

1 Guida per il cliente che si rivolge ad una agenzia immobiliare

LE COSE DA FARE

■ Controllare che l'agente sia regolarmente iscritto al Ruolo Mediatori (come previsto dalla L. 39 del 3/2/1989 e succ. modifiche e integrazioni) chiedendo l'esibizione della tessera d'iscrizione. All'occorrenza è possibile chiedere informazioni alla Camera di Commercio, in quanto il ruolo è pubblicamente consultabile. Chi non è regolarmente iscritto, oltre a incorrere in una sanzione pecuniaria, non ha diritto alla provvigione anche in caso di conclusione positiva dell'affare.

■ Il venditore deve mettere a disposizione del mediatore i documenti catastali urbanistici e condominiali sull'immobile, fornendo notizie chiare sulla situazione ipotecaria, la situazione urbanistico-catastale e la situazione condominiale.

■ Diffidare di chi effettua stime del valore dell'immobile molto più elevate della media o di chi addirittura stima ad occhio o per telefono.

■ Definire sempre tutti i dettagli degli accordi fra le parti in forma scritta. In particolare, nel caso di accettazione di proposte, chiederne all'agente immobiliare una conferma scritta.

■ Concordare per iscritto l'entità della provvigione e le relative modalità di pagamento ed il prezzo a cui è posto in vendita l'immobile; dal formulario deve inoltre risultare chiaramente quali sono i servizi compresi nella provvigione e quali quelli esclusi, che dovranno essere pagati a parte.

■ Precisare nel contratto la durata e la possibilità o meno di rinnovo dall'incarico conferito all'agente facendo attenzione ai rinnovi infiniti. Pretendere dall'agente copia di qualsiasi modulo che si è sottoscritto. Accertare che i modelli utilizzati dall'agente rechino il numero di iscrizione nel ruolo del titolare o dei legali rappresentanti e che rechino la data di deposito ed il protocollo della Camera di Commercio.

■ Valutare con cautela ogni proposta di "supero", ossia la pratica con cui si riconosce al mediatore la possibilità di incassare, in tutto o in parte, il maggior prezzo di vendita realizzato rispetto a quello fissato nell'incarico. Tale clausola, infatti, può indurre ad una sottovalutazione del valore dell'immobile e quindi far venir meno l'imparzialità richiesta al mediatore.

■ Pretendere, in caso di acquisto mediante mutuo, la specifica indicazione che l'efficacia della proposta sia subordinata alla concessione del finanziamento.

LE COSE DA NON FARE

■ Firmare il contratto di incarico lasciando spazi bianchi o la cui compilazione sarà curata dall'agente.

■ Contattare direttamente una controparte presentativi da una agenzia per cercare di concludere da soli l'affare; in tal caso la provvigione è dovuta ugualmente o peggio ci si sottopone al pagamento di una penale.

■ Accettare la mediazione di chi si dice non iscritto al ruolo e poi si rivela intermediario. L'attività di mediazione è vietata a chi svolge attività imprenditoriale (ad es. i costruttori) o professionale (ad es. geometri o architetti).

■ Accettare proposte di acquisto diretto dell'immobile da parte dell'agenzia. Le agenzie non possono fare compravendita.

■ Firmare, a meno che non l'abbiate espressamente concordato, mandati o procure a vendere e non a intermediare contratti in cui il mandatario agisce solo a favore di chi ha firmato, ma in compenso ha diritto comunque al proprio onorario, anche ad affare non concluso.

■ Occultare al mediatore la conclusione dell'affare per far scadere i termini di prescrizione del diritto alla provvigione. Il corso della prescrizione, infatti, rimane sospeso se l'agente non ha potuto avere conoscenza della conclusione dell'affare a causa del comportamento fraudolento dei clienti, che di contro hanno l'obbligo di comunicare al mediatore l'avvenuta conclusione del negozio.

■ Lasciare assegni a titolo di caparra o acconto prezzo intestandoli a persona diversa del proprietario o al procuratore alla vendita. In nessun caso va intestato all'agente o all'agenzia immobiliare.

LE COSE DA SAPERE

■ Il mediatore ha diritto alla provvigione da ambo le parti; ciò rappresenta una garanzia di neutralità e imparzialità.

■ L'iscrizione ad una associazione di categoria non è obbligatoria, ma, in genere, comporta l'assoggettamento a codici disciplinari.

■ Il compito dell'agente immobiliare è di trovare e mettere in contatto le parti interessate a concludere un affare, pertanto l'attività dell'agente si conclude con la stipula del compromesso. Tuttavia dà prova di particolare attenzione professionale l'agente che si impegna a seguire diligentemente il proprio cliente fino a rogito avvenuto.

■ La provvigione è dovuta al mediatore anche se, dopo il compromesso, evenienze estranee al mediatore hanno impedito l'esecuzione del contratto (ad esempio il rifiuto di una delle parti alla stipula del rogito notarile).

■ La provvigione spettante all'agenzia è determinata dal libero accordo tra le parti. Non esistono tariffe né tabelle con percentuali predeterminate a cui gli agenti sono tenuti a conformarsi. Solo in caso di controversia e qualora manchi un patto scritto, la misura e proporzione della provvigione può essere determinata dalla Camera di Commercio secondo gli usi locali.

■ Il diritto alla provvigione matura al verificarsi di due condizioni: che l'affare sia concluso e che ciò sia avvenuto per effetto dell'intervento del mediatore. Va precisato che per conclusione dell'affare si intende qualsiasi operazione di natura economica da cui nasca un rapporto giuridico scritto vincolante per le parti.

■ Il compenso del mediatore è stabilito in percentuale al valore della compravendita oppure con una somma fissa nel caso di vendita di basso importo.

■ Non è fondata la credenza secondo cui, una volta scaduto l'incarico conferito all'agente, le parti sono nella condizione di poter liberamente concludere l'affare senza l'obbligo di pagare la provvigione. L'apposizione di un termine all'incarico, infatti, risponde alla evidente necessità di predeterminare la durata degli impegni assunti, ma non significa che le segnalazioni di affari utili provenienti dal mediatore durante l'esecuzione dell'incarico perdano automaticamente efficacia e si debbano considerare come mai avvenute alla sua cessazione.

■ L'agente non è tenuto a fare indagini particolari che esulino da quelle catastali ed ipotecarie se non viene in tal senso incaricato. Qualora il cliente chieda all'agente di provvedere all'espletamento di indagini preliminari, è bene definire con chiarezza l'entità delle eventuali spese da regolare oltre le provvigioni.

■ Non possono essere rimborsate quelle spese per le quali non vi sia stato un affidamento di incarico.

■ La conformità urbanistica, se non vi è specifico incarico di verifica all'agenzia, resta responsabilità del venditore.

■ L'agente professionale deve effettuare sull'immobile tutte le verifiche catastali ed ipotecarie nel momento in cui propone in vendita un immobile.

■ La proposta di acquisto può rivelarsi un documento impegnativo in quanto se il proponente firmatario giunge a conoscenza dell'avvenuta accettazione del venditore, nella quasi generalità dei casi, è già sorto un vincolo legale di carattere negoziale; ovviamente il documento deve contenere

tutti gli elementi essenziali dell'accordo (le generalità delle parti, l'identificazione precisa dell'immobile e la sua situazione ipotecaria e catastale, il prezzo e le modalità di pagamento). Per prassi nella proposta d'acquisto si fa riferimento ad un documento da siglare successivamente che viene definito "preliminare", ma che sostanzialmente riproduce gli stessi accordi della proposta, con qualche elemento in più non essenziale. In tal caso le clausole contenute nella proposta accettata andranno riportate nel successivo compromesso; nulla potrà essere cambiato senza il consenso delle parti. Per valere giuridicamente, deve riportare in maniera chiara il nominativo del proprietario del bene o procuratore alla vendita; ne consegue che solo tale soggetto deve intendersi legittimato a manifestare il proprio consenso. Una valida accettazione della proposta d'acquisto consiste in un atto sottoscritto dal venditore da recapitarsi all'indirizzo del proponente.

IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

1. Si può fare in Agenzia?

Absolutamente sì. Un Agente Immobiliare, regolarmente iscritto al ruolo presso la Camera di Commercio ai sensi della L. 39/89 può persino autenticare le firme dei contratti e/o dei titoli trasmessi per il suo tramite a isens dell'art.1759 c.c.

2. La caparra è del 20%?

Absolutamente no. Bisogna fare ordine innanzitutto. Per caparra dobbiamo distinguere due categorie di dazione di denaro o cose fungibili: la caparra confirmatoria e la caparra penitenziale. La prima è posta a garanzia delle obbligazioni assunte con il contratto preliminare, ma può essere considerata, dal giudice in mancanza di accordo delle parti, insufficiente a risarcire il danno derivante dal mancato rispetto di quanto previsto dal contratto. Infatti un proprietario può pretendere un risarcimento del danno ben maggiore rispetto alle somme percepite a titolo di caparra confirmatoria laddove riesca a documentare di aver subito un danno. Così come un promissario acquirente può persino chiedere l'esecuzione obbligatoria del contratto ottenendo, previo il pagamento del corrispettivo concordato per l'oggetto del contratto, un provvedimento del giudice di trasferimento coatto della proprietà del bene. Per quanto attiene, invece, la caparra penitenziale essa è da considerarsi un corrispettivo posto a garanzia del riscatto delle obbligazioni assunte in fase contrattuale. In pratica è una sorta di "scommessa" sul buon fine dell'affare. Se ci fossero disaccordi che impediscano la definitiva stipula del cosiddetto rogito notarile la somma versata a titolo di caparra penitenziale verrebbe trattenuta dal promittente venditore o restituita da quest'ultimo al promissario acquirente in misura pari al doppio di ciò che si è incassato. Alla luce di tutto questo risulta evidente che non esiste un importo standard - peraltro nemmeno in giurisprudenza - ma, di volta in volta, la stessa struttura dell'accordo rende gli importi adeguati o meno. Parlare di una "caparra" del 20% quando si fissa l'atto definitivo a distanza di poche settimane dal preliminare è probabilmente troppo mentre potrebbe essere considerata modesta se l'atto definitivo viene fissato un anno dopo.

3. Preliminare di compravendita e compromesso sono la stessa cosa?

No. Il preliminare è un'intesa che non prevede gli effetti dell'atto definitivo mentre il compromesso sì. Non è la dicitura in testa al testo del contratto a stabilire di cosa parliamo ma il corpo del contratto.

4. Una proposta di acquisto è un contratto preliminare?

Sì. Una proposta di acquisto, qualora venga accettata dal proprietario e tale accettazione venga posta a conoscenza del proponente è un preliminare tutti gli effetti. Le parti potranno, lo ritenessero opportuno, sottoscrivere un'ulteriore scrittura che ribadisca ma non stravolga le intese raggiunte in fase di proposta (ad scrittura ripetitiva del contratto mediato). Il tutto, naturalmente, deve contenere tutti e quattro gli elementi obbligatori del contratto: forma scritta, oggetto, causa, accordo.

5. Un preliminare può essere registrato?

Deve essere registrato. Non solo risulterebbe non attivabile tra le parti ma produrrebbe sanzioni amministrative piuttosto gravi per le stesse. L'obbligo ricade sull'acquirente ma sono coobbligati in solido anche il venditore e l'agente immobiliare che ha mediato l'affare. La registrazione presso l'ufficio provinciale delle Entrate è propedeutica per l'eventuale trascrizione presso la competente Conservatoria dei Registri Immobiliari.