



CORSO PROPERTY MANAGER

Area Normativa (22 ore)

- Inquadramento normativo;
- Le locazioni a breve termine nel sistema della legge n. 431/1998;
- Le locazioni abitative ad uso turistico;
- La normativa nazionale: il Codice del Turismo (D.Lgs. n. 79/2011) ed il codice civile
- La normativa regionale (L.R. Lombardia n. 27/2015 e n. 7/2018);
- La normativa del Comune di Milano (regolamento dell'Imposta di Soggiorno);
- Le locazioni turistiche nell'epoca della "Sharing Economy" (il fenomeno "Airbnb");
- L'intervento di un intermediario nelle locazioni turistiche; gli adempimenti posti a carico dell'intermediario;
- Il rapporto tra il proprietario/locatore ("Host") e l'intermediario ("Provider"): modelli contrattuali;
- Le alternative al modello "Airbnb";
- Le locazioni con prestazioni accessorie (serviced apartments).
- Normative in materia di titolarità e regolarità catastale dell'immobile

Adempimenti funzionali all'avvio dell'attività:

Analisi principali adempimenti per la corretta formalizzazione esercizio attività: modello SCIA CAV (impresa in un giorno), ottenimento numero CIR, accreditamento piattaforma regionale Turismo 5, accreditamento per gestione imposta di soggiorno (Simulazioni di compilazione e accreditamento tramite pc).

Area tributaria:

normativa di riferimento, adempimenti e documentazione per la clientela.

Analisi normativa tributaria di riferimento, gestione degli adempimenti fiscali, redazione documentazione ai fini fiscali da fornire alla clientela, analisi concetti fiscali di base per fornire consulenza alla clientela.

Area contabile:

- Gestione contabile azienda attraverso l'utilizzo di programmi cloud con sessione operative su pc, con analisi: fatturazione attiva elettronica, registrazione ciclo passivo, personalizzazione piano dei conti finalizzato alle imprese di gestione affitti brevi, registrazione pagamenti, gestione riconciliazioni bancarie, gestione dei conto depositi, analisi report di andamento contabile, analisi report di redditività (strumentali ai punti successivi), cenni sugli ammortamenti e gli investimenti in asset materiali e immateriale
- Cenni sulle società
- Normativa sulle assicurazioni



Area Gestione delle proprietà (12 ore)

Attività preliminare acquisizione clientela:

- Creazione del fascicolo tecnico dell'immobile e relativa analisi (schede catastali, certificazione impianti, certificazione energetica, ecc...) con relative check list e individuazione problematiche con relative soluzioni
- Analisi contrattualista tra proprietario (Host) e intermediario (Provider) e relativa formalizzazione
- Scheda tecnica immobile
- Normative in materia di titolarità e regolarità catastale dell'immobile.
- Verifica della messa a norma di impianti e utenze
- Manutenzione ordinaria in conformità a leggi e regolamenti vigenti
- I servizi di pulizia
- Elementi di homestaging
- Elementi di fotografia di interni e di web publishing
- Stesura del manuale dell'ospite

Area Gestione dell'ospite (18 ore)

Revenue Management:

- Introduzione al Revenue con uno sguardo anche al mondo alberghiero (definizione di termini tecnici, tariffe e strategie di vendita)
- Analisi locale del mercato e dei concorrenti
- Stesura budget costi/ricavi
- Vendita online attraverso le principali OTA
- Software per la gestione operativa e vendita online
- Case History ed intervento di un contract manager di una OTA
- Mercato e posizionamento

Marketing & Comunicazione

- Flussi turistici nazionali e dell'organizzazione turistica italiana
- Visibilità on line: l'ecosistema digitale e i Social Media
- Teoria, Pratica, Case History
- La comunicazione e la gestione del cliente on line / off line



Hospitality:

- La gestione dell'accoglienza in tutte le sue fasi e il rapporto con il cliente.
- Capacità di risolvere eventuali situazioni problematiche
- Strumenti tecnologici atti alla gestione del servizio clienti
- Adempimenti in materia di servizio clienti
- Organizzazione del territorio locale