

Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

Piano di lavoro di progetto

Materia d'esame: marketing immobiliare

Profilo:

3.1 (marketing immobiliare 1 di 4)

Titolo:

Marketing di acquisizione: prestazioni preliminari durante l'acquisizione

Situazione di partenza:

Nel mercato odierno l'esperto in commercializzazione immobiliare subisce sempre più le pressioni di diversi concorrenti e modelli di intermediazione. Può trattarsi di consulenza online, prezzo vantaggioso per il committente, onorario fisso o onorario forfetario. È quindi importante svolgere una ricerca mirata del mercato per ottenere mandati di vendita per poter vendere o locare oggetti. Deve inoltre concentrarsi sempre di più su particolari servizi e attività di marketing.

Per questo motivo un esperto in commercializzazione immobiliare deve possedere competenze metodiche nella realizzazione pratica del marketing d'acquisizione e per stilare in modo corretto il contratto di mandato.

Avete superato con successo l'esame professionale per esperti in commercializzazione immobiliare e ora vi mettete in proprio con un collega.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Indicate i servizi (residenziali, commerciali, di vendita e/o locazione) su cui vi concentrerete e il periodo in cui attuerete le vostre acquisizioni di successo.
- Illustrate le diverse attività di marketing e/o i servizi con i quali attirerete l'attenzione dei futuri clienti e perché il cliente dovrebbe scegliere la vostra azienda.
- Elaborate un concetto di marketing con i relativi obiettivi e attuazione, il gruppo target e il budget.
- Elaborate un contratto di mediazione con le vostre prestazioni e una clausola esclusiva integrata e indicate come potete implementarla legalmente nei confronti del committente.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

Piano di lavoro di progetto

Materia d'esame: marketing immobiliare

Profilo:

3.2 (marketing immobiliare 2 di 4)

Titolo:

Marketing di vendita: l'impiego delle nuove tecnologie nel processo di vendita

Situazione di partenza:

L'integrazione dei mezzi di comunicazione digitali e delle nuove tecnologie come ad esempio il Building Information Modeling (BIM) e la realtà virtuale (VR) influiranno sempre più in futuro sulla vostra attività di commercializzatore. Queste tecnologie possono anche influenzare le norme sulla responsabilità tra il venditore e l'acquirente.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Spiegate l'influenza dei mezzi di comunicazione digitali e delle tecnologie dell'informazione (BIM e VR) sulla strutturazione dei processi di commercializzazione sulla base di esempi di vendita e di locazione di immobili commerciali e a uso abitativo
- Spiegate con quali nuove prestazioni "aggiuntive" «digitali» potete distinguervi dai vostri concorrenti
- Spiegate in quale misura queste tecnologie e queste prestazioni influiscono o potrebbero influire sui modelli/approcci di strutturazione dell'onorario
- Identificate e spiegate i rischi di responsabilità di queste tecnologie sul rapporto contrattuale tra voi, i vostri clienti e gli acquirenti/conduttori

Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

Piano di lavoro di progetto

Materia d'esame: marketing immobiliare

Profilo:

3.3 (marketing immobiliare 3 di 4)

Titolo:

Marketing di acquisizione: mandati di locazione per superfici di vendita

Situazione di partenza:

A causa delle conseguenze della pandemia da COVID-19 ora sarà ancora più difficile riuscire a locare superfici commerciali e di vendita ed eliminare il problema dei locali sfitti. Per potersi distinguere dalla concorrenza e avere risultati soddisfacenti nella locazione, oltre alle prestazioni di locazione potrebbero rivelarsi necessarie ulteriori offerte/idee di concetti.

Nel vostro ruolo di esperto in commercializzazione immobiliare, cercate di partecipare con successo alla catena di creazione del valore di mandati di locazione resolvendo i problemi.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Analizzate il mercato delle superfici di vendita e le relative prospettive per due settori liberamente selezionati
- Elaborate idee di concetti/strategie risolutive e di conseguenza moduli di offerta armonizzati per i vostri clienti
- Approfondite quello che secondo voi è il modulo principale in relazione a erogazione delle prestazioni, valore aggiunto per il cliente, per il fruitore e l'onorario per questa prestazione
- Esponete le misure concrete secondo le quali il modulo secondo voi essenziale dovrebbe essere sviluppato in questo segmento per diventare l'«USP» internamente alla vostra azienda

Esame professionale in commercializzazione immobiliare 2022

Piano di lavoro di progetto

Materia d'esame: marketing immobiliare

Profilo:

3.4 (marketing immobiliare 4 di 4)

Titolo:

Dal piano di finanziamento alla prima locazione di un oggetto di reddito

Situazione di partenza:

Nell'ambito dello sviluppo di un progetto immobiliare (oggetto di reddito ad uso abitativo senza ricorsi e altri ostacoli di realizzazione) dovete essere in grado di comprendere il piano dei costi di costruzione e di redigere un piano di finanziamento per l'intero processo di sviluppo (acquisto, fase di costruzione, commercializzazione) fino alla prima locazione. Inoltre dovete essere in grado di elaborare le vostre prestazioni nell'ambito di una strategia di prima locazione per il progetto in questione.

Obiettivo del lavoro di progetto:

- Illustrate e spiegate i livelli principali in cui si articola il piano dei costi di costruzione (PCC)
- Elaborate l'attribuzione dei costi di costruzione in percentuale rispetto alle posizioni nel PCC (dove il totale del PCC ammonta al 100%)
- Illustrate il fabbisogno di capitale dipendente dal progresso dello sviluppo del progetto (in percentuale)
- Descrivete i diversi passi nella prima locazione dipendenti dallo sviluppo del progetto e spiegate perché questi passi sono necessari