



# CORSO BOOST ADVISOR ASTE



**Dall'esperienza all'eccellenza:**  
scopri Boost, il segreto per diventare un consulente d'asta di successo in 5 giorni!



- 🕒 Durata: **13 ore**
- 📅 Modalità del corso: **Live Webinar**
- 💰 Costo: **€ 750,00 + IVA**

## A chi è rivolto:

- **Professionisti immobiliari:** Agenti immobiliari o mediatori che desiderano espandere le loro competenze per offrire servizi di consulenza specializzati in aste immobiliari.
- **Investitori e imprenditori immobiliari:** Individui che hanno interesse a partecipare alle aste immobiliari per acquistare proprietà a prezzi convenienti e vogliono acquisire competenze specifiche per massimizzare le loro opportunità.
- **Avvocati:** Professionisti legali che desiderano acquisire conoscenze specializzate sulle procedure e le leggi relative alle aste immobiliari per fornire consulenza legale ai loro clienti.
- **Tecnici:** Professionisti tecnici che desiderano acquisire conoscenze specializzate sulle procedure e le leggi relative alle aste immobiliari per fornire consulenza tecnica ai loro clienti
- **Consulenti finanziari:** Consulenti finanziari che desiderano comprendere meglio le opportunità di investimento nelle aste immobiliari e fornire consulenza finanziaria ai loro clienti interessati a questa forma di investimento.

## Descrizione:

Il corso Boost per Advisor Aste è destinato a un pubblico generale. Fornisce una panoramica completa delle procedure e delle competenze necessarie per avviare uno studio di consulenza per aste. Allo stesso tempo, è adatto anche a coloro che hanno già

una certa esperienza nel settore immobiliare e desiderano specializzarsi ulteriormente nelle aste. Il corso copre aspetti pratici, normativi, legali e di business necessari per aprire e gestire con successo uno studio di consulenza per aste ottenendo risultati positivi.

## Le domande a cui risponderemo:

- Cos'è un'asta immobiliare e come funziona il processo di asta
- Quali sono i diversi tipi di aste immobiliari e le loro caratteristiche
- Come partecipare alle aste immobiliari come acquirente o consulente
- Quali sono le strategie di offerta e negoziazione più efficaci per le aste
- Come effettuare un'analisi del valore di una proprietà all'asta
- Quali sono i rischi e le opportunità associate all'acquisto di proprietà all'asta
- Come valutare e identificare potenziali opportunità di investimento
- Quali sono le normative e le leggi che regolano le aste immobiliari nella giurisdizione specifica
- Come redigere e presentare documenti e offerte legali per partecipare alle aste
- Quali sono le tecniche di marketing e promozione per attrarre clienti interessati ai servizi di consulenza per aste
- Come creare un piano di business per avviare e gestire uno studio di consulenza per aste
- Quali sono le competenze comunicative e di negoziazione necessarie per avere successo in questo settore
- Come effettuare ricerche di mercato e analisi delle tendenze immobiliari per supportare i clienti
- Quali risorse e strumenti possono essere utilizzati per fornire servizi di consulenza per aste di alta qualità
- Che tipo di contrattualistica serve
- Quale listino prezzi proporre ai clienti



## Obiettivi del corso:

Nel corso Boost per Advisor Aste, gli studenti perseguiranno diversi obiettivi chiave al fine di ottenere una formazione completa e prepararsi adeguatamente per aprire uno studio di consulenza per aste. Alcuni obiettivi importanti includono:

- 1. Comprendere il funzionamento delle aste immobiliari:** gli studenti acquisiranno una conoscenza approfondita del processo d'asta, inclusi i diversi tipi di aste, le fasi coinvolte e le regole di partecipazione.
- 2. Identificare opportunità di investimento:** gli studenti impareranno a valutare e identificare proprietà che possono rappresentare opportunità di investimento interessanti per i clienti.
- 3. Acquisire competenze di valutazione immobiliare:** impareranno a effettuare un'analisi del valore delle proprietà per valutare il loro potenziale di investimento.
- 4. Comprendere le leggi e le normative:** gli studenti devono essere a conoscenza delle norme e delle leggi che regolano le aste immobiliari nella loro giurisdizione.
- 5. Sviluppare competenze di negoziazione:** è necessario acquisire abilità di negoziazione per aiutare i clienti a ottenere il miglior affare possibile durante le aste.
- 6. Creare un piano di business:** gli studenti devono essere in grado di sviluppare un piano di business solido, sostenibile e realistico per aprire e gestire uno studio di consulenza per aste.
- 7. Comprendere i rischi e le opportunità (due diligence):** saranno consapevoli dei rischi associati all'acquisto di proprietà all'asta e come gestirli per proteggere i clienti.
- 8. Sviluppare competenze di marketing e comunicazione:** gli studenti impareranno a promuovere i propri servizi di consulenza per attirare clienti interessati.
- 9. Fornire consulenza professionale:** saranno in grado di fornire consulenza di alta qualità ai clienti, guidandoli attraverso il processo di partecipazione alle aste e fornendo supporto professionale.
- 10. Essere in grado di gestire casi e clienti:** devono sviluppare competenze di gestione dei casi e dei clienti per garantire un servizio efficace ed efficiente.

## Risultati Attesi:

Il corso mira a fornire una preparazione solida e pratica per coloro che desiderano intraprendere una carriera nel settore delle aste immobiliari o avviare un'attività di consulenza in questo campo.

I risultati attesi da un corso di consulenza per aste possono essere molteplici e dipendono dalla qualità del corso e dall'impegno degli studenti. Ecco alcuni dei risultati attesi:

- 1. Conoscenza approfondita del settore delle aste immobiliari:** gli studenti otterranno una conoscenza dettagliata del funzionamento delle aste immobiliari, comprese le diverse tipologie di aste e le procedure coinvolte.
- 2. Capacità di valutazione immobiliare:** gli studenti saranno in grado di valutare correttamente il valore delle proprietà immobiliari e identificare opportunità di investimento.
- 3. Comprensione delle leggi e delle normative:** gli studenti acquisiranno una chiara comprensione delle norme e delle leggi che regolano le aste immobiliari nella loro giurisdizione.
- 4. Abilità di negoziazione:** gli studenti svilupperanno competenze di negoziazione per aiutare i clienti a ottenere il miglior affare possibile durante le aste.
- 5. Creazione di un piano di business:** gli studenti saranno in grado di sviluppare un piano di business solido e pratico per avviare e gestire uno studio di consulenza per aste.
- 6. Consapevolezza dei rischi e delle opportunità:** gli studenti saranno in grado di riconoscere i rischi associati all'acquisto di proprietà all'asta e di aiutare i clienti a prendere decisioni informate. Avrà imparato a riconoscere "on the spot" le incognite che possono far alzare una bandiera rossa e quelli che invece sono facilmente risolvibili.
- 7. Competenze di marketing e comunicazione:** gli studenti acquisiranno competenze di marketing per promuovere i propri servizi di consulenza e attirare nuovi clienti.
- 8. Fornire consulenza professionale:** gli studenti saranno in grado di fornire consulenza professionale e guidare i clienti attraverso il processo di partecipazione alle aste.
- 9. Gestione dei casi e dei clienti:** gli studenti impareranno a gestire casi e clienti in modo efficiente ed efficace, offrendo un servizio di alta qualità.
- 10. Capacità di avviare uno studio di consulenza per aste:** alla fine del corso, gli studenti dovrebbero essere in grado di avviare e gestire con successo uno studio di consulenza per aste, fornendo servizi professionali ai clienti interessati alle aste immobiliari.

## Temi trattati - Il Programma

- Il Contesto e il problema da risolvere: i bisogni degli utenti e i bisogni dei consulenti
- Il mercato immobiliare in numeri
- Il mercato delle Aste
- Target e Stakeholders
- Cosa e dove studiare per una formazione di successo
- Pareri tecnici e legali
- Definizione di progetto e organizzazione del lavoro
- WBS nella consulenza aste
- La fase Pre Asta
- Avviare un personal Branding e posizionamento
- Ricercare gli Immobili in asta: portali ufficiali e non ufficiali
- Ricercare le informazioni occulte e/o riservate
- Le azioni di marketing necessarie ad avere numerosi contatti
- Primo contatto col cliente
- Valutazione acquisto in asta con mutuo
- Visita all'immobile
- Come comportarsi con il custode giudiziario
- Prospetto problematiche tecniche e legali - due diligence sommaria
- Il corretto prospetto spese
- Il mandato di assistenza professionale
- Acconti e costi dei servizi erogati
- Presentazione della domanda di partecipazione
- Come partecipare in asta per vincere
- La fase Post Asta
- Il verbale di aggiudicazione
- La polizza immobile protetto
- Step operativi in caso di mutuo
- Il saldo e imposte da versare
- Negoziazione con esecutato
- Il decreto di trasferimento e immissione in possesso
- Due diligence legale e due diligence tecnica
- Come riconoscere e distinguere le diverse criticità tecniche e legali
- Nozioni di marketing immobiliare
- Alcuni esempi pratici di prospetti spesa e report per investimento
- Studiamo insieme le schede immobiliari di Astalsieme
- Come creare fatturato senza aggiudicarsi immobili in asta
- Modello di business e creazione di un business plan
- Q&A pratici: analisi delle casistiche più frequenti e studio della modulistica di base

🕒 Durata: **13 ore**

📅 Modalità del corso: **Live Webinar**

💰 Costo: **€ 750,00 + IVA**

