



Università telematica delle
Camere di Commercio Italiane

ALTA FORMAZIONE

Il Real Estate, property & building management

1^a Edizione

1500 ore 60 CFU

Anno accademico 2025/2026

ALFO399

Titolo	Il Real Estate, property & building management
Edizione	1 ^a Edizione
Area	CONFASSOCIAZIONI
Categoria	ALTA FORMAZIONE
Anno accademico	2025/2026
Durata	Durata annuale, per un complessivo carico didattico pari a 1500 ore corrispondenti a 60 CFU
Presentazione	In Italia il settore immobiliare dello sviluppo, investimento, commercializzazione, stima e dell'amministrazione di immobili è stato caratterizzato da un processo di industrializzazione e riorganizzazione delle dinamiche di mercato che ha visto recentemente la nascita di grandi operatori in grado di promuovere progetti di investimento di portata assai più elevata che in passato. Ciò ha determinato una marcata specializzazione dei ruoli dei diversi soggetti che operano nella filiera e una sempre più elevata complessità gestionale. In questo contesto diventano evidenti le potenzialità di incremento della competitività del settore connesse all'adozione di una cultura della comunicazione da parte degli attori del mercato immobiliare e del building management nella gestione del sistema di relazioni di cui sono parte. Si rende, pertanto, necessaria una cultura aziendale che consideri la comunicazione e il marketing strategico quali valori portanti, che si traducano in prassi operative per assumere il ruolo di <i>performance factors</i> di lungo periodo, nello sviluppo di un progetto di ambito immobiliare per favorirne il governo nella complessità ambientale in cui si inserisce. Ogni professionista del settore, così come ogni giovane interessato a specializzarsi per operare nel campo, si scontra con problematiche che necessitano, per essere affrontate, di precise e approfondite conoscenze sia in campo economico che giuridico e tecnico. A questo obiettivo formativo intende rispondere Universitas Mercatorum e CONFASSOCIAZIONI attraverso il corso in "REAL ESTATE, PROPERTY & BUILDING MANAGEMENT". Esso si prefigge di sviluppare competenze manageriali nell'ambito del settore del real estate, del property & building management come nell'asset management, affrontando diversi temi di estrema attualità dalla valutazione e finanza immobiliare, al web marketing, all'approccio strategico ai mercati esteri, ai <i>nuovi scenari dell'abitare e del better living</i> contribuendo alla creazione, al rinnovamento della cultura professionale e all'accrescimento del portafoglio delle competenze. Il Corso è organizzato in collaborazione con CONFASSOCIAZIONI, la rete delle reti del professionismo italiano che al suo interno ha come membro "FIAIP" la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, e molte associazioni di categoria del building management, della consulenza peritale e dell'amministrazione immobiliare e condominiale. Questa collaborazione permette una integrazione e un approfondimento delle tematiche di studio offerte nei diversi moduli nell'ottica della loro implementazione sul campo e dello svolgimento delle professioni inerenti il percorso di studi.

Finalità	Il corso in "Il Real Estate, property & building management" rappresenta una risposta diretta e precisa ai fabbisogni di formazione e di professionalità espressi dal settore immobiliare italiano. La profonda trasformazione del segmento delle professioni legate all'immobiliare, inteso come valutazione, commercializzazione, gestione, amministrazione, organizzazione e consulenza ampia del settore richiede professionisti evoluti oltre che sul piano dottrinale anche su quello pratico e trasversale a diverse discipline tradizionali. Questo corso si presenta come un'offerta di competenze in risposta a una crescente domanda di figure professionali che sappiano coniugare competenze specifiche nel settore, sia per partecipare ai processi gestionali interni alle aziende e privatistici, sia per consulenza nella ottimizzazione del portafoglio investimenti (che si possa avvalere dei fondamentali dell'immobiliare) sia per operatori in ambito della gestione dei rapporti patologici legati alla lunga filiera e alle connessioni del real estate, degli appalti, manutenzione e gestione dell'importante patrimonio immobiliari di cui dispone il nostro paese. Il progetto formativo muove dalla consapevolezza che esercitare il ruolo di esperti nel management e nell'amministrazione immobiliare, nell'attuale mercato, richiede un'efficace integrazione delle competenze aziendali, giuridiche e di comunicazione. Il corso permette di sviluppare capacità di management e gestione finanziaria relativamente ad ogni tipologia di azienda del settore immobiliare. In particolare, ha come obiettivo il trasferimento di conoscenze e competenze utili a orientare i problemi di indirizzo strategico e gestionale delle attività immobiliari e delle professionalità in questo settore operanti. Saranno fornite le basi teoriche e le metodologie applicative necessarie per una appropriata valutazione dei beni economici nell'ambito dei processi decisionali sia a livello privato che pubblico, anche al fine della eventuale valorizzazione e trasformazione di un bene immobiliare in un bene di utilità maggiore. Particolare attenzione è riservata alle metodologie per stime di costi, prezzi, saggi di rendimento di immobili, investimenti, imprese, nonché per determinazioni di indennizzi, diritti, tariffe, con finalità di formulazione di giudizi di valore e di convenienza economica. Continua alla pagina successiva...
Finalità	I contenuti scientifico-disciplinari ricomprendono la dottrina estimativa completa dei criteri e dei procedimenti valutativi utilizzati sia a livello nazionale che internazionale. Il corso si propone di fornire, inoltre, i principi fondamentali della teoria economica col fine di favorire la razionalizzazione dei bisogni e valutare in maniera appropriata – sulla base di una adeguata conoscenza delle dinamiche dei mercati e della relativa analisi statistica dei fenomeni micro e macroeconomici – le scelte inerenti l'ideazione, la pianificazione, la progettazione, la realizzazione, il finanziamento e la gestione di iniziative edilizie e di progetti incentrati sulla sostenibilità economica con particolare riguardo agli immobili civili ed industriali, alla stima delle aree edificabili ed alla valutazione economica di programmi e progetti (Studio di fattibilità). La seconda parte del corso (moduli 4 e 5) permette di sviluppare capacità di comunicazione, marketing e strategie nel settore immobiliare. In sintesi il corso vuole sia offrire una solida base teorica sia trasmettere esperienze provenienti dalla realtà lavorativa.
Riconoscimenti	Il corso prevede il riconoscimento di CFU nei corsi di laurea di Universitas Mercatorum. I riconoscimenti potranno essere richiesti in due modalità: in itinere, se l'iscrizione al corso di laurea avviene prima del conseguimento del corso; in fase di immatricolazione, a partire dall'anno accademico successivo a quello del conseguimento del corso. In entrambi i casi, i riconoscimenti verranno inseriti una volta concluso il corso.
Direttore	Prof. Franco Pagani

Comitato Tecnico Scientifico	Per la didattica l'Ateneo si avvale di un Comitato Scientifico composto da docenti universitari e prevede il coinvolgimento di alcune figure che rappresenteranno interlocutori privilegiati per i corsisti. Essi saranno nominati da Universitas Mercatorum e da CONFASSOCIAZIONI tra docenti universitari, esperti e attori chiave del settore che hanno maturato una significativa esperienza in materia di real estate e asset management.
Competenze abilità	Alla fine del ciclo formativo i corsisti avranno acquisito competenze legate alla conoscenza del diritto e della normativa di settore con particolare riferimento al diritto privato, commerciale, tributario e fallimentare all'utilizzo di strumenti, metodologie e tecniche di valutazione immobiliare; all'utilizzo di strumenti di finanza immobiliare come leasing, factoring e finanziamenti personali e aziendali; all'utilizzo di strumenti di comunicazione e marketing, inclusi i più moderni strumenti di gestione immobiliare sul web; all'utilizzo di strategie approccio ai mercati esteri e tecniche di negoziazione. Il corso nel suo complesso fornisce approfondite competenze normative e di valutazione immobiliare, estimo, finanza immobiliare, marketing, amministrazione, comunicazione, strategie.
Destinatari	La partecipazione è rivolta a professionisti e operatori con partita IVA quali: • Agenti di affari in mediazione • Gestori immobiliari patrimoniali e condominiali • Consulenti di investimento immobiliare • Mediatori civili e commerciali specializzati nel settore immobiliare • Arbitri e arbitratori delle liti nel settore immobiliare • Gestori di appalti (contractor di impresa e consulenti) • Estimatori valutatori immobiliari • Consulenti tecnici d'ufficio e di parte • Ruolo periti esperti delle CCIAA locazioni condominio appalti e compravendita Tra i destinatari sono naturalmente da aggiungersi le figure tipiche di professioni anche ordinate (come Architetti, Ingegneri, Geometri, Commercialisti etc) che desiderano acquisire competenze specialistiche trasversali per gestire la complessità del segmento immobiliare oltre alle necessarie abilitazioni di settore.
Strumenti didattici	Una volta perfezionata l'iscrizione, il corsista riceve le credenziali necessarie per accedere alla piattaforma telematica di Universitas Mercatorum, dove potrà reperire tutti gli strumenti didattici elaborati e a sua disposizione 24h su 24h: - Lezioni video on-line; - Documenti cartacei appositamente preparati; - Bibliografia; - Sitografia (link di riferimento consigliati dal docente per approfondimento); - Test di valutazione.

Sbocchi occupazionali

Profilo delle competenze verticali acquisibili (Career Profile)

Si tratta di una figura professionale inedita perché trasversale e per questo richiesta sul mercato, in quanto offre un'assistenza che permette di seguire e amministrare l'immobile durante tutto il ciclo di vita affiancando il cliente, tanto nei nuovi investimenti che nelle attività di gestione in ambito immobiliare. In altre parole, esso cura la programmazione di tutte le attività finalizzate allo sviluppo strategico del patrimonio immobiliare a esso sottoposto, valutando e gestendo utilizzi, redditività, costi manutentivi e gli adeguamenti necessari anche coordinando specifici team professionali specialistici (composti da molte specializzazioni geologi, ingegneri, geometri, dottori forestali, commercialisti, avvocati, notai etc). È la persona esperta che assiste il cliente in tutte le fasi di acquisizione/dismissione/amministrazione di immobili, condomini e patrimoni immobiliari, intervenendo anche nelle fasi contenziose o precontenziose con utilizzo di strumenti perfino alternativi per la risoluzione (ADR) delle liti.

Compete a questa figura professionale l'analisi dei risultati di stima e delle diligenze, nonché di audit e project management operati anche in sinergia con esperti qualificati e abilitati dalle norme nazionali in materia.

Contenuti

	Tematica	SSD	CFU
1	DIRITTO PRIVATO	GIUR-01 /A	8
2	DIRITTO IMMOBILIARE, PARTE SPECIALISTICA, DIRITTO DI FAMIGLIA E GESTIONE IMMOBILIARE, PARTE SPECIALISTICA SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI	GIUR-01 /A	5
3	IL DIRITTO COMMERCIALE ED I CONTRATTI	GIUR-02 /A	8
4	DIRITTO FALLIMENTARE e PARTE SPECIALISTICA SU PROCEDURE FALLIMENTARI ED ESECUZIONI IMMOBILIARI	GIUR-02 /A	4
5	DIRITTO TRIBUTARIO	GIUR-08 /A	6
6	DIRITTO AMMINISTRATIVO ED URBANISTICA	GIUR-06 /A	8
7	TUTELA ORDINARIA ED ADR	GIUR-12 /A	2
8	ASSET MANAGEMENT E FINANZA PER IL SETTORE IMMOBILIARE	ECON-0 9/A	6
9	ESTIMO E STRUMENTI DI VALUTAZIONE	CEAR-0 3/C	6
10	STRATEGIE, COMUNICAZIONE E MARKETING	ECON-0 7/A	6
11	PROVA FINALE		1
Totale			60

Attività

Le attività di studio si incentrano sulla didattica interattiva on line e su altri strumenti formativi di studio guidato.

Adempimenti richiesti	Ai corsisti vengono richiesti i seguenti adempimenti: - Studio del materiale didattico appositamente preparato; - Superamento dei test di autovalutazione somministrati attraverso la piattaforma Mercatorum; - Superamento di una prova finale per ciascun insegnamento previsto da bando; - Superamento della prova finale									
Titoli ammissione	È richiesto il seguente titolo di ammissione: Diploma di scuola secondaria superiore									
Termini iscrizione	31 Ottobre 2025									
Condizioni	L'iscrizione comporta l'accettazione delle condizioni d'utilizzo riportate sul sito di Ateneo. I regolamenti didattici dei cdorsi possono essere trovati all'indirizzo: https://www.unimercatorum.it/ateneo/documenti-ufficiali									
Tipologia di pagamento 1	€ 2100,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Standard una rata Standard una rata									
Tipologia di pagamento 2	€ 2100,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Standard due rate Standard due rate <table><tr><th></th><th>RATA</th><th>SCADENZA</th></tr><tr><td>1</td><td>1050€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta</td><td>all'atto dell'iscrizione</td></tr><tr><td>2</td><td>1050€</td><td>dopo il 1° mese dall'iscrizione</td></tr></table>		RATA	SCADENZA	1	1050€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione	2	1050€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
	RATA	SCADENZA								
1	1050€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione								
2	1050€	dopo il 1° mese dall'iscrizione								

Tipologia di pagamento 3

€ 2100,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)
Standard tre rate Standard tre rate

	RATA	SCADENZA
1	700€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	700€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	700€	dopo il 2° mese dall'iscrizione

Tipologia di pagamento 4

€ 2100,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)
Standard quattro rate Standard quattro rate

	RATA	SCADENZA
1	525€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	525€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	525€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	525€	dopo il 3° mese dall'iscrizione

Tipologia di pagamento 5

€ 2100,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)
Standard cinque rate Standard cinque rate

	RATA	SCADENZA
1	420€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	420€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	420€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	420€	dopo il 3° mese dall'iscrizione
5	420€	dopo il 4° mese dall'iscrizione

Tipologia di pagamento 6	€ 2100,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Standard sei rate Standard sei rate <table><tr><th></th><th>RATA</th><th>SCADENZA</th></tr><tr><td>1</td><td>350€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta</td><td>all'atto dell'iscrizione</td></tr><tr><td>2</td><td>350€</td><td>dopo il 1° mese dall'iscrizione</td></tr><tr><td>3</td><td>350€</td><td>dopo il 2° mese dall'iscrizione</td></tr><tr><td>4</td><td>350€</td><td>dopo il 3° mese dall'iscrizione</td></tr><tr><td>5</td><td>350€</td><td>dopo il 4° mese dall'iscrizione</td></tr><tr><td>6</td><td>350€</td><td>dopo il 5° mese dall'iscrizione</td></tr></table>		RATA	SCADENZA	1	350€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione	2	350€	dopo il 1° mese dall'iscrizione	3	350€	dopo il 2° mese dall'iscrizione	4	350€	dopo il 3° mese dall'iscrizione	5	350€	dopo il 4° mese dall'iscrizione	6	350€	dopo il 5° mese dall'iscrizione
	RATA	SCADENZA																				
1	350€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione																				
2	350€	dopo il 1° mese dall'iscrizione																				
3	350€	dopo il 2° mese dall'iscrizione																				
4	350€	dopo il 3° mese dall'iscrizione																				
5	350€	dopo il 4° mese dall'iscrizione																				
6	350€	dopo il 5° mese dall'iscrizione																				
Tipologia di pagamento 7	€ 1800,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Riservato associati Confassociazioni una rata Riservato associati Confassociazioni una rata																					
Tipologia di pagamento 8	€ 1800,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Riservato associati Confassociazioni due rate Riservato associati Confassociazioni due rate <table><tr><th></th><th>RATA</th><th>SCADENZA</th></tr><tr><td>1</td><td>900€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta</td><td>all'atto dell'iscrizione</td></tr><tr><td>2</td><td>900€</td><td>dopo il 1° mese dall'iscrizione</td></tr></table>		RATA	SCADENZA	1	900€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione	2	900€	dopo il 1° mese dall'iscrizione												
	RATA	SCADENZA																				
1	900€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione																				
2	900€	dopo il 1° mese dall'iscrizione																				
Tipologia di pagamento 9	€ 1800,00 (ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta) Riservato associati Confassociazioni tre rate Riservato associati Confassociazioni tre rate <table><tr><th></th><th>RATA</th><th>SCADENZA</th></tr><tr><td>1</td><td>600€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta</td><td>all'atto dell'iscrizione</td></tr><tr><td>2</td><td>600€</td><td>dopo il 1° mese dall'iscrizione</td></tr><tr><td>3</td><td>600€</td><td>dopo il 2° mese dall'iscrizione</td></tr></table>		RATA	SCADENZA	1	600€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione	2	600€	dopo il 1° mese dall'iscrizione	3	600€	dopo il 2° mese dall'iscrizione									
	RATA	SCADENZA																				
1	600€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione																				
2	600€	dopo il 1° mese dall'iscrizione																				
3	600€	dopo il 2° mese dall'iscrizione																				

Tipologia di pagamento 10

€ 1800,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)

Riservato associati Confassociazioni quattro rate Riservato associati Confassociazioni quattro rate

	RATA	SCADENZA
1	450€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	450€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	450€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	450€	dopo il 3° mese dall'iscrizione

Tipologia di pagamento 11

€ 1800,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)

Riservato associati Confassociazioni cinque rate Riservato associati Confassociazioni cinque rate

	RATA	SCADENZA
1	360€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	360€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	360€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	360€	dopo il 3° mese dall'iscrizione
5	360€	dopo il 4° mese dall'iscrizione

Tipologia di pagamento 12

€ 1800,00

(ai quali si aggiungono € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta)

Riservato associati Confassociazioni sei rate Riservato associati Confassociazioni sei rate

	RATA	SCADENZA
1	300€ + € 120 per Contributo per Servizi accessori alla retta	all'atto dell'iscrizione
2	300€	dopo il 1° mese dall'iscrizione
3	300€	dopo il 2° mese dall'iscrizione
4	300€	dopo il 3° mese dall'iscrizione
5	300€	dopo il 4° mese dall'iscrizione
6	300€	dopo il 5° mese dall'iscrizione

Modalità pagamento	Il pagamento della quota di iscrizione e della marca da bollo, assolta virtualmente (da non apporre sulla domanda), avviene, secondo lo schema indicato nella presente scheda, mediante bonifico a favore di: UNIVERSITÀ TELEMATICA UNIVERISTAS MERCATORUM alle seguenti coordinate bancarie: IBAN IT24 M032 9601 6010 0006 7096 780 Indicare nella causale del bonifico "Codice Fiscale, Cognome e Nome del corsista" seguito dal Codice del corso. Si informa che non saranno emesse quietanze sui pagamenti ricordando che, ai fini fiscali per la determinazione del reddito, il bonifico, eseguito secondo le su riportate istruzioni, consente la detrazione del costo del corso.
Titolo Rilasciato	Attestato di alta formazione
Trattamento dati personali	I dati personali e sensibili saranno custoditi e trattati secondo la normativa vigente
Partners	Corso prodotto in collaborazione con CONFASSOCIAZIONI
Informazioni	Per qualsiasi informazione puoi contattare il nostro ufficio orientamento al numero verde; 800 185 458 o rivolgerti a uno dei nostri 900 Poli Didattici sul territorio, puoi trovare la sede più vicina all'indirizzo: https://www.unimercatorum.it/ei-point