



GESTIONE DELLE AZIENDE IMMOBILIARI

CORSO DI ALTA FORMAZIONE

in partnership con

ANCE | VENETO

27 FEBBRAIO - 23 MAGGIO 2015
2^a EDIZIONE

cuoa business school

Da oltre 50 anni Fondazione CUOA forma la nuova classe manageriale e imprenditoriale. È la prima business school del Nordest, una tra le più importanti in Italia, e si propone nel mercato nazionale e internazionale con prodotti e percorsi di formazione che rispondono alle nuove sfide professionali e promuovono lo sviluppo di nuovi modelli di business.

Il punto di forza del CUOA è l'attenzione costante al valore delle persone, al ruolo delle istituzioni nazionali e internazionali, alla dimensione etica di ogni azione economica, all'importanza del merito nella vita economica e sociale.

Il CUOA è sempre più un "incubatore" di idee, in cui vengono anticipate le esigenze, orientate le tendenze, grazie a una costante attività di monitoraggio degli scenari e a un'attenta ricerca sui temi del management, grazie all'ascolto diretto di professionisti, manager e imprenditori, in una collaborazione stretta e quotidiana.

iuav

IUAV è una Università di piccole dimensioni, interamente dedicata al progetto.

Nata nel 1926 come Istituto Universitario di Architettura di Venezia, a partire dal 2001 l'Ateneo è diventato Università IUAV di Venezia e ha affiancato, alla storica Architettura, le Facoltà di Pianificazione del territorio e di Design e arti.

Con il nuovo Statuto emanato nel 2012, IUAV ha accolto le indicazioni della Legge 240 sull'organizzazione dell'Università ("Legge Gelmini") e ha sostituito le Facoltà con nuove strutture organizzative: dipartimenti, centri di svolgimento delle attività di ricerca, didattiche e formative.

L'Università IUAV di Venezia è oggi un luogo di insegnamento, alta formazione e ricerca nel campo della progettazione di spazi e ambienti abitati dall'uomo: edifici, città, paesaggi, territorio, ma anche nella progettazione di oggetti d'uso quotidiano, eventi culturali, teatrali, multimediali e grafica.

L'attuale rettore dell'Ateneo è Amerigo Restucci, in carica dall'1 novembre 2009.

ance veneto

Ance Veneto è l'Associazione regionale degli imprenditori edili ed è strutturata in sette organizzazioni territoriali, una per ogni Provincia. Riunisce circa 1.500 imprese. Svolge funzioni di rappresentanza e tutela degli interessi professionali della categoria. Promuove, coordina e attua iniziative associative di carattere imprenditoriale. Collabora allo studio e all'elaborazione di Leggi e regolamenti. Promuove e gestisce servizi di pubblica utilità.



gestione delle aziende immobiliari

corso di alta formazione

La trasformazione del mercato immobiliare porta imprenditori, manager e professionisti del settore immobiliare alla necessità di sviluppare un nuovo e più variegato set di conoscenze, competenze e strumenti di gestione d'impresa. Il mutamento di scenario impone, infatti, strategie e interventi proattivi, caratterizzati non solo da elevata flessibilità, ma anche da una forte capacità di innovazione.

Il corso di alta formazione in **Gestione delle Aziende Immobiliari** vuole rappresentare una concreta risposta alle sfide competitive del settore e permettere ai partecipanti di portare valore alla propria azienda.

Il corso, ad elevato livello qualitativo e rigore scientifico, si caratterizza per grande concretezza e rilevante carattere applicativo, con l'obiettivo di fornire metodi, strumenti e contenuti legati a specifiche necessità espresse dalle aziende del settore.

obiettivi

- Sviluppare una **analisi attenta del mercato immobiliare** al fine di coglierne le opportunità
- Introdurre strumenti per la **diversificazione** rispetto alla concorrenza focalizzata sui temi del momento e legata ai prodotti e alle nuove tecnologie
- Favorire lo sviluppo di competenze di gestione delle operazioni immobiliari, rispetto alla focalizzazione sulla sola tecnologia e innovazione
- Sviluppare un **orientamento al mercato** basato sull'ascolto del cliente e dei suoi bisogni
- Saper valutare le **conseguenze finanziarie delle scelte strategiche e operative** e capirne la sostenibilità e le possibili fonti di finanziamento.

destinatari

Il corso si rivolge a professionisti, imprenditori e manager di aziende del real estate e a coloro che desiderano specializzarsi nel settore, acquisendo una visione integrata dei processi e dei tools che lo caratterizzano.

durata e impegno

La mappa formativa si sviluppa nell'arco di 3 mesi per un totale di 12 lezioni, organizzate in sessioni di due giornate a settimane alternate, il venerdì dalle ore 9.00 alle ore 17.00 e il sabato dalle ore 9.00 alle ore 14.00. Le lezioni in aula si alternano a momenti interattivi di dibattito sugli argomenti trattati.

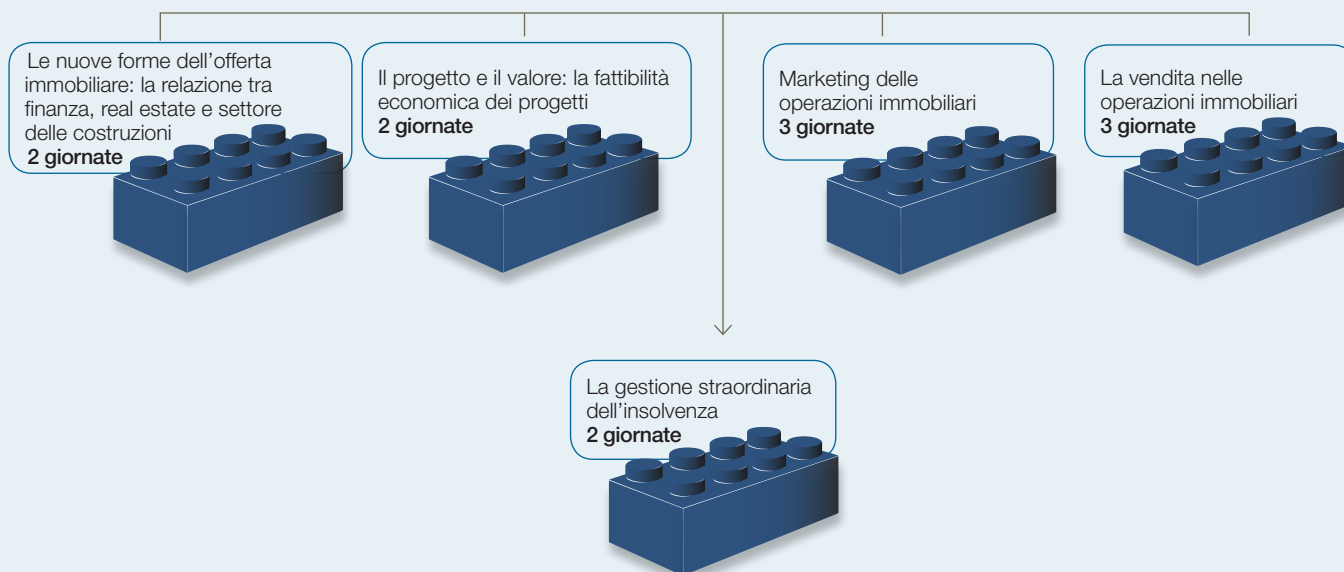
È possibile l'adesione a singoli moduli.

La frequenza al corso sull'immobiliare darà la possibilità di ottenere l'*Attestato di partecipazione al corso in Gestione delle Aziende Immobiliari*.



il programma

REAL ESTATE n. giornate 12



Le nuove forme dell'offerta immobiliare: la relazione tra finanza, real estate e settore delle costruzioni (2 giornate)

- Il ruolo della finanza per comprendere le nuove modalità di organizzazione del real estate: i nodi del rapporto tra settore immobiliare, finanza e settore delle costruzioni
- Comprendere e dominare i nuovi meccanismi di organizzazione del mercato allo scopo di rendere coerenti le condizioni di offerta con le attese effettive degli operatori.

Il progetto e il valore: la fattibilità economica dei progetti (2 giornate)

- Sviluppare la capacità di verificare la fattibilità economica di una iniziativa immobiliare
- Acquisire i riferimenti di base per la valutazione della fattibilità economica di un progetto tramite le tecniche della discounted cash flow analysis e l'impiego di alcuni primari indicatori finanziari (IRR, NPV), sulla base delle valutazioni in merito ai valori di costo e di ricavo del progetto
- Valutare le condizioni di convenienza degli investimenti immobiliari privati e in accordo con le Amministrazioni Pubbliche.



Marketing delle operazioni immobiliari (3 giornate)

- Caratteristiche del marketing relazionale e nuovo mantra del marketing
- Struttura del piano di marketing e sua utilità nel settore immobiliare
- Relazione tra strategia aziendale e marketing immobiliare
- Peculiarità del settore immobiliare e conseguenze all'approccio di marketing
- Comportamento dei clienti, ruoli di acquisto e processo di acquisto
- Segmentazione e segmenti target
- Analisi SWOT e scelta della strategia di marketing
- Branding: significato e componenti
- Servizio: caratteristiche e implicazioni di marketing
- Comunicazione: strategia e strumenti
- Considerazioni sul pricing nel settore immobiliare.

La vendita nelle operazioni immobiliari (3 giornate)

- Il processo di vendita nei servizi
- La commercializzazione di operazioni immobiliari: la scelta tra vendita diretta e utilizzo di terzi operatori
- La gestione dell'attività di vendita nel caso di commercializzazione diretta e di utilizzo di una rete vendita esterna
- Negoziazione commerciale avanzata
- La contrattualistica del settore immobiliare.

La gestione straordinaria dell'insolvenza (2 giornate)

- L'indebitamento bancario e il problema della leva sproporzionata rispetto al valore effettivo dell'investimento
- Le negoziazioni verso l'alto e verso il basso: il difficile equilibrio tra i diritti dei finanziatori e le richieste di riduzioni di canone da parte dei conduttori/affittuari
- Le ipoteche, il pegno di quote e la cessione di crediti: analisi del ridotto margine operativo dell'imprenditore
- I concordati, gli accordi di ristrutturazione e di risanamento delle aziende in crisi, anche alla luce delle misure urgenti per la crescita
- La scelta dei professionisti: l'advisor finanziario, l'advisor legale e l'esperto indipendente
- Il piano ex art. 161, secondo comma, lett. e) della Legge Fallimentare
- La domanda di concordato e gli effetti della presentazione della relativa domanda per l'imprenditore nell'amministrazione dei beni dell'impresa, per i creditori, per i rapporti giuridici pendenti
- L'analisi degli organi della procedura e delle varie fasi della procedura stessa
- La transazione fiscale: presupposti, contenuti ed effetti
- La liquidazione volontaria come forma alternativa di gestione dell'insolvenza: rischi e vantaggi.

le metodologie didattiche

Concretezza, casi di studio, simulazioni, risoluzione in aula di problemi concreti: il modello didattico proposto ha l'obiettivo di fornire strumenti immediatamente applicabili e di sviluppare nei partecipanti capacità di analisi e di soluzione dei problemi. Attraverso attività fortemente operative, gli allievi hanno la possibilità di "misurare" l'assimilazione dei principi e dei fondamenti teorici trasferiti in aula e di testarne sul campo l'applicabilità in contesti reali. Ogni lezione diventa laboratorio ed esperienza, che permettono al partecipante di tornare in azienda con strumenti efficaci già spendibili e stimabili.

Con questo approccio pragmatico CUOA riesce non solo a garantire la soddisfazione degli allievi rispetto ai vantaggi che il percorso offre in termini di competenze, ma anche a fornire un metro di misurazione dell'efficacia della formazione.

Le tecniche utilizzate favoriscono la contaminazione, lo scambio di idee e di esperienze tra i partecipanti, creando un ciclo virtuoso di crescita formativa anche attraverso il confronto con i colleghi d'aula.

Il modello didattico consolidato del CUOA, quindi, coniuga le competenze accademiche e il più spinto approccio imprenditoriale e manageriale, richiede la partecipazione attiva degli allievi in aula e in modalità a distanza, grazie alla disponibilità di un ambiente web dedicato per la condivisione di materiali di studio e di approfondimento e per il confronto tra gli allievi anche oltre l'orario delle lezioni.

la faculty

La Faculty proviene dal mondo accademico, dalla consulenza e dal mondo del management aziendale.

L'integrazione di queste professionalità permette di coniugare le esperienze e le competenze accademiche con il pragmatismo tipico di una cultura imprenditoriale aperta all'innovazione, verso nuovi scenari dell'economia della conoscenza.

Collaborano alla realizzazione e al coordinamento del corso tutor d'aula e consulenti per il Business Plan.

la biblioteca cuoa

Gli allievi hanno la possibilità di accedere alle fonti di informazione della Fondazione CUOA, al fine di garantire ai partecipanti aggiornamenti e documenti utili per ricerche di business e sviluppo di progetti aziendali.

In particolare, la Biblioteca CUOA dispone di risorse:

- on site: i partecipanti possono accedere alla consultazione e al prestito di volumi e riviste della Biblioteca CUOA, che conta oltre 9.000 volumi e oltre 100 periodici di management, italiani e stranieri, con servizio personalizzato rispetto alle specifiche necessità
- online: i partecipanti possono accedere al catalogo online, attraverso il quale è possibile fare ricerche semplici e avanzate, esplorare virtualmente gli scaffali della Biblioteca, controllare i nuovi accessi, creare una propria bibliografia. Possono, inoltre, iscriversi alla newsletter periodica della Fondazione CUOA.



costi

La quota di partecipazione al percorso completo è di € 3.200,00 + I.V.A.

La quota di partecipazione a singoli moduli è di € 400,00 + I.V.A. a giornata.

Per aderire è necessario compilare la scheda di iscrizione scaricabile dal sito (www.cuoa.it/executive/gestione_azienze_immobiliari).

agevolazioni e finanziamenti

Le aziende che aderiscono ai Fondi Interprofessionali (quali Fondimpresa, Fondirigenti ecc.) possono finanziare la formazione dei loro dipendenti utilizzando le risorse finanziarie del "Conto formazione".

Fondazione CUOA offre un supporto alle aziende in tutte le fasi di gestione del progetto: dalla predisposizione del piano alla relativa rendicontazione.

Sono, inoltre, previsti finanziamenti e prestiti a condizioni agevolate erogati da istituti di credito convenzionati con Fondazione CUOA.

Per informazioni: Cristiano Minissale (tel. 0444 333777 - cristiano.minissale@cuoa.it).

la sede didattica e il college valmarana morosini

Sede della Fondazione CUOA è Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio settecentesco situato ad Altavilla Vicentina, nelle immediate vicinanze di Vicenza. La Villa, progettata dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è dotata di una struttura didattica idonea allo svolgimento di attività culturali, congressuali e formative. Dispone di un'Aula Magna per incontri e convegni, con capienza di 210 persone, aule master, numerose aule e salette per gruppi di lavoro, aule informatiche, biblioteca e offre la possibilità di navigare in Internet nelle zone coperte dalla rete wi-fi.

Adiacente al corpo centrale della Villa, il College Valmarana Morosini costituisce, come nei campus delle Università straniere, il completamento della vita di una moderna scuola di management. Dispone di 52 camere singole e di un servizio di ristorazione e di bed & breakfast.

Per informazioni, tel. 0444 573988.

La Fondazione CUOA ha sede in una villa storica. Per eventuali segnalazioni connesse alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333860.

centro congressi CUOA

Villa Valmarana Morosini: la location suggestiva alle porte di Vicenza.

Il luogo in cui la storia si fonde con il presente: l'inimitabile architettura settecentesca per un Centro Congressi moderno e qualificato (www.centrocongressicuoa.it).

Segui il CUOA sui social network



Fondazione CUOA

Segreteria Executive Education

Villa Valmarana Morosini
36077 Altavilla Vicentina (VI)
tel. 0444 333777
fax 0444 333991
imprenditori@cuoa.it
www.cuoa.it