

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

La Mediazione Im Liare Attivit Responsabilit Del Mediatore Tutela Del Consumatore

La legge 7 agosto 2015, n. 124, più conosciuta come Riforma Madia, ha semplificato le procedure amministrative per la realizzazione degli interventi edilizi. Tali semplificazioni sono state introdotte con il D.Lgs. 30 giugno 2016, n. 126 – Attuazione della delega in materia di segnalazione certificata di inizio attività (SCIA), a norma dell’articolo 5 della legge 7 agosto 2015, n. 124 – SCIA 1 – e con il D.Lgs. 25 novembre 2016, n. 222 – Individuazione di procedimenti

oggetto di autorizzazione, segnalazione certificata di inizio di attività, silenzio assenso e comunicazione e di definizione dei regimi amministrativi applicabili a determinate attività e procedimenti, ai sensi dell'articolo 5 della legge 7 agosto 2015, n. 124 – SCIA 2. Il presente volume costituisce un commento alla norma introdotta per illustrare il procedimento per la definizione dell'agibilità degli edifici e alla relativa modulistica, allo scopo di consegnare ai tecnici liberi professionisti una “guida” nella redazione della segnalazione certificata di agibilità. La nuova disciplina ha, infatti, previsto l'adozione di moduli unificati e standardizzati, licenziati nella seduta

della Conferenza unificata Stato-Regioni del 4 maggio 2017, che le Regioni dovevano e hanno provveduto ad adeguare alle loro specifiche normative entro il 20 giugno 2017. Analogamente i Comuni dovevano e hanno provveduto, entro il 30 giugno 2017, a pubblicare sul proprio sito, fra gli altri, il modulo unificato per l'istanza di segnalazione certificata di agibilità. Il libro è altresì, per gli addetti ai lavori e non, un utile strumento per valutare la regolarità edilizia e la commerciabilità degli immobili.

Il volume tratta con approccio sistematico e multidisciplinare tutti gli aspetti relativi agli immobili: - compravendita immobiliare -

condominio - locazione Partendo dalle trattative precontrattuali, dal contratto di compravendita e dal diritto di prelazione fino ad arrivare all'analisi del condominio negli edifici, delle spese condominiali, della figura dell'amministratore e di tutti gli aspetti del contratto di locazione, il libro fornisce risposte e soluzioni immediate, sotto il profilo sostanziale, processuale e fiscale a tutte le problematiche inerenti questi istituti. Arricchiscono e completano l'opera: "Case history", citazioni giurisprudenziali e un dettagliato indice analitico.

AGGIORNAMENTO: il volume è aggiornato con la L. 23 maggio 2014, n. 80, di conversione del d.l. n. 47/2014 (Emergenza abitativa) e alla

Legge di Stabilità 2014.

STRUTTURA DEL VOLUME Parte

**prima - Condominio 1 - Il
condominio negli edifici, 2 - Le parti
comuni, 3 - Gli impianti e i servizi
comuni, 4 - Le spese condominiali, 5
- Le innovazioni, 6 - Le costruzioni
sopra l'ultimo piano dell'edificio, 7 -
L'assemblea, 8 - Impugnazioni delle
delibere assembleari, 9 -
L'amministratore, 10 - Controversie
e liti, 11 - Il regolamento di
condominio, 12 - Le tabelle
millesimali. Parte seconda -
Locazioni 1 - Il contratto di
locazione, 2 - Le locazioni ad uso
abitativo, 3 - Le locazioni ad uso
diverso dall'abitazione, 4 - La
sublocazione, la cessione e la
successione nel contratto, 5 - La**

morosità, 6 - La cessazione del contratto e la procedura per il rilascio, 7 - Gli oneri accessori, 8 - Avviamento commerciale, 9 - La mediazione obbligatoria nelle controversie in materia di locazioni. Parte terza - Compravendita 1 - Le trattative precontrattuali, 2 - La mediazione, la proposta di acquisto e l'accettazione, 3 - Il contratto preliminare, 4 - Il recesso, il patto di opzione e la risoluzione del contratto preliminare, 5 - Il contratto di compravendita, 6 - L'acquisto su carta: gli immobili da costruire, 7 - L'edilizia residenziale pubblica e l'acquisto in cooperativa, 8 - L'acquisto di immobili e il diritto di prelazione, 9 - I diversi modi di acquisto, 10 - La patologia del

contratto e i rimedi giudiziali

GLI OGGETTI DELLE SOCIETÀ

si articola in due parti: Prima parte:

inquadramento della tematica

dell'oggetto sociale sotto un profilo

teorico/pratico Seconda parte:

elenco, in ordine alfabetico, di tutti

gli oggetti sociali - oltre 400 voci -

che possono essere utili nell'attività

quotidiana si propone: - l'exkursus

normativo - la formula da utilizzare

come traccia per la concreta

elaborazione della relativa clausola

statutaria e l'indicazione del "codice

Ateco", quello che è apparso il più

consono alla situazione caso per caso

analizzata, necessario per

l'iscrizione della società nel Registro

delle Imprese.

Casi e materiali sulla professione

**L'attività dell'avvocato nel processo
di esecuzione mobiliare e
immobiliare. Con CD-ROM**

**Come Essere un Mediatore Abile e
Stimato nel Lavoro**

La nuova fiscalità immobiliare

Fisco 2014 - Guida operativa

Programma di Il Mediatore
Immobiliare Come Essere un
Mediatore Abile e Stimato nel
Lavoro COME RIUSCIRE AD
OPERARE DA MEDIATORE NEL
SETTORE IMMOBILIARE Come
valutare i vari aspetti del ramo
immobiliare prima di iniziare
l'attività di mediatore. Come riuscire
a distinguerti dalla maggior parte
degli operatori del settore. In che
modo pianificare gli obiettivi e
come monitorare i risultati. Come

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

essere preparato alle variabili per superare facilmente qualsiasi ostacolo. Come riuscire ad avere degli spazi per te stesso sfruttando il tempo lavorativo nel migliore dei modi. Come prendere decisioni e provvedimenti immediati per recuperare il ritardo accumulato. In che modo ottimizzare gli sforzi e avere spostamenti ridotti con un notevole risparmio economico e di tempo. COME SAPER GENERARE UN TUO PORTAFOGLI CLIENTI
Come creare la tua nuova immagine diversificandoti dalla maggior parte delle altre persone. Come gestire in maniera differente i vari tipi di clientela per renderli sempre soddisfatti. In che modo creare un tuo portafoglio clienti e gestirlo nel migliore dei modi. Come decidere gli investimenti futuri puntando

sugli strumenti maggiormente efficaci. Come fidelizzare i clienti, mantenere i contatti, creare collaborazioni commerciali e farti conoscere. Come vivere il lavoro avendo la sensazione di non essere mai al lavoro. COME QUALIFICARE CON SUCCESSO UN CLIENTE VENDITORE Come individuare le vere esigenze del venditore nel cedere l'immobile. Come comportarti da vero professionista e distinguerti dai tanti che si professano tali. Come poter vendere al miglior prezzo possibile nel minor tempo possibile. In che modo familiarizzare con i clienti per conoscere a fondo la persona che hai davanti. COME PRESENTARE GLI IMMOBILI NEL MODO CORRETTO Come pubblicizzare la tua attività utilizzando i principali

strumenti di promozione. Come riuscire a catturare l'attenzione del maggior numero di clienti. Come dare al cliente il maggior numero di proposte corrispondenti alle sue esigenze. Come comportarsi di fronte al cliente che manifesta interesse per un immobile. In che modo offrire il miglior servizio possibile migliorando la qualità e semplificando il tuo lavoro. Come gestire in maniera adeguata il rapporto tra venditore ed acquirente. Come far sentire il cliente legato all'immobile comunicando le giuste sensazioni.

COME QUALIFICARE CON SUCCESSO UN CLIENTE ACQUIRENTE

Come comunicare con il cliente acquirente sin dal primo incontro. Come adeguarti ed essere flessibile con i vari

acquirenti per poter comunicare con chiunque nel linguaggio più corretto possibile. Come mantenere vivo il contatto con il cliente e assicurati la sua fiducia e la sua stima. Come riuscire ad essere considerato un professionista affidabile dai tuoi clienti. Come seguire i clienti con molto meno impegno avendo molto più tempo a disposizione per te. COME RIUSCIRE A CONCLUDERE LA TRATTATIVA IN MANIERA EFFICACE Come comportarsi nei confronti del cliente che ha appena visionato l'immobile. In che modo evitare le problematiche in fase di conclusione della trattativa. Come avere sempre chiara la situazione e non incappare in spiacevoli situazioni. Come evitare equivoci che sono dannosi per la tua

Immagine di professionista. Come ottenere il massimo da una trattativa mettendo in risalto organizzazione e precisione. COME FIDELIZZARE UN CLIENTE PER TUTTA LA VITA Come svolgere alla perfezione il lavoro di agente immobiliare. Come gli Americani riesco ad essere i migliori agenti immobiliari. In che modo utilizzare il contatto acquisito dopo la fine della compravendita. Come fidelizzare i clienti e consolidare i contatti per creare il tuo mercato ideale.

Aggiornato con... - Imposta municipale sugli immobili (IMU) - Imposta patrimoniale sugli immobili esteri - Nuova disciplina delle detrazioni 36% e 55% Inserito nella collana GUIDE E SOLUZIONI, il Volume approfondisce - con taglio operativo - la fiscalità immobiliare

nei vari ambiti impositivi in cui essa si articola: imposte dirette, IVA, imposta di registro, altre imposte indirette e tributi locali, fra cui la nuova imposta municipale propria (IMU) unitamente alla "vecchia" ICI. Sono oggetto di esame, inoltre, le disposizioni in materia di Catasto e urbanistica e quelle relative all'accertamento sui trasferimenti immobiliari. Il volume tiene conto delle recenti novità introdotte, in materia di immobili: - dal DLgs. 14.3.2011 n. 23 (decreto in materia di federalismo fiscale municipale), relativamente alla nuova imposta municipale propria (IMU), sostitutiva dell'ICI a decorrere dal 2012 - dal DL 6.12.2011 n. 201 ("manovra Monti"), relativamente alla "messa a regime" dell'agevolazione del 36% per gli

interventi volti al recupero del patrimonio edilizio e alla proroga, per il 2012, dell'agevolazione del 55% per quelli volti alla riqualificazione energetica degli edifici; - dal DL 29.12.2011 n. 216 ("decreto milleproroghe"), in relazione alle novità relative ai fabbricati rurali; - dal DL 24.1.2012 n. 1 ("decreto liberalizzazioni"), in relazione all'imponibilità IVA delle cessioni e locazioni di immobili abitativi, nonché alla disciplina dell'IMU per gli immobili degli enti non commerciali; - dal DL 2.3.2012 n. 16 ("decreto semplificazioni fiscali"), per le novità in materia di aggiornamento dei dati catastali.

STRUTTURA DEL VOLUME PARTE I
- CATASTO E URBANISTICA

Capitolo 1 - Formazione e
definizione del Catasto Terreni

Capitolo 2 - Aggiornamento del
Catasto Terreni Capitolo 3 -
Decorrenza degli effetti fiscali dei
redditi dei terreni Capitolo 4 -
Catasto degli Immobili Urbani
Capitolo 5 - Aggiornamento del
Catasto Urbano Capitolo 6 -
Accatastamento dei fabbricati rurali
Capitolo 7 - Decorrenza degli effetti
fiscali delle rendite dei fabbricati
Capitolo 8 - Rilevanza fiscale
dell'estimo catastale Capitolo 9 -
Urbanistica nelle norme fiscali
PARTE II - IMPOSTE DIRETTE -
SOGGETTI NON IMPRENDITORI
Capitolo 10 - Soggetti passivi
Capitolo 11 - Terreni dei soggetti
non imprenditori Capitolo 12 -
Plusvalenze sui terreni dei soggetti
non imprenditori Capitolo 13 -
Fabbricati dei soggetti non
imprenditori Capitolo 14 - Cedolare

Del Mediatore Tutela Del
Consumatore
secca sulle locazioni abitative

Capitolo 15 - Plusvalenze sui

fabbricati dei soggetti non

imprenditori Capitolo 16 - Oneri

deducibili di derivazione

immobiliare Capitolo 17 - Spese

detraibili di derivazione immobiliare

Capitolo 18 - Detrazioni per le spese

di recupero del patrimonio edilizio

Capitolo 19 - Detrazioni per le spese

di riqualificazione energetica degli

edifici Capitolo 20 - Detrazioni

d'imposta per i conduttori di

immobili abitativi Capitolo 21 -

Crediti d'imposta di derivazione

immobiliare Capitolo 22 - Immobili

dei professionisti Capitolo 23 -

Immobili delle società semplici e

degli enti non commerciali PARTE

III - IMPOSTE DIRETTE - SOGGETTI

IMPRENDITORI Capitolo 24 -

Immobili dell'imprenditore

individuale Capitolo 25 - Immobili
delle società commerciali Capitolo
26 - Immobili merce Capitolo 27 -
Immobili strumentali Capitolo 28 -
Immobili patrimoniali Capitolo 29 -
Regime della participation
exemption per le società
immobiliari Capitolo 30 - Operazioni
straordinarie Capitolo 31 - IRAP sui
beni immobili PARTE IV - IVA ED
ALTRE IMPOSTE INDIRECTE
Capitolo 32 - IVA nel settore
immobiliare Capitolo 33 -
Territorialità IVA Capitolo 34 -
Detrazione IVA Capitolo 35 -
Reverse charge Capitolo 36 -
Imposta di registro nel settore
immobiliare Capitolo 37 - Aliquote
dell'imposta di registro Capitolo 38
- Contratto preliminare Capitolo 39 -
Cessioni di fabbricati abitativi
Capitolo 40 - Agevolazioni prima

casa Capitolo 41 - Cessioni di
fabbricati strumentali Capitolo 42 -
Cessioni di terreni Capitolo 43 -
Permute Capitolo 44 - Locazioni di
fabbricati abitativi Capitolo 45 -
Locazione di fabbricati strumentali
Capitolo 46 - Affitto di terreni
Capitolo 47 - Registrazione del
contratto di locazione Capitolo 48 -
Leasing Capitolo 49 - Cessioni di
beni finiti relativi alla costruzione
Capitolo 50 - Contratti di appalto
per opere edili Capitolo 51 -
Manutenzioni edilizie ordinarie e
straordinarie Capitolo 52 - Opere di
urbanizzazione Capitolo 53 -
Assegnazioni di abitazioni da parte
di cooperative Capitolo 54 -
Conferimenti e assegnazioni di
immobili Capitolo 55 - Dichiarazioni
per l'applicazione di aliquote
ridotte Capitolo 56 - Imposte

ipotecaria e catastale Capitolo 57 -

Imposta sulle successioni Capitolo

58 - Imposta sulle donazioni PARTE

V - IMU, ICI E IMPOSTA

PATRIMONIALE IMMOBILI ESTERI

Capitolo 59 - Imposta municipale

propria (IMU) Capitolo 60 - Soggetti

passivi ICI Capitolo 61 -

Presupposto oggettivo dell'ICI

Capitolo 62 - Determinazione

dell'ICI Capitolo 63 - Calcolo della

base imponibile ICI Capitolo 64 -

Versamento, dichiarazione ed

accertamento ICI Capitolo 65 -

Nuova imposta patrimoniale sugli

immobili esteri PARTE VI -

ATTIVITÀ DI ACCERTAMENTO NEL

SETTORE IMMOBILIARE Capitolo

66 - Accertamento delle locazioni

Capitolo 67 - Accertamento dei

trasferimenti immobiliari Capitolo

68 - Valutazione automatica e

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

prezzo-valore

1060.215

L'agente immobiliare. Guida per
l'esame e la professione
Agevolazioni casa
Compravendita immobiliare
Antiriciclaggio e terza direttiva UE
Diventare agente immobiliare.
Come Intraprendere la Professione,
dall'Esame di Abilitazione alla
Prima Compravendita. (Ebook
Italiano - Anteprima Gratis)
Il Volume esamina, con taglio
prettamente operativo, le norme
del Testo Unico delle Imposte sui
Redditi e della normativa
collegata. Tutte le tematiche
(redditi di impresa, di capitale, di
terreni e fabbricati, di lavoro
dipendente e autonomo,
operazioni straordinarie, rapporti

con l'estero ecc.) sono esaminate alla luce delle interpretazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria e dagli organismi rappresentativi del mondo professionale e delle imprese. Il testo si avvale inoltre di numerosi riferimenti ai modelli di dichiarazione UNICO 2012. L'edizione è aggiornata con le novità introdotte: - dal DL 13.5.2011 n. 70 ("decreto sviluppo"), intervenuto in materia di rideterminazione del valore fiscale di terreni e partecipazioni e di detrazione IRPEF del 36% (soppressione di taluni adempimenti previsti ai fini dell'agevolazione); - dal DL 6.7.2011 n. 98 ("manovra

correttiva”), che ha istituito il nuovo regime dei contribuenti minimi e riformato la disciplina dell’utilizzo delle perdite fiscali per i soggetti IRES; - dal DL 13.8.2011 n. 138 (“manovra di Ferragosto”), intervenuto in materia di tassazione del 20% sui redditi di capitale e di indeducibilità dei costi relativi ai beni concessi in godimento ai soci; - dal DL 6.12.2011 n. 201 (“manovra Monti”), che ha introdotto l’Aiuto alla Crescita Economica (ACE), le nuove imposte patrimoniali sulle attività detenute all’estero e la trasformazione in crediti di imposta dei crediti per imposte anticipate. STRUTTURA:

CAPITOLO 1 Soggetti passivi
IRPEF, presupposto e
determinazione dell'imposta
CAPITOLO 2 Residenza delle
persone fisiche CAPITOLO 3
Coniugi e figli minori CAPITOLO 4
Redditi prodotti in forma associata
CAPITOLO 5 Classificazione dei
redditi CAPITOLO 6 Perdite fiscali
(soggetti IRPEF) CAPITOLO 7
Determinazione dei redditi e delle
perdite CAPITOLO 8 Oneri
deducibili CAPITOLO 9
Determinazione dell'imposta
CAPITOLO 10 Detrazioni
d'imposta per carichi di famiglia
CAPITOLO 11 Detrazioni
d'imposta per tipologie reddituali
CAPITOLO 12 Detrazioni per
oneri CAPITOLO 13 Altre

deduzioni per oneri CAPITOLO 14
Detrazioni per canoni di locazione
CAPITOLO 15 Crediti d'imposta
CAPITOLO 16 Tassazione
separata CAPITOLO 17 Redditi
fondiari CAPITOLO 18 Reddito dei
terreni CAPITOLO 19 Reddito dei
fabbricati CAPITOLO 20 Redditi di
capitale CAPITOLO 21 Redditi di
lavoro dipendente CAPITOLO 22
Redditi assimilati a quelli di lavoro
dipendente CAPITOLO 23 Redditi
di lavoro autonomo CAPITOLO 24
Componenti positivi del reddito
professionale CAPITOLO 25
Componenti negativi del reddito
professionale CAPITOLO 26
Determinazione del reddito
d'impresa (soggetti IRPEF)
CAPITOLO 27 Imprese minori

CAPITOLO 28 Regime del capital
gain CAPITOLO 29 Plusvalenze
immobiliari CAPITOLO 30 Altri
redditi diversi CAPITOLO 31
Imposte patrimoniali CAPITOLO
32 Soggetti passivi IRES,
presupposto e determinazione
dell'imposta CAPITOLO 33 Aiuto
alla crescita economica (ACE)
CAPITOLO 34 Residenza delle
persone giuridiche CAPITOLO 35
Perdite fiscali (soggetti IRES)
CAPITOLO 36 Ricavi CAPITOLO
37 Plusvalenze patrimoniali
CAPITOLO 38 Regime della
participation exemption
CAPITOLO 39 Sopravvenienze
attive CAPITOLO 40 Dividendi
CAPITOLO 41 Interessi attivi
CAPITOLO 42 Proventi

immobiliari CAPITOLO 43

Valutazione delle rimanenze

CAPITOLO 44 Spese per

prestazioni di lavoro CAPITOLO

45 Compensi agli amministratori

di società CAPITOLO 46 Opere,

forniture e servizi di durata

ultrannuale CAPITOLO 47

Valutazione dei titoli CAPITOLO

48 Interessi passivi CAPITOLO 49

Oneri fiscali e contributivi

CAPITOLO 50 Oneri di utilità

sociale CAPITOLO 51

Minusvalenze, sopravvenienze

passive e perdite CAPITOLO 52

Ammortamenti CAPITOLO 53 Beni

concessi o acquisiti in leasing

CAPITOLO 54 Accantonamenti di

quiescenza e previdenza

CAPITOLO 55 Svalutazione crediti

e accantonamenti per rischi su
crediti CAPITOLO 56 Altri
accantonamenti CAPITOLO 57
Spese relative a più esercizi
CAPITOLO 58 Eliminazione delle
interferenze fiscali e
riallineamento dei valori
CAPITOLO 59 Principio di
competenza CAPITOLO 60
Principio di inerenza CAPITOLO
61 Interessi di mora CAPITOLO 62
Determinazione del costo e del
valore normale dei beni
CAPITOLO 63 Operazioni in
moneta estera CAPITOLO 64
Operazioni con imprese
localizzate in paradisi fiscali
CAPITOLO 65 Operazioni
infragrappo con consociate estere
(transfer pricing) CAPITOLO 66

Operazioni “fuori bilancio”

CAPITOLO 67 Recesso del socio e
liquidazione della società

CAPITOLO 68 Trasformazione
della società CAPITOLO 69 Affitto

d’azienda CAPITOLO 70 Fusione
di società CAPITOLO 71 Scissione
di società CAPITOLO 72

Conferimento d’azienda

CAPITOLO 73 Conferimenti e
scambi di partecipazioni

CAPITOLO 74 Cessione d’azienda

CAPITOLO 75 Liquidazione
ordinaria CAPITOLO 76

Fallimento e liquidazione coatta

CAPITOLO 77 Trasparenza fiscale
delle società di capitali e delle srl
a ristretta base proprietaria

CAPITOLO 78 Consolidato fiscale
nazionale CAPITOLO 79

Consolidato fiscale mondiale
CAPITOLO 80 Mezzi di trasporto
CAPITOLO 81 Tonnage tax
CAPITOLO 82 Enti non
commerciali residenti CAPITOLO
83 ONLUS CAPITOLO 84 Trust
CAPITOLO 85 Regimi forfetari
degli enti non commerciali
residenti CAPITOLO 86 Redditi
prodotti dai soggetti non residenti
CAPITOLO 87 Stabile
organizzazione CAPITOLO 88
Credito d'imposta per i redditi
prodotti all'estero CAPITOLO 89
Trasferimento all'estero della
residenza CAPITOLO 90 Regime
CFC: imprese estere controllate e
collegate CAPITOLO 91 Paesi e
territori che consentono un
adeguato scambio di informazioni

(nuova white list)

Dopo aver analizzato il contratto di mediazione immobiliare e la disciplina delle clausole abusive nei contratti stipulati tra professionista e consumatore, l'Autore esamina alcuni modelli di clausole contenute in contratti standard comunemente utilizzati dai mediatori immobiliari. Più in particolare, l'Autore si sofferma sui profili di abusività di dette clausole, fornendo, così, all'operatore del diritto uno strumento estremamente utile attraverso il quale affrontare una materia quanto mai affascinante e suggestiva.

Fisco 2014 è una guida estremamente operativa che

affronta tutta la materia fiscale
tutta la materia fiscale vigente
sottolineando le novità legislative
e i risvolti pratici ad esse
collegate. Il volume fornisce il
quadro completo ed esaustivo di
tutti gli adempimenti tributari ed
è organizzato in due parti: PARTE
GENERALE: dedicata alle imposte
e agli istituti che caratterizzano la
materia fiscale; CATEGORIE DI
IMPRESE E PROFESSIONI:
dedicata a 34 categorie fra le più
rappresentative del commercio,
artigianato e professioni. Queste
categorie sono analizzate
unitamente agli adempimenti
civilistici, amministrativi, fiscali e
previdenziali. Le due parti,
complementari fra loro, rendono

Fisco 2014 l'opera che risolve qualsiasi problematica fiscale e societaria. Il volume tiene conto di tutte le novità legislative fino ai primi mesi del 2014, fra le più importanti: - Legge di Stabilità 2014. INDICE DEL VOLUME - IRPEF - Imposta sul reddito delle società (IRES) - Agevolazioni e crediti d'imposta - Dichiarazione dei redditi - Scritture contabili - Ritenute alla fonte - IRAP - Imposta sul valore aggiunto - Imposta di registro - Imposta sulle successioni e donazioni - Imposta ipotecaria e catastale - Imposta di bollo - Tasse sulle concessioni governative - Tributi locali - Tasse e imposte varie - Accertamento e controlli - Riscossione - Sanzioni

amministrative - Ravvedimento

Categorie di imprese e

professioni: • Agenti di

assicurazione • Agenti e

rappresentanti di commercio •

Agenti immobiliari • Agenzie di

viaggio e turismo • Agricoltori •

Agriturismo • Amministratori di

condominio • Amministratori e

sindaci di società • Antiquari e

commercianti di beni usati •

Artigiani • Associazioni

temporanee tra imprese •

Avvocati • Bar e tabacchi • Cave e

torbiere • Commercio al dettaglio

• Commercio all'ingrosso •

Commercio ambulante •

Concessionari d'auto • Consorzi •

Cooperative di produzione e

lavoro • Editoria • Farmacie •

Fotografi • Imprese di
autotrasporto • Imprese edili •
Medici • Medici veterinari •
Palestre e centri sportivi •
Promotori finanziari • Sale giochi
• Società fiduciarie • Software
house • Spedizionieri doganali •
Venditori porta a porta INDICE
ANALITICO

Nuova guida all'affitto breve
Come aumentare il proprio
business con l'MLS
Immobili e IMU

Il Mediatore Immobiliare. Come
Essere un Mediatore Abile e
Stimato nel Lavoro. (Ebook
Italiano - Anteprima Gratis)
Dai conti alla dichiarazione dei
redditi 2014

CONDOMINIO, LOCAZIONE E

***TUTELA DELLA PROPRIETA'
IMMOBILIARE offre una
disamina a esaustiva degli
aspetti civilistici e fiscali della
materia: dalla nascita del
condominio al suo
scioglimento (attraverso tutte
le tematiche relative alla sua
gestione: poteri
dell'amministratore e
dell'assemblea, tabelle
millesimali, parti comuni,
etc.), dal contratto
preliminare di acquisto alla
permuta, dalle controversie in
materia di locazione all'affitto
di azienda. Uno specifico
capitolo dà conto di tutte le
voci accessorie e pertinenti
(da "Affissioni" a "Tetto")
organizzate per ordine
alfabetico. Il tutto puntellato***

**dalla legislazione e
giurisprudenza più recente e
rilevante**

**Aggiornato al Decreto del
Ministero dell'Economia n.
29/2009 in tema di Le società
di «holding» L'opera esamina
la complessa normativa
relativa a questa vasta e
delicata materia, fornendo
uno strumento interpretativo
organico e pratico per
risolvere i dubbi e i problemi
che si possano presentare, e
offrendo soluzioni concrete.
Tra le tematiche di maggior
rilievo troviamo l'oggetto
sociale nelle diverse attività di
mediazione, l'esercizio in
forma societaria di talune
attività riservate, l'attività nel
settore della fornitura di**

**PIANO DELL'OPERA La
funzione dell'oggetto sociale
L'oggetto sociale nelle diverse
attività di mediazione Oggetto
sociale ed attività di
amministrato Oggetto
sociale e prestazioni di
attività professionali e di
servizi ad esse collegati Il
problema dello svolgimento
delle attività professionali in
forma aggregata Le principali
attività professionali
svolgentesi attraverso il
ricorso alla struttura
societaria Le società di
servizi: alcuni casi particolari
La possibilità di esercizio in
forma societaria di talune
attività riservate Oggetto**

**Del Mediatore Tutela Del
Consumatore**
sociale ed attività sportive
Oggetto sociale ed attività
editoriale, di emittenza
radiotele-visiva e di pubblicità
Oggetto sociale ed attività
agricole L'attività nel settore
della fornitura di manodopera
- Inter-mediazione nel lavoro -
Ricerca e selezione del
personale - Supporto alla
ricollocazione professionale
Oggetto sociale ed attività
artigiane Alcuni oggetti
sociali relativi ad attività che
possono destare dubbi
applicativi
La mediazione immobiliare.
Attività, responsabilità del
mediatore, tutela del
consumatore Giuffrè
Editore Come tutelarsi nella
mediazione immobiliare. Con

CD-ROM Maggioli

Editore Compravendita

immobiliare Wolters Kluwer

Italia Gli oggetti sociali degli

atti delle società UTET

Giuridica

Gli oggetti sociali degli atti

delle società

Nuovo repertorio di

giurisprudenza del lavoro

(gennaio 2008-dicembre

2009)

La mediazione immobiliare.

Attività, responsabilità del

mediatore, tutela del

consumatore

Bilancio e dichiarazione dei

redditi

Un utile vademecum per tutti i
soggetti obbligati chiamati a
collaborare attivamente all'azione

di prevenzione del rischio di riciclaggio e di finanziamento del terrorismo. La guida offre un'ampia ricognizione dei principali obblighi - con uno specifico focus sulle modalità di esecuzione -, fa il punto sulle questioni relative all'individuazione del titolare effettivo e all'istituzione dei relativi registri, propone la rassegna degli illeciti penali e amministrativi cui è possibile incappare, richiamandone le relative sanzioni e il procedimento attraverso cui le stesse vengono comminate. Dalla proposta al rogito notarile, passando dalla "convenienza" del Bonus 110% nelle compravendite immobiliari: la Guida del Sole ripercorre tutti i momenti che

necessariamente devono accompagnare coloro i quali si "avvicinino" all'acquisto o alla vendita della casa, soffermandosi sulle principali cautele fornite dalla legge e spiegando l'importanza e il significato delle norme che devono essere applicate.

Quanto ci renderebbe felici sapere che ogni giorno che viviamo è una grande opportunità per conoscere, esplorare, migliorarci e perché no, guadagnare bene dal nostro lavoro? Sembra alquanto banale e quasi irrealizzabile pensare che sia possibile avere successo in un settore altamente competitivo come quello dell'immobiliare. Forse non ci crederai ma la verità è che sono le domande e i dubbi a darci le

risposte che ci servono per raggiungere i nostri obiettivi e realizzare i nostri sogni. Ad esempio, ti sei mai chiesto perché alcune persone riescono a raggiungere grandissimi obiettivi in questo settore mentre altre, la maggior parte, preferiscono crogiolarsi dietro a continue giustificazioni e lamentele? Devi sapere che diventare un eccellente mediatore immobiliare e avere successo nel mondo del Real Estate è realmente possibile. Il segreto sta nell'imparare al meglio la cosiddetta "Arte Del Mediare". In questo libro, ti condividerò consigli utili e concreti per diventare un vero professionista in questa disciplina. Ti parlerò inoltre di metodo,

perseveranza, onestà e passione, ma ti svelerò anche quelli che sono stati per me gli strumenti vincenti per avere successo professionale ed economico nel "mondo del mattone". L'obiettivo finale? Diventare un vero numero 1 in questo settore. LA MIA IDEA IMPRENDITORIALE L'importanza di seguire sempre il proprio istinto. Per quale motivo analizzare i propri competitor è fondamentale per lanciare un'idea di business di successo. Qual è il vero significato del termine "mediare". COME DIVENTARE UN GRANDE MEDIATORE IMMOBILIARE L'importanza di affrontare le sfide con ottimismo. Il vero segreto per portare a compimento una vendita

immobiliare. Come costruire la propria reputazione in modo efficace. COME MIGLIORARE IL PROPRIO FUTURO L'importanza di conoscere il proprio mercato di riferimento per essere profittevole in qualsiasi business. L'unico vero modo per raggiungere il successo in questo settore. Come capire qual è il momento giusto per fare un buon affare. L'ARTE DI MEDIARE E CONCLUDERE QUALSIASI AFFARE L'importanza del rispetto tra le parti nel corso di una mediazione immobiliare. Come fare della propria professione un'attività remunerativa. Come aiutare davvero i clienti a trovare la casa adatta alle proprie esigenze. COME REALIZZARE IL TUO SOGNO

GRAZIE A QUESTO LIBRO Qual è il modo più efficace per inseguire i propri sogni. Per quale motivo nel settore immobiliare non si finisce mai di imparare. Qual è il vero ruolo del mediatore immobiliare.

L'AUTORE Dott. Angelo Claudio Alfano (Roccasecca - FR - 1956). Già agente di commercio alla IMCO spa, a 25 anni ha intrapreso la professione di mediatore immobiliare aprendo la sua prima agenzia immobiliare. Dopo il primo Master alla SDA Bocconi di Milano nel 1984, è diventato uno dei primi operatori immobiliari con la Gabetti spa ed ha aperto e sviluppato oltre 10 agenzie. Nel 1990 ha partecipato al primo Master per Consulenti immobiliari realizzato da

AICI e Real Estate Research Center dell'università di Florida (Usa). Nel 1995 ha ricevuto la laurea HC in Economia e Commercio dall'università Pro-Deo e nello stesso anno è stato chiamato a Montecarlo dal Cav. "Giovanni Gabetti" a partecipare al "Master Immobiliare". Attualmente è docente da 25 anni alla C.C.I.A.A. di Frosinone nei corsi sulla Disciplina della professione di mediatore e agente di affari immobiliari. Ex Presidente della Commissione mediatori (ex ruolo legge 39/89) presso la Camera di Commercio di Frosinone, è attualmente considerato uno dei massimi esperti nella mediazione immobiliare ed è iscritto nel registro

speciale dei "Periti ed Esperti".

Le imprese alberghiere

TUIR

Fisco 2013

Casa e condominio 2 - ACQUISTO

E VENDITA

Manuale del condominio. Con CD-
ROM

Sei un agente immobiliare oppure vorresti diventarlo? Questo libro rappresenta una guida pratica alle nozioni da conoscere per effettuare l'esame per l'abilitazione alla professione di Agente Immobiliare. Chiunque intenda prepararsi a superarlo puo fare - generalmente - affidamento su pile e pile di dispense di manuali enormi: qui vengono sintetizzate e raccolte le informazioni davvero necessarie.

Online Library La Mediazione Im Liare Attivit Responsabilit Del Mediatore Tutela Del Consumatore

Un libro utile anche da tenere tra i testi di consultazione lavorativa per chi è già un professionista del settore.

Dalle agevolazioni per l'acquisto della "prima casa" alle tutele per gli acquirenti di immobili da costruire, dalle detrazioni delle spese sostenute per gli interventi di recupero edilizio, sistemazione del verde, risparmio energetico e riduzione del rischio sismico, ancora una volta prorogate dalla legge di Bilancio 2020 e dal decreto "Milleproroghe" appena convertito in legge, fino al debutto del nuovo bonus facciate dopo i chiarimenti forniti dall'agenzia delle Entrate nella circolare 2/E/2020 e della super "Imu".

Fisco 2013 è la Guida operativa

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

Ipsoa che descrive e razionalizza le novità legislative e i risvolti ad esse collegate, contestualizzandole con il resto della disciplina fiscale vigente. L'opera fornisce il quadro completo ed esaustivo di tutti gli adempimenti tributari ed è organizzato in due parti: Parte generale: dedicata alle imposte e agli istituti che caratterizzano la materia fiscale; Categorie di imprese e professioni: dedicata a 34 categorie fra le più rappresentative del commercio, artigianato e professioni. Queste categorie sono analizzate unitamente agli adempimenti civilistici, amministrativi, fiscali e previdenziali. Le due parti, complementari fra loro, rendono Fisco 2013 l'opera che risolve

qualsiasi problematica fiscale e societaria. Il volume tiene conto di tutte le novità legislative fino ai primi mesi del 2013, fra le più importanti: - Decreto Crescita (D.L. n. 83/2012, conv. L. 134/2012) - Decreto Enti locali (D.L. n. 174/2012, conv. L. 213/2012) - Decreto Crescita bis (D.L. n. 179/2012, conv. L. 221/2012) - Legge di Stabilità 2013 (L. n. 228/2012). Fra le tante modifiche alla disciplina fiscale, si segnalano: - per le imprese: la riforma dell'IVA, il nuovo regime dell'IVA per cassa, il nuovo regime di deducibilità delle auto aziendali; - per le persone fisiche: la nuovo redditometro, l'introduzione della nuova imposta sulla raccolta dei rifiuti (Tares), le modifiche alla

Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

disciplina della detrazione per le ristrutturazioni edilizie. Ampio spazio è riservato ad altre importanti novità che hanno interessato: - l'IRPEF (tra queste, le nuove modalità di tassazione dei terreni e fabbricati e le nuove detrazioni per figli a carico); - la nuova imposta municipale propria c.d. IMU; - le digitalizzazioni della PA avviate con il D.L. n. 83/2012 e il D.L. n. 179/2012. STRUTTURA DEL VOLUME IRPEF Imposta sul reddito delle società (IRES) Agevolazioni e crediti d'imposta Dichiarazione dei redditi Scritture contabili Ritenute alla fonte IRAP Imposta sul valore aggiunto Imposta di registro Imposta sulle successioni e donazioni Imposta ipotecaria e catastale Imposta di bollo Tasse sulle concessioni

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
Consumatore

governative Tributi locali Tasse e
imposte varie Accertamento e
controlli Riscossione Sanzioni
amministrative Ravvedimento
Categorie di imprese e
professioni: Agenti di
assicurazione Agenti e
rappresentanti di commercio
Agenti immobiliari Agenzie di
viaggio e turismo Agricoltori
Agriturismo Amministratori di
condominio Amministratori e
sindaci di società Antiquari e
commercianti di beni usati
Artigiani Associazioni temporanee
tra imprese Avvocati Bar e
tabacchi Cave e torbiere
Commercio al dettaglio
Commercio all'ingrosso
Commercio ambulante
Concessionari d'auto Consorzi
Cooperative di produzione e

Online Library La Mediazione

Im Liare Attivit Responsabilit

Del Mediatore Tutela Del

Consumatore

lavoro Editoria Farmacie Fotografi

Imprese di autotrasporto Imprese

edili Medici Medici veterinari

Palestre e centri sportivi

Promotori finanziari Sale giochi

Società fiduciarie Software house

Spedizionieri doganali Venditori

porta a porta INDICE ANALITICO

Gli oggetti delle società

Esame per agente immobiliare.

Manuale completo. Con Test di

verifica per l'esame di abilitazione

all'esercizio dell'attività di Agente

di affari in mediazione, sezione

Agenti immobiliari e Mediatori a

titolo oneroso nel campo

immobiliare

Pronto all'uso!

Compravendita, Condominio,

Locazioni

Antiriciclaggio

Programma di Diventare Agente

*Del Mediatore Tutela Del
Consumatore*
**Immobiliare Come Intraprendere
la Professione, dall'Esame di
Abilitazione alla Prima**

**Compravendita IL RUOLO DEGLI
AGENTI D'AFFARI IN**

**MEDIAZIONE Come esercitare la
professione secondo la legge
italiana. Conoscere le due sezioni
del ruolo di agente d'affari in
mediazione e come iscriversi.**

**Scoprire quali sono i bisogni dei
clienti e come soddisfarli. COME
FREQUENTARE IL CORSO E**

**SFRUTTARLO AL MEGLIO Come
mantenere alta la soglia
dell'attenzione. Tutti i segreti per
prendere appunti in modo**

**efficace. Come verificare il tuo
lavoro con l'aiuto dei colleghi di
corso. COME STUDIARE PER**

**PREPARARSI ALL'ESAME Come
affrontare i quiz a risposta**

**multipla. Come concentrarsi su
situazioni mentali positive per
abbassare lo stato psicologico di
tensione. I segreti per curare al
meglio l'esposizione orale. COME
LAVORARE IN UN'AGENZIA
IMMOBILIARE Come scegliere
l'agenzia dove iniziare a lavorare.
Conoscere i diversi sistemi
retributivi e le loro applicazioni.
Lo studio associato: perché
conviene, e come attuarlo. COME
APRIRE LA PROPRIA AGENZIA
Scopri i vantaggi di affiancarsi a
un socio. Come creare un
portafoglio immobiliare
personale . Come implementare
un franchising. Come attirare
clienti offrendo servizi aggiuntivi.
366.110**

**IL PIU' DIFFUSO E APPREZZATO
CODICE TRIBUTARIO La**

realizzazione dell'edizione 2012 del "Codice Tributario", frutto dell'esperienza trentennale de "il fisco", ha comportato cure particolarmente attente e costanti affinché fossero correttamente recepite le continue rimodulazioni e correzioni alle quali il sistema fiscale è stato sottoposto per far fronte ad una accentuata situazione di crisi finanziaria, produttiva ed occupazionale. Ciò al fine di fornire all'utente un'opera di facile consultazione e valida per completezza di aggiornamenti, per selezione delle norme e per accuratezza di richiami e rinvii. Tra i provvedimenti le cui disposizioni sono state inserite nel testo dell'opera si segnalano, in

particolare: - D.Lgs. 14 marzo 2011, n. 23 (federalismo fiscale municipale); - D.L. 25 marzo 2011, n. 26 (svolgimento delle assemblee societarie annuali); - D.Lgs. 24 marzo 2011, n. 48 (sistemi di pagamento e di regolamento titoli); - D.Lgs. 31 marzo 2011, n. 56 (obbligo di redazione di conti consolidati); - D.Lgs. 6 maggio 2011, n. 68 (autonomia di entrata delle regioni); - D.L. 13 maggio 2011, n. 70 (decreto sviluppo); - D.L. 7 luglio 2011, n. 98 (manovra correttiva); - L. 12 luglio 2011, n. 120 (parità di accesso agli organi di amministrazione e controllo); - D.L. 13 agosto 2011, n. 138 (misure per la stabilizzazione finanziaria e lo sviluppo); - L. 12 novembre 2011, n. 183 (legge di

stabilità 2012); - D.L. 6 dicembre 2011, n. 201 (decreto "salva Italia"); - L. 15 dicembre 2011, n. 217 (legge comunitaria 2010); - D.L. 29 dicembre 2011, n. 216 ("mille proroghe"); - D.L. 24 gennaio 2012, n. 1 ("liberalizzazioni"); - D.L. 9 febbraio 2012, n. 5 ("semplificazioni"); - D.L. 2 marzo 2012, n. 16 ("semplificazioni tributarie").

STRUTTURA DEL CODICE *Prima parte (1.200 pagine): comprende i Capitoli aventi per oggetto le materie di maggior rilevanza nell'ambito del sistema fiscale (come Imposte sui redditi, Accertamento, Riscossione, Imposta sul valore aggiunto, le norme del codice civile relative al bilancio ed alle società, IMU ed*

**ICI, nonché le altre in dettaglio elencate nel sommario generale).
Seconda parte (circa 900 pagine):
è un compendio di normativa complementare, collegata mediante richiami e rinvii alle materie della Prima parte. obblighi a carico dei professionisti intermediari finanziari e operatori non finanziari alla luce del D.LGS. 231/2007
Segnalazione certificata di agibilità - Guida alla redazione per il direttore dei lavori e il tecnico professionista
L'agente immobiliare
Gli strumenti di investimento nel settore immobiliare italiano
Agente immobiliare 2.0. Come aumentare il proprio business con l'MLS**

L' eBook analizza l'affitto breve sotto diversi profili, primo tra tutti quello contrattuale, per comprendere quale sia attualmente la disciplina che regola i rapporti di locazione, senza tralasciare gli aspetti urbanistici e regolamentari introdotti dalle leggi delle Regioni, competenti in materia di turismo.

*La vendita immobiliare
Le clausole abusive nei
contratti di mediazione
immobiliare*

*Codice Tributario 2012
Tecniche e Strategie Pratiche
Per Diventare Un Eccellente
Mediatore Immobiliare ed
Avere Successo Nel Real Estate*

Online Library La Mediazione
Im Liare Attivit Responsabilit
Del Mediatore Tutela Del
La valutazione degli immobili
Consumatore