



D.A. n. 1849/1.S DEL
04/09/2024
PALERMO

UNIONE EUROPEA

REPUBBLICA ITALIANA



REGIONE SICILIANA

ASSESSORATO REGIONALE DELLE ATTIVITA' PRODUTTIVE

L'ASSESSORE

VISTA la legge 3 febbraio 1989, n. 39, relativa alla disciplina della professione di mediatore, il cui art. 2, comma 3, lettera e), prevede per l'esercizio dell'attività il possesso di taluni requisiti tra i quali, in alternativa con altri, quello di "avere frequentato un corso di formazione ed avere superato un esame diretto ad accertare l'attitudine e la capacità professionale dell'aspirante in relazione al ramo di mediazione prescelto"

VISTO il decreto del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato

21 febbraio 1990, n. 300, e successive modifiche e integrazioni, recante il "*Regolamento sulla determinazione delle materie e delle modalità degli esami prescritti per l'iscrizione a ruolo degli agenti d'affari in mediazione*";

VISTO il decreto del Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato 21 dicembre 1990, n. 452, recante "*Regolamento recante norme di attuazione della legge 3 febbraio 1989, n. 39, sulla disciplina degli agenti di affari in mediazione*";

VISTO l'art. 73 del D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59 recante "*Attuazione della direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno*" con il quale, tra l'altro, è stato soppresso il ruolo di cui all'articolo 2 della legge 3 febbraio 1989, n. 39;

VISTO il decreto del Ministero dello sviluppo economico 26 ottobre 2011 con il quale sono state emanate disposizioni concernenti le "*Modalità di iscrizione nel registro delle imprese e nel REA, dei soggetti esercitanti l'attività di mediatore disciplinata dalla legge 3 febbraio 1989, n. 39, in attuazione degli articoli 73 e 80 del decreto legislativo 26 marzo 2010, n. 59*";

VISTO il D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023, pubblicato sulla G.U.R.S. n. 42 del 06 ottobre 2023, con il quale l'Assessore Regionale alle Attività Produttive ha emanato le nuove *"Direttive regionali in materia di corsi professionali abilitanti per l'esercizio di attività commerciali nel settore merceologico alimentare e per la somministrazione di alimenti e bevande, per l'esercizio dell'attività di agente e rappresentante di commercio e dei corsi preparatori per agenti di affari in mediazione"*;

VISTE le "linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione" approvate dalla Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome in data 22/02/2024, recanti n. 24/30/CR06/C17-C11 al fine di raggiungere un livello minimo di uniformità tra le regioni italiane;

RITENUTO quindi di dover uniformare le direttive regionali, emanate con il citato D.A. N. 1778/1.S del 22 settembre 2023, per le parti della disciplina relativa ai corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione, alle linee guida di cui sopra;

TENUTO CONTO che le modifiche da apportare riguardano i seguenti ambiti: piani di studio (art. 32), monte ore corsuali (art. 36, comma 4), obbligo di frequenza (art. 36, comma 10) e, di conseguenza, l'onere finanziario posto dal soggetto organizzatore a carico di ciascun partecipante (art. 39);

RITENUTO, pertanto, di dovere provvedere in merito, adeguando le *Direttive regionali emanate con il D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023* ;

CONSIDERATO CHE è opportuno concedere agli Enti, un lasso di tempo utile per adeguare l'organizzazione dei corsi in funzione delle modifiche sopra descritte, traslando l'applicazione delle stesse ai corsi avviati a partire dall' 01/01/2025;

SENTITE le Organizzazioni di Categoria;

su proposta del servizio 1.S Commercio, Zes ed altri Servizi Agevolativi,

D E C R E T A

Art. 1

Dopo l'art. 30 del D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023, pubblicato sulla G.U.R.S. n. 42 del 06 ottobre 2023 è inserito il seguente Art. 30 bis:

“Art. 30 bis - *Adeguamento*

Sono recepite le “linee guida per i corsi di formazione preparatori alla professione di agente di affari in mediazione” approvate dalla Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome in data 22/02/2024, recanti n. 24/30/CR06/C17-C11 al fine di raggiungere un livello minimo di uniformità tra le regioni italiane.

Art. 2

L’art. 32 del D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023 è così sostituito:

“Art. 32 - *Piani di studio*

I piani di studio relativi alle varie tipologie dei corsi per agenti di affari in mediazione sono quelli indicati nei moduli teorici di seguito riportati:

MODULO A – COMUNE A TUTTE LE TIPOLOGIE DI ATTIVITÀ: (NON MENO DI N. 110 ORE)	
Competenza 1: Gestire le informazioni sui beni in vendita (non meno di n. 80 ore)	
Conoscenze	Abilità
• N. 24 ore: - Nozioni di legislazione sulla disciplina della professione di mediatore - Gamma di prodotti/servizi in vendita - Tecniche di definizione prezzi-pricing - Tecniche di lettura dell'andamento domanda beni e servizi • N. 32 ore: - Elementi di diritto civile con particolare riferimento alle obbligazioni ai contratti, alla mediazione ed al mandato - Elementi di diritto privato: diritti civili e diritti reali - Elementi di diritto commerciale • N. 24 ore: - Nozioni di diritto tributario	- Applicare codici comportamentali, deontologici e di autodisciplina - Applicare tecniche di ricerca di beni/servizi da vendere - Applicare tecniche di analisi di dati di mercato - Applicare tecniche di benchmarking - Applicare criteri di valutazione e definizione prezzi - Applicare criteri di scelta di beni/servizi

Competenza 2: Realizzare le relazioni negoziali con i potenziali venditori/compratori (non meno di n. 30 ore)	
Conoscenze • N. 30 ore: - Principi di customer care - Tecniche di negoziazione - Tecniche di comunicazione (verbale e non verbale) - Concetti e tecniche di ascolto attivo - Elementi di marketing - Contratto di incarico e/o mandato di vendita/acquisto/locazione - Tecniche di pianificazione delle attività - Canali di comunicazione e promozione - Tecniche promozionali - Normativa privacy e antiriciclaggio	Abilità - Applicare tecniche di interazione col cliente - Applicare tecniche di ascolto attivo - Applicare tecniche di negoziazione - Applicare tecniche di comunicazione efficace - Applicare tecniche di segmentazione della clientela - Applicare tecniche di valutazione dei bisogni del cliente - Applicare modalità di pianificazione contatti commerciali - Applicare tecniche di valutazione delle attività di comunicazione e promozione - Utilizzare la modulistica contrattuale - Applicare tecniche di redazione di contratti preliminari - Applicare tecniche di valutazione di offerte
MODULO B – SPECIFICO PER AGENTI IMMOBILIARI E PER AGENTI MUNITI DI MANDATO A TITOLO ONEROSO: (NON MENO DI N. 40 ORE)	
Competenza 3: Gestire la trattativa per la compravendita/locazione di beni immobili	
Conoscenze • N. 40 ore: - Nozioni concernenti l'estimo, la trascrizione, i registri immobiliari e il catasto - Nozioni su concessioni, autorizzazioni e licenze in materia edilizia - Elementi di normativa condominiale - Elementi di urbanistica - Documentazione per la compravendita - Caratteristiche dei finanziamenti e delle agevolazioni per l'acquisto di immobili e aziende - Nozioni su Credito fondiario ed edilizio	Abilità - Applicare Procedure di compravendita - Attuazione di analisi, accertamenti e stime di beni immobili - Realizzazione di azioni di Marketing immobiliare - Applicare le procedure previste per la riscossione della commissione pattuita - Comprendere ed interpretare la documentazione urbanistica e fiscale sugli immobili (concessioni, licenze, adempimenti fiscali, ecc.)

MODULO C – SPECIFICO PER AGENTI IMMOBILIARI E PER AGENTI MERCEOLOGICI E AGENTI IN SERVIZI VARI: (NON MENO DI N. 40 ORE)	
Competenza 4: Gestire la trattativa per la compravendita di beni e servizi	
Conoscenze • N. 40 ore: - Nozioni di merceologia - Nozioni tecniche concernenti la produzione, la circolazione, la trasformazione, la commercializzazione e l'utilizzazione delle merci per le quali si chiede l'iscrizione - Conoscenza dell'andamento dei vari mercati e dei prezzi relativi alle merci - Nozioni su arbitrato e accordi interassociativi - Concordati tra i rappresentanti delle categorie interessate alla produzione, commercio e utilizzazione di prodotti	Abilità - Interpretare bisogni ed esigenze delle parti coinvolte nella trattativa - Formulare soluzioni innovative che rispondano alle esigenze delle parti coinvolte nella trattativa

Il percorso formativo è costituito dal modulo A, comune a tutte le tipologie, da integrare con il modulo B o C, in funzione della specifica tipologia di mediazione prescelta”.

Art. 3

All’art. 36 del D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023 sono apportate le seguenti modifiche:

al comma 4 le parole “mesi due” sono sostituite con “mesi tre” e le parole “non meno di **ottanta ore**” sono sostituite con “non meno di **centocinquanta ore**”;

al comma 10 le parole “almeno il 90%” sono sostituite con “almeno l’80%”.

Art. 4

All’art. 39 del D.A. n. 1778/1.S del 22 settembre 2023 sono apportate le seguenti modifiche: le parole “da un minimo di **€ 400,00** ed un massimo di **€ 600,00**” sono sostituite con “da un minimo di **€ 600,00** ed un massimo di **€ 800,00**”.

Art. 5

Le modifiche di cui ai precedenti articoli non si applicano ai corsi per agenti di affari in mediazione già avviati prima dell'entrata in vigore del presente provvedimento, nonché a quelli che saranno avviati entro e non oltre il 31/12/2024.

Art. 6

Pubblicazione ed entrata in vigore

1. Il presente decreto sarà pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* della Regione Siciliana ed entrerà in vigore dalla data della sua pubblicazione. Ai sensi dell'art. 68, comma 4 della legge regionale n. 21 12 agosto 2014 e ss.mm.ii., sarà inoltre pubblicato sul sito internet istituzionale della Regione Siciliana.

Il Dirigente del Servizio 1.S
Francesca Grosso

Il Dirigente Generale
Carmelo Frittitta

L'ASSESSORE
Edmondo Tamajo