



MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

SEDI E CONTATTI

Management Academy

Sida Group

master@sidagroup.com

www.mastersida.com

 Numero Verde
800 991 292

MILANO

BOLOGNA

PARMA

PADOVA

VERONA

FIRENZE

ANCONA

ROMA

NAPOLI

ASCOLI PICENO

IN EVIDENZA

- Frequenza in formula part-time
- Executive master finanziabile con i fondi interprofessionali
- Supporto nella ricerca di tirocini formativi post master
- Possibilita' di frequentare singoli moduli
- Corpo docente formato da consulenti manager ed imprenditori
- Trasferimento di strumenti e strategie in linea con le attuali esigenze di mercato



EXECUTIVE MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

CONTESTO ATTUALE

Nell'ultimo decennio il mercato Immobiliare Mondiale e di conseguenza quello Italiano hanno subito un profondo cambiamento, il contesto Real Estate stà mutando e non accenna a fermarsi. L'avvento della crisi del settore e la prepotente introduzione di nuove tecnologie costruttive hanno portato all'esigenza di uno sviluppo imprenditoriale completamente diverso e molto più sofisticato, incentrato su capacità di innovazione ai massimi livelli. Il futuro del settore immobiliare dipende in maniera inequivocabile da quelle che saranno le view imprenditoriali sulle nuove tecnologie, dalle politiche di incentivi comunitari sulla riqualificazione dei centri urbani e dalla consapevolezza dei proprietari immobiliari delle strategie da attuare. L'avvento della tecnologia in tutti gli ambiti immobiliari, dalle tecniche costruttive allo smart living nelle abitazioni e nelle città, porta in via indiretta al rischio di una svalutazione del patrimonio esistente, se non riqualificato tramite strategie imprenditoriali chiare e con fini ben specifici, sostenute inevitabilmente da una politica di incentivazione. I dati in nostro possesso sono impietosi e devono essere utilizzati come leva per far innescare quel processo di sviluppo manageriale ormai imprescindibile, se si vuole rimanere al livello dei grandi player mondiali. Per far fronte a tutte queste tematiche occorre formare una classe dirigente in grado di saper leggere fra le sfaccettature del mercato Real Estate, munendola degli strumenti necessari per raggiungere performance di alto livello.

OBIETTIVI

Il Master in Real Estate Management offre le competenze tecniche necessarie per capire, conoscere e gestire il mercato immobiliare a 360°. Dallo studio dei trend di mercato allo sviluppo di un business project, dalla realizzazione di un piano finanziario alle competenze manageriali per la gestione dell'azienda. L'organizzazione aziendale, il reperimento delle risorse, le tecniche e metodologie di marketing insieme ad una strategy management mirata sono le basi per la creazione di una redditività imprenditoriale. Ma tali skills debbono necessariamente essere abbinati a conoscenze: finanziarie, valutative, contabili e fiscali, nazionali ed internazionali; senza le quali un'operazione immobiliare non ha senso di esistere considerate le molteplici implicazioni che tali fattori hanno nel settore. Il successo di un Real Estate Project passa per la conoscenza dei migliori strumenti di analisi e da una chiara visione della prospettiva futura del settore. Il master pone l'attenzione sugli aspetti di innovazione che interagiscono in questa dimensione che vanno dai più recenti strumenti e tecniche di marketing, ai nuovi canali di business opportunity orientati su costruzioni alternative ed al risparmio energetico. Durante il percorso verranno affrontate tematiche di cultura manageriale, tramite opinion leader che testimonieranno le loro esperienze sul campo, finalizzate ad acquisire le competenze e gli strumenti gestionali necessari per comprendere la complessità del settore e capirne le logiche e le strategie di management.

CARATTERISTICHE

DESTINATARI

- Property e Management Company, Imprese di costruzioni, Developer, Divisioni Real Estate, Società Finanziarie, Società di consulenza immobiliare
- Ingegneri, geometri, architetti, periti valutativi
- Commercialisti, consulenti aziendali, studi legali, notai
- Società di investimento immobiliare e fondi immobiliari
- Istituti bancari e assicurativi
- Amministrazioni pubbliche
- Laureati in economia, ingegneria civile e industriale, giurisprudenza

DURATA E FREQUENZA

132 ore d'aula + tirocinio formativo facoltativo della durata di 3 - 6 mesi.
Frequenza part-time.

PLUS

- Corpo docente composto da professionisti e manager con esperienza pluriennale
- Formazione dedicata
- Formazione focalizzata su case history
- Materiale multimediale
- Assistenza on line garantita ai discenti
- Aziende partner associate al progetto formativo
- Programmi didattici costantemente aggiornati in linea con le richieste del mercato
- Attività di stage in aziende altamente motivate e pre-selezionate
- Grande esperienza nella ricerca selezione
- Coaching personale per l'individuazione delle motivazioni e delle potenzialità del discente per la ricerca qualificata di opportunità di inserimento

EXECUTIVE MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

AGEVOLAZIONI PER LE AZIENDE

FONDI INTERPROFESSIONALI

Management Academy Sida Group, fornisce gratuitamente il supporto nella scelta del Fondo Interprofessionale partendo dall'individuazione delle esigenze specifiche dei lavoratori e dall'analisi accurata dei fabbisogni formativi aziendali.

Inoltre sostiene l'azienda nella gestione di tutte le attività necessarie alla progettazione, presentazione, gestione e alla rendicontazione del progetto formativo.

PLACEMENT

Il periodo d'inserimento in Azienda, organizzato e progettato dalla Management Academy Master Sida, rappresenta un valido strumento per agevolare l'ingresso nel mondo del lavoro: è un'opportunità per imparare, farsi conoscere e farsi apprezzare attraverso la pratica aziendale.

La cura e l'attenzione rivolta al periodo d'inserimento, è garantita dall'intervento dei consulenti esperti nella Ricerca e Selezione del Personale, attività che da vent'anni viene svolta per importanti Aziende di rilievo nazionale e internazionale dal Gruppo Sida. Questa attività agevola notevolmente la creazione di un legame tra giovani e imprese.

La reale attinenza tra i programmi dei master Sida e il mondo del lavoro sono assicurati da un'analisi dei fabbisogni, non solo delle aziende partner che richiedono specifici profili professionali, ma anche dallo svolgimento periodico di indagini nel settore reclutamento.

Negli anni abbiamo raggiunto il placement

occupazionale dei nostri allievi pari al 92%

La Management Academy Sida Group, utilizzando l'ampia gamma di aziende collegate in rete nella Piattaforma Granzia Giovani, offrirà al partecipante, in funzione dei risultati conseguiti e monitorati durante l'attività d'aula, l'opportunità di inserimento in tirocinio formativo attraverso i seguenti Step:

- Organizzazione dell'assessment da parte della Divisione Risorse Umane Sida;
- Predisposizione dei colloqui individuali per identificare il profilo del corsista;
- Individuazione delle aziende ospitanti sulla base di specifici parametri del corsista, quali: residenza, profilo formativo e/o lavorativo, aspettative professionali;
- Orientamento al colloquio di selezione in azienda;
- Affiancamento di un tutor Sida (coordinatore o altro consulente) durante il primo colloquio in azienda;
- Strutturazione da parte del tutor Sida e del responsabile dell'azienda ospitante, del progetto di tirocinio formativo che il tirocinante dovrà sviluppare;
- Monitoraggio costante sulla qualità del tirocinio, attraverso la compilazione di questionari rivolti a: tutor Sida, tutor dell'azienda ospitante, corsista.

Al termine dell'iter formativo, la SIDA GROUP rilascerà oltre al diploma che attesta la partecipazione alle lezioni, una "CERTIFICAZIONE DELLE COMPETENZE ACQUISITE" dal corsista attraverso il tirocinio formativo e il percorso d'aula.

CERTIFICAZIONI

La scuola manageriale Sida Group punta alla qualità e soddisfazione di chi si rivolge a lei, per questo ha ottenuto importanti certificazioni e accreditamenti in materia di formazione



CERTIFICAZIONE UNI ISO 9001:2008 per la progettazione ed erogazione di servizi di formazione. Questa certificazione garantisce all'utenza il rispetto e il controllo dei processi che hanno un impatto diretto sulla qualità della formazione. Obiettivo è garantire la soddisfazione del partecipante al master attraverso:

- monitoraggio costante e analisi della domanda e dell'offerta, analisi dei fabbisogni formativi, eventuali incontri con università e istituti scolastici, enti pubblici e privati rappresentativi, interviste e meeting con le aziende del tessuto economico territoriale;
- orientamento svolto da psicologi e professionisti specializzati per analizzare le caratteristiche dei diplomati/laureati con attenzione particolare alle loro predisposizioni e in maniera continua attraverso incontri periodici.
- percorso formativo, bilancio delle competenze e certificazione dei crediti formativi per seguire costantemente gli allievi con la somministrazione di questionari, attività specifiche, esami finali, assistenza e tutoraggio e organizzazione dello stage.

MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

PERCORSO FORMATIVO

Modulo 1.

Principi di economia, finanza e fisco immobiliare

Modulo 2.

L'organizzazione della società immobiliare: consulenza ed impresa

Modulo 3.

Il bilancio e i costi nelle società immobiliari

Modulo 4.

L'estimo e la valutazione dei beni immobiliari

Modulo 5.

Bank & Real Estate Finance

Modulo 6.

Sales & Marketing nel Real Estate

Modulo 7.

Il diritto immobiliare: acquisizione, dismissione e valorizzazione degli immobili

Modulo 8.

Information & Communication Technology nel settore Real Estate

Modulo 9.

Development, Project e Construction Management – Smart City

Modulo 10.

International business nel Real Estate

Modulo 11.

New technologies e capital gain opportunities tramite l'energy management

Modulo 12.

Real Estate Strategy - Management analitico, strategico ed operativo

IL PROGRAMMA

Modulo 1.

PRINCIPI DI ECONOMIA, FINANZA E FISCO IMMOBILIARE

- Principi di base
 - Le motivazioni all'impiego immobiliare
 - La percezione dell'immobile
 - Il principio economico, finanziario e fiscale
- Il mercato immobiliare: la situazione attuale
 - Il contesto immobiliare
 - La segmentazione del mercato
 - Italia: cifre e numeri
- Le smart city e le prospettive di riqualificazione delle macro aree urbane
 - Smart city e smart building
 - Orientamento del mercato nazionale e d'internazionale

Modulo 2.

L'ORGANIZZAZIONE DELLA SOCIETA' IMMOBILIARE: CONSULENZA ED IMPRESA

- I principi generali ed i modelli organizzativi:
 - L'attività di consulenza
 - L'attività d'impresa
- I processi primari e secondari dell'organizzazione:
 - Nelle attività consulenziali
 - Nelle attività imprenditoriali
- Ruoli, compiti e funzioni
 - Il manager e i responsabili aree
 - Gli scout opportunity
 - L'organizzazione aziendale: la testimonianza di un opinion leader

Modulo 3.

IL BILANCIO E I COSTI NELLE SOCIETA' IMMOBILIARI

- Il bilancio: strumento di diagnosi, prognosi e terapia

- Cos'è, qual è la sua funzione, come si costruisce
- Come si legge un bilancio immobiliare
- I principi di redazione
- Il controllo di gestione
 - Direct costing
 - Preventivazione commessa
 - Il budget
 - Controllo commessa
 - Analisi scostamenti
 - Il reporting
 - Come utilizzarli per decidere, controllare e valutare

Modulo 4.

L'ESTIMO E LA VALUTAZIONE DEI BENI IMMOBILI

- L'estimo
 - Quesito, criterio, metodo e relazione tecnica
- Strumenti e metodi di stima immobiliare
 - Metodologie, strumenti e tecniche di valutazione immobiliare: terreni e fabbricati
- La valutazione di un immobile a reddito: fabbricato (avente qualsiasi destinazione d'uso) e terreno (agricolo e delle aree edificabili)
- Gli immobili a reddito: la loro importanza in base alla conduzione
- Organi pubblici di gestione immobiliare nazionale:
 - L'agenzia del territorio: catasto fabbricati e terreni
 - L'agenzia delle entrate: Omi (osservatorio mercato immobiliare)

MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

Modulo 5.

BANK & REAL ESTATE FINANCE

- Il real estate financing
 - La finanza nel mondo immobiliare
 - Le fonti finanziarie (bond, leasing, prestiti, project financing)
 - La leva finanziaria: possibilità di utilizzo
 - Operazioni finanziarie a sostegno della vendita: assicurazioni, derivati, garanzie, cartolarizzazioni
- Le stime attuate degli istituti finanziari, perplessità e difficoltà
 - Il valore commerciale e il valore cauzionale
 - I criteri nelle valutazioni degli istituti eroganti e le anomalie con il mercato real estate
- I fondi immobiliari d'investimento e le società di investimento immobiliare
 - Cosa sono e come operano
 - Scenario internazionale
 - La segmentazione/diversificazione del portafoglio immobiliare

Modulo 6.

SALES & MARKETING NEL REAL ESTATE

- Marketing immobiliare le basi
 - I comportamenti d'acquisto del consumatore
 - Lo scouting delle opportunità
 - La valorizzazione del prodotto
 - Le 5P del marketing immobiliare
 - La negoziazione
- Sales strategy del patrimonio immobiliare
 - Scelta tra vendita diretta o tramite terzi operatori: marketing immobiliare strategico ed operativo
 - Materiali di supporto alla vendita

innovativi: siti-newsletter-app-social-viste satellitari-render

- Il web marketing
 - La comunicazione nel web
 - Il marketing digitale per il settore real estate

Modulo 7.

IL DIRITTO IMMOBILIARE: ACQUISIZIONE, DISMISSIONE E VALORIZZAZIONE DEGLI IMMOBILI

- La contrattualistica immobiliare
 - Il contratto di appalto
 - Il contratto d'acquisto e di vendita
 - Il contratto di affitto/locazione
 - Il contratto di mediazione
 - Pre-contratti rischi e benefici, penali e caparre
 - La due diligence legale e le aste immobiliari
- Normative e pratiche edilizie di riferimento
 - La normativa urbanistica ed edilizia
 - Pratica edilizia, il permesso a costruire, la scia, la dia, abitabilità e agibilità
- Il real estate tax e le operazioni societarie
 - Aspetti fiscali legati ai principali strumenti di finanza immobiliare
 - Normative internazionali e il loro impatto nel contesto nazionale interno
 - Imposte dirette ed indirette
 - Fiscal e tax strategy: impatto sulle strategie decisionali
 - Le operazioni societarie connesse alla gestione e alla M&A del patrimonio immobiliare

Modulo 8.

INFORMATION & COMUNICATION TECHNOLOGY NEL SETTORE REAL ESTATE

- I processi e l'ICT nell'azienda immobiliare
- Gli attori e i loro obiettivi
- Il ruolo dell'ICT e del CIO
- Le strategie ICT
- Le applicazioni a supporto della gestione dei patrimoni immobiliari

Modulo 9.

DEVELOPMENT, PROJECT & CONSTRUCTION MANAGEMENT – SMART CITY

- Il contesto del project management
 - Il tempo
 - La gestione del cambiamento
 - Le caratteristiche del leader
- Il project management
 - Dal problema al progetto (problem setting e problem solving)
 - Definizione di progetto
 - Fasi del ciclo di vita di un progetto
 - I processi di project management
 - Le variabili principali di un progetto: tempi, costi e qualità
 - Il ruolo del project manager
- Project management: i tempi
 - Definizione delle attività
 - Sequenzializzazione delle attività
 - Stima della durata delle attività
 - Sviluppo e controllo della schedulazione
- Determinazione del prezzo di vendita di un real estate project
 - I fattori influenti sul prezzo del fabbricato
 - I criteri e i procedimenti per la definizione dei valori immobiliari
 - La composizione e il calcolo del costo

MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

IL PROGRAMMA

- di costruzione
- Le determinanti dell'investimento immobiliare e il processo decisionale
 - Due diligence
 - Valutazione dell'investimento e del patrimonio immobiliare: il processo decisionale
 - Il business plan di un progetto immobiliare: casi, testimonianza di un opinion leader

Modulo 10. INTERNATIONAL BUSINESS NEL REAL ESTATE

- Fondi comunitari
 - Incentivi e orientamento
- Orientamento costruttivo UE
 - La Germania: efficienza e consumi zero
 - La Russia: il lusso e il made in italy
 - La macro regione adriatico-ionica
- Orientamento costruttivo extra UE
 - Africa e America Latina: business turistico e costruzioni in social housing
 - Emirati Arabi Uniti

Modulo 11. NEW TECHNOLOGIES & CAPITAL GAIN OPPORTUNITIES TRAMITE L'ENERGY MANAGEMENT

- Le green building e modalità costruttive innovative/alternative
 - Strutture in legno e strutture in acciaio
 - Il social housing
 - I vantaggi/svantaggi delle costruzioni alternative: come e quando sceglierle
- Management e profit con le green building
 - Il conto energia: benefici e dubbi (il caso Italia)
 - Costruzioni ecosostenibili ed

ecocompatibili, la classe energetica (importanza commerciale)
- Efficienza energetica e sostenibilità ambientale: la loro importanza nella gestione degli asset immobiliari: casi, la testimonianza di un opinion leader

Modulo 12. REAL ESTATE STRATEGY - MANAGEMENT ANALITICO, STRATEGICO ED OPERATIVO

- Facility, Property & Asset management
 - Management dei servizi di facility e property
 - La gestione dell'attivo immobiliare aziendale: casi, la testimonianza di un opinion leader
- L'innovazione nella gestione del real estate
 - Opportunità di leveraging tramite il real estate
 - Finanza agevolata ed incentivi per innovazione e riqualificazione immobiliare
 - Gestione innovativa ed informatizzata della domanda e dell'offerta, la borsa immobiliare, banche dati e franchising
 - I fondi comunitari: approfondimenti e dettagli
- Sales strategy di valorizzazione e trasformazione immobiliare
 - Analisi urbanistica e cambio di destinazione d'uso
 - L'ottimizzazione degli spazi
 - Il re-styling architettonico
 - La permuta, come possibile soluzione di vendita immobiliare

DOCENTI

FLAVIO GUIDI

Fondatore del Gruppo SIDA, esperto di strategia ed organizzazione aziendale, progettista e formatore nell'ambito delle aree della Direzione aziendale, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti, promotore dell'ISD – Istituto Studi Direzionali e del periodico "Il Mondo del Lavoro nelle Marche", oltre che di significative integrazioni territoriali e di prestigiose joint-venture internazionali. Autore di numerose pubblicazioni e articoli per il Sole 24 Ore.

FABRIZIO PASSAMONTI

Consulente senior, dal 1985, esperto di pianificazione economico-finanziaria, controllo di gestione, contabilità industriale, analisi della redditività e strategia aziendale. Tutor nelle fasi di start-up aziendali e nei passaggi generazionali. Docente con esperienza pluriennale in numerosi master, corsi aziendali, seminari. Esperienze professionali: Bontempi, Gel, Ragni, Falmar, Romagnoli, Cooperativa Albanesi, OAM Carloni, Roccheggiani, Joycare, Euronics (Gruppo Cerioni), Lucesole, Plast 2000, Banca Marche, Federazione Marchigiana Banche Credito Cooperativo ed Enti di Pubblica Amministrazione.

MICHELE BARCHIESI

Consulente Divisione Finanza e Strategia di Sida Group. Esperto in valutazione aziendale, valutazione di asset aziendali, valutazione della performance, valutazione del brand e brand management; capo

MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT

progetto nella stesura di piani industriali e piani strategici di marketing; tutor nelle fasi di start-up aziendale; collaboratore e progettista nei processi di ristrutturazione organizzativa e di controllo di gestione.

Docente con esperienza pluriennale in numerosi master, corsi aziendali ed interaziendali. Esperienze professionali: Eden Viaggi, Monaldi Group, Cisel, Conero Golf Club, Gruppo Bontempi, Consorzio Ancona Sud 16 settembre.

ALESSANDRO STECCONI

Consulente Divisione Finanza e Progetti Speciali della Sida Srl. Progettista per finanziamenti comunitari, statali e regionali; coordinatore di progetti speciali nell'ambito della programmazione negoziata; tutor nelle fasi di start-up aziendale. Docente con esperienza pluriennale in numerosi master, corsi aziendali ed interaziendali. Esperienze maturate nel campo della Responsabilità Sociale e nell'identificazione di indicatori alternativi di sviluppo. Esperienze professionali: Bcc Fano, Regione Marche, CCIAA di Macerata, Bontempi Cucine, Gruppo Somacis, Gruppo Monaldi, Job&Joy srl.

SAURO RAMAZZOTTI

Consulente aziendale, commercialista, ha lavorato 15 anni in una società di revisione internazionale. Docente con esperienza pluriennale in Bilancio, controllo di gestione, business plan e audit ai master sida. E' stato dg in un gruppo aziendale del settore moda. Tra i suoi clienti: arena italia, aerdorica, cedis migliarini, iac, nazareno gabrielli, arch coatings, gruppo siemens,

banca delle marche, banca popolare di spoleto, impresa pizarotti, honda italia, gruppo indesit, banca popolare dell'adriatico.

MICHELE SASSO

Consulente esperto, in assistenza alla direzione, nei piani di risanamento aziendale e ristrutturazione del debito, di analisi di sostenibilità economico-finanziaria degli obiettivi e delle strategie in essere, nella redazione di piani finanziari e budget di cassa per la determinazione dei fabbisogni monetari aziendali. Ha operato in contesti di M&A, alla valutazione di impresa on le diverse metodologie (E.V.A.-MVA; Multipli empirici; D.F.C.F.; A.P.V.). Docente con esperienza nei corsi di "Analisi Finanziaria" e "Modello E.V.A."

GERMANO VOLATILI

Geometra con specializzazioni nella progettazione di servizi tecnici innovativi con strumentazione laser computerizzata (edil global check-up, consulenza immobiliare globale con elaborazione del progetto di restyling e riqualificazione), in collaborazione con i dipartimenti scientifici delle Università Italiane. Specializzato in compravendita d' immobili di pregio & prestigio; consulente energy-broker e promoter per vendita di tecnologie applicate inerenti le fonti di energia rinnovabile. Esperto in progettazione, direzione lavori e servizi integrati di costruzioni e restauro di opere edilizie certificate in classe energetica, realizzate con tecniche di bioarchitettura, ingegneria naturalistica ed energie rinnovabili

ROMANO MATALONI

Consulente Senior nell'Area information & Communication Technology e Organizzazione della Sida Group. Laureato in Ingegneria Elettronica con indirizzo Informatico ha maturato una solida e pluriennale esperienza come CIO – Chief Information Officer – presso importanti realtà manifatturiere nazionali e multinazionali operanti in mercati fortemente competitivi. Esperto dei principali processi aziendali, ha contribuito al miglioramento della loro efficacia ed efficienza sviluppando ed implementando, nelle aziende dove ha operato, sistemi ERP, CRM, PLM, di Business Intelligence, di Gestione documentale. Cost reduction, Project Management, Change Management, Business Process Reengineering e Security management sono alcune delle competenze professionali acquisite e sviluppate nel corso degli anni. Docente con esperienza pluriennale in corsi aziendali ed interaziendali. Esperienze Professionali: INDESIT COMPANY, A.C.R.A.F. ANGELINI, TEUCO GUZZINI.

LUCA SQUARTINI

Ha lavorato per oltre 25 anni in alcune delle più grandi multinazionali del mondo del largo consumo, sia food che non food, maturando competenze nell'ambito Marketing & Sales sia sul mercato italiano che internazionale. Ha creato e diretto reti commerciali modellate in base alle esigenze dei diversi canali distributivi, con particolare focus sulla GDO.



Le informazioni presenti nel materiale pubblicitario hanno valore puramente illustrativo al solo scopo di fornire informazioni generali. Sida Group Srl, che si riserva, comunque, il diritto di apportare modifiche a sua totale discrezione. Nessuna responsabilità al riguardo potrà essere attribuita a Sida Group Srl.

Per partecipare ai colloqui di orientamento e selezione invia la tua candidatura a:
master@sidagroup.com
o contattaci al numero verde **800.991.292**

SEDI E CONTATTI

Management Academy
Sida Group
master@sidagroup.com
www.mastersida.com

Numero Verde
800 991 292

MILANO	FIRENZE
BOLOGNA	ANCONA
PARMA	ROMA
PADOVA	NAPOLI
VERONA	ASCOLI PICENO

Sede Amministrativa
Via I°Maggio, 156
60131 Ancona
Tel.07128521
Fax 0712852245