

CORSO COMPLETO PER APERTURA UFFICIO ASTE IMMOBILIARI



6 GIORNI E SEI OPERATIVO

Pag. 1 di 41

Attenzione! Questo materiale didattico è per uso personale dell'affiliato ed è coperto da copyright. Ne è severamente vietata la riproduzione o il riutilizzo anche parziale, ai sensi e per gli effetti della legge sul diritto d'autore (L. 22.04.1941/n. 633)

Per qualsiasi informazione : www.amcallservices.it

GIORNO 1 (da pagina 4 a pagina 9)

- METTERE UN'IMMOBILE ALL'ASTA (DA DOVE VIENE L'ASTA)(cosa significa immobile all'asta ? - i soggetti dell'asta immobiliare – COSA SI COMPRA ALL'ASTA) (COME FUNZIONA IL PROCESSO ESECUTIVO)
MODALITA DI VENDITA : Le tipologie (SINCRONA, ASINCRONA, SENZA INCANTO, CON INCANTO , DAL 2018)
SOGGETTI DELL'ASTA IMMOBILIARE
I vantaggi delle aste (IL PREZZO)
I problemi delle aste (ESEMPI DI PROBLEMI, DONAZIONI, ETC.)
- DOMANDE

GIORNO 2 (da pagina 10 a pagina 22)

- DOCUMENTI DELL'ASTA: (Come si fa la perizia-BUSINESS PLAN, CONTO ECONOMICO) (SCARICARSI I DOCUMENTI E ELABORARE BUSINESS PLAN CON CONTO ECONOMICO) (STUDIO DELL'AVVISO DI VENDITA , DELL'ORDINAZA DI VENDITA E DELLA PERIZIA) – I COSTI DELL'ASTA
COME FARE STIMA DEL VALORE COMMERCIALE DI UN IMMOBILE
- DOMANDE

GIORNO 3 (da pagina 23 a pagina 24)

- Come si ricerca un immobile (PVP, SITI PUBBLICITA', CERCARE RUOLO, TRIBUNALE, DATA, PREZZO, ETC.)
PVP,(COME SI USA)
COME SI PRENOTA UNA VISITA
ELENCO IN EXCEL + AGGIORNAMENTO SITO WEB PERSONALE (VISIONARE SITO)
- DOMANDE

GIORNO 4 (da pagina 25 a pagina 33)

- Cosa serve per partecipare all'asta (PEC, FIRMA DIGITALE, SPID, BOLLI)
Come si prepara l'offerta dell'asta (ATTENZIONE ALLA COMPILAZIONE, ACHE QUANDO SI SCARICA OFFERTA) VISIONARE VIDEO PREPARAZIONE OFFERTA
MODULI PER LE OFFERTE (ALLEGATI)
VIDEO PER GARA D'ASTA SIMULAZIONE - APPROFONDIMENTI
- DOMANDE

GIORNO 5 (da pagina 34 a pagina 37)

- Cosa fare Dopo l'aggiudicazione (INCALZARE IL DELEGATO PER IL DECRETO DI TRASFERIMENTO)
Come impostare la vendita del servizio di consulenza aste (prezzario e fasi E SCELTA DEL CLIENTE)
- DOMANDE

GIORNO 6 (da pagina 38 a pagina 40)

- TI PORTIAMO I CLIENTI
- COME FUNZIONA IL FRANCISING

- DOMANDE

CONCLUSIONI: (pagina 41)

DURATA CORSO 6 GIORNI

(5 CONSECUTIVI IN UNA SETTIMANA) + 1 GIORNO LA SETTIMANA SUCCESSIVA

- 1) GIORNO 1, 2-3 ORE CON DOMANDE
- 2) GIORNO 2 3-4 ORE CON DOMANDE
- 3) GIORNO 3 2-.3 ORE CON DOMANDE
- 4) GIORNO 4 3-4 ORE CON DOMANDE
- 5) GIORNO 5 2-3 ORE CON DOMANDE
- 6) GIORNO 6 SETTIMANA SUCCESSIVA: 2-3 ORE CON GIORNATA DA CONCORDARE PER LE DOMANDE

SPIEGHIAMO COME FUNZIONA IL FRANCISING (OVVERO COME PORTIAMO I CLIENTI TRAMITE IDEALISTA, CASA.IT, ETC)