



Il Collegio Geometri e Geometri Laureati della Provincia di Sondrio

organizza il corso di formazione

ESPROPRI E TUTELA TECNICA DELLA PROPRIETA' PRIVATA

PROCEDURE, INDENNIZZI E STRATEGIE NELLE ESPROPRIAZIONI,
OCCUPAZIONI E SERVITU' PER PUBBLICA UTILITA'.

Durata corso

4 ore

Crediti formativi

n. 4

Sede del Corso

Sala A. Succetti dell'Unione Artigiani della
Provincia di Sondrio, Largo dell'Artigianato, 1
in Sondrio

Data e orario

Martedì 20 novembre 2018
dalle ore 14.00 alle ore 18.00.

Numero massimo partecipanti: 180

Referente del corso per il Collegio

Geom. Zucchi Sergio

Relatori:

Geom. Gianluca Scacchi

Programma:

Vedi allegato

Per informazioni ed iscrizioni

Collegio Geometri e Geometri Laureati della
Provincia di Sondrio

P.le Bertacchi, 55 23100 Sondrio

Tel. 0342 214478

segreteria@geometrisondrio.it

Le iscrizioni devono pervenire presso la
segreteria del Collegio entro il 16 novembre
2018.



ESPROPRI E TUTELA TECNICA DELLA PROPRIETÀ PRIVATA

PROCEDURE, INDENNIZZI E STRATEGIE
NELLE ESPROPRIAZIONI, OCCUPAZIONI
E SERVITÙ PER PUBBLICA UTILITÀ

RELATORE **GIANLUCA SCACCHI**

*LIBERO PROFESSIONISTA TECNICO E FUNZIONARIO
COMUNALE CON VENTENNALE ESPERIENZA NEI
LAVORI PUBBLICI E NELLE ESPROPRIAZIONI*

IL PROFESSIONISTA TECNICO A SUPPORTO
DELLA PROPRIETÀ COINVOLTA DA
PROCEDURE ESPROPRIATIVE PER
CAUSE DI PUBBLICA UTILITÀ

TRA URBANISTICA, TOPOGRAFIA ED ESTIMO

**IL TESTO UNICO DELLE
ESPROPRIAZIONI
D.P.R. 327-2001
TRA NORMA E PRASSI**

**CORSO DI FORMAZIONE
DI QUATTRO ORE**

IL QUADRO NORMATIVO
IL CONCETTO DI PUBBLICA UTILITÀ
LA CONFORMITÀ URBANISTICA
IL DIRITTO D'INTERVENTO DEL PRIVATO
LE PROCEDURE DI APPROVAZIONE DEI
PROGETTI DI PUBBLICA UTILITÀ
L'INQUADRAMENTO TECNICO:
CATASTO, TOPOGRAFIA E URBANISTICA
LE POSSIBILI STRATEGIE D'AZIONE
L'INDENNITÀ TRA ESTIMO E
DISCIPLINA NORMATIVA
L'EFFICACE NEGOZIAZIONE E
LA CONCLUSIONE DELL'ACCORDO
LE OCCUPAZIONI TEMPORANEE
LE SERVITÙ PER OPERE PUBBLICHE



CONTESTO

*IL QUADRO NORMATIVO:
ESPROPRIAZIONE E
LAVORI PUBBLICI*

METODO

*PROCEDURE, ADEMPIMENTI,
PRASSI OPERATIVA*

STRATEGIA

*CASI PRATICI, CRITICITÀ,
EFFICACE NEGOZIAZIONE*