare un immobile. Che si tratti di nuova costruzione oppure di ristrutturazione, bisogna considerare le tendenze del mercato analizzando, in prima istanza, la situazione degli sviluppatori immobiliari. Questa breve analisi è stata fatta per le città di Mosca e di San Pietroburgo.

3.3 LA CLASSIFICAZIONE IMMOBILIARE

In questa terza lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'importanza della conoscenza dei parametri di classificazione immobiliare e le differenze, non soltanto relative al prezzo al metro quadro, fra la classificazione "comfort" e, ad esempio, la classificazione "premium". Importante ricordare che ci sono parametri che non hanno lo stesso "peso" di città in città e per questo è necessario essere esperti nel settore e affidarsi sempre ad un professionista.

3.4 IL RITORNO SULL'INVESTIMENTO ROI

In questa quarta lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'importanza della conoscenza della formula ROI – Return of Investment per poter fare una valutazione preventiva prima di intraprendere l'investimento vero e proprio. Durante la lezione saranno illustrati quattro diversi calcoli di ROI di nuova costruzione e uno di ristrutturazione nella città di Mosca.

3.5 IL TEAM DI PROFESSIONISTI

In questa quinta lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'importanza della formazione del team di professionisti prima ancora di effettuare l'investimento immobiliare, analizzando le figure professionali da individuare in quattro fasi distinte. La prima riguarda la “due diligence”, la seconda riguarda la fase di progettazione, la terza riguarda la fase di esecuzione e la quarta la fase di utilizzo dell'immobile. La figura chiave d'inizio è l'agente immobiliare, l'avvocato e il progettista.

3.6 CONCLUSIONI DEL CORSO

In questa sesta e ultima lezione del modulo n° 3 si evidenzierà l'intero percorso formativo che è stato fatto fin dalla prima lezione e quali concetti e basi fondamentali abbiamo appreso riguardo la nostra qualità di “agente immobiliare” del percorso che inizia con la due diligence e si conclude con l'utilizzo finale dell'immobile. L'obiettivo del corso non è quello di sostituirsi ad uno o a tutti i professionisti ma quello di avere le conoscenze tecniche, giuridiche e finanziarie che vi permettano di creare un team di professionisti al servizio del vostro cliente garantendo la qualità dell'intero percorso.



DESIGN ALGORITHM ACADEMY

05 — Agenti immobiliari

[DESIGNALGORITHM.RU](https://designalgorithm.ru)

Il percorso completo, le altre categorie e le consultazioni online sono presentati sul sito dell'Academy.