

1. Assicurarsi che la persona con cui si tratta sia un agente immobiliare regolarmente iscritto al Ruolo Mediatori presso la Camera di Commercio, così come previsto dalla Legge 3/2/1989 n. 39 (e successive modifiche e integrazioni), che regola l'accesso alla professione. Meglio ancora se il soggetto è anche iscritto ad un'associazione di categoria in quanto tale fatto comporta, in genere, l'assoggettamento a codici disciplinari e garanzie di professionalità.
2. Pretendere l'uso di moduli (formulari) depositati in Camera di Commercio (sempre ex L.39/89), sia per la definizione di un incarico, sia per la sottoscrizione di una proposta. Tali moduli e/o formulari devono ispirarsi alle linee guida elaborate dalla Commissione Camerale per la tenuta del Ruolo Mediatori, e comunque:
 - * Essere chiari e facilmente comprensibili
 - * Contenere gli estremi dell'iscrizione nel ruolo del mediatore o della società di mediazione e del suo legale rappresentante
 - * Indicare l'oggetto del contratto: proposta d'acquisto, incarico di mediazione ecc.
 - * Indicare le eventuali iscrizioni ipotecarie o altri vincoli sull'immobile
 - * Specificare la conformità dell'immobile alle norme edilizie ed urbanistiche vigenti
 - * Indicare il nome del proprietario ed il titolo di proprietà
 - * Indicare il termine entro cui deve essere redatto l'atto definitivo
 - * Essere compilati in tutte le loro parti, barrando quelle non utilizzate
 - * Essere controfirmati dal mediatore con il quale è stata condotta la trattativa
3. 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.
4. Concordare per iscritto l'entità della provvigione e le relative modalità di pagamento; dal formulario deve inoltre risultare chiaramente quali sono i servizi compresi nella provvigione e quali quelli esclusi, i quali dovranno essere pagati a parte.
La provvigione è un diritto del mediatore, che è tale solo se iscritto al Ruolo (Art.6 Legge 39/89).
Diffidare pertanto delle offerte di prestazioni professionali a costo zero perché spesso nascondono prestazioni abusive o, comunque, prive di garanzie per i clienti.
5. Il mediatore ha diritto alla provvigione da ambo le parti, da chi vende/affitta o da chi compra/prende in locazione un immobile. Questa è una garanzia di neutralità ed imparzialità del professionista.
6. Prestare attenzione alla ragionevolezza della durata dell'incarico (sei mesi può essere un periodo generalmente ragionevole) e al periodo di validità della proposta, che preferibilmente non dovrebbe superare i quindici giorni complessivi di calendario (termine entro cui deve pervenire l'accettazione del venditore o del locatore), ad eccezione di casi particolari che devono essere specificati e chiariti



in proposta. Pretendere, in caso di acquisto mediante richiesta di mutuo, la specifica indicazione che l'efficacia della proposta è subordinata alla erogazione del finanziamento. Ricordarsi che, in tal caso, la proposta non produce alcun effetto fino al verificarsi della condizione sospensiva.

7. Dare l'incarico in esclusiva è una scelta del cliente che pone restrizioni alla sua libertà contrattuale, in quanto gli vieta di concludere la vendita in proprio o incaricare della vendita un altro agente immobiliare, salvo pagare le penali previste. L'esclusività dell'incarico comunque presuppone che il mediatore si **obblighi** a fornire una serie di servizi che devono risultare scritti sul formulario.

8. Predisporre seriamente la vendita o la locazione di un immobile è un costo: le inserzioni pubblicitarie ed il personale addetto (dalla risposta telefonica alla gestione del cliente) sono, infatti, le principali e non uniche voci di spesa nella gestione quotidiana di servizi immobiliari. Per questo è opportuno che anche chi sta cercando casa chieda all'agente immobiliare se abbia ricevuto o meno un incarico in esclusiva. Nel caso di incarico non in esclusiva, farsi specificare con chiarezza ed in forma scritta se verranno richiesti dei rimborsi spesa.

9. Un contratto equo non deve contenere le seguenti limitazioni per il cliente:

* Clausola della penale, se impone al cliente, in caso di ritardo o mancato pagamento della provvigione, un risarcimento manifestamente eccessivo.

* Clausola di risoluzione delle controversie, se indica come Foro competente una località diversa da quella di residenza del cliente

* Clausola di comunicazione della disdetta dell'incarico, qualora il termine per la comunicazione sia eccessivamente anticipato rispetto alla scadenza del contratto.

10. È invece opportuno che un contratto equo preveda i seguenti impegni per l'agente immobiliare:

* Pubblicazione a sua cura e spese di annunci che appaiano su un quotidiano, settimanale o rivista di settore, che pubblichino annunci a pagamento o gratuiti (se l'incarico è conferito in esclusiva)

* Eventuale affissione di locandina presso la sede dell'agenzia immobiliare, con descrizione e pianta dell'appartamento per tutta la durata dell'incarico.

* Reperibilità telefonica con l'impegno a fornire agli interessati informazioni relative all'immobile

* Possibilità per chi è interessato di essere accompagnato a visitare l'immobile

* Richiesta al proprietario di tutta la documentazione necessaria, compilazione e consegna delle denunce di cessione fabbricato,

comunicazione all'amministratore dell'avvenuta vendita e comunicazione alla Pubblica Sicurezza dell'avvenuta locazione.

* Assistenza al cliente nelle necessarie visure presso gli Uffici Tecnici, gli Uffici Finanziari e le Conservatorie dei Registri Immobiliari

* Verifica presso gli Amministratori dell'esistenza di spese condominiali arretrate o spese per interventi straordinari.

11. In caso di acquisto e di locazione, sincerarsi di avere tutte le informazioni necessarie ed utili per decidere. In particolare, non esitare a richiedere informazioni sulle caratteristiche generali



dell'immobile (ad es. il grado di accessibilità da parte di portatori di handicap) e sulle dotazioni urbanistiche e sociali della zona considerata (scuole, ospedali, verde pubblico, biblioteche).

E' poi importante disporre dei seguenti atti: Certificati di destinazione d'uso, di destinazione urbanistica, copie conformi di

documenti di condoni, di concessioni o licenze edilizie, di concessioni in sanatoria, certificati di abitabilità e agibilità, attestazione di conformità degli impianti alle disposizioni di legge. Copie delle schede catastali depositate, estratti di mappa, certificati storici, presentazione di nuove schede o frazionamenti da parte di tecnici abilitati, Iscrizioni ipotecarie, storici ipotecari

12. In caso di conferimento di incarico, fornire all'agente immobiliare tutte le informazioni utili e necessarie perché questi possa operare con trasparenza e sicurezza nei confronti dei futuri acquirenti/conduttori.

13. Ricordarsi assolutamente che le eventuali caparre devono essere intestate al venditore (assegno non trasferibile) e che la provvigione è dovuta al mediatore alla conclusione dell'affare, termine coincidente con la comunicazione dell'avvenuta accettazione della proposta da parte dell'acquirente. In ogni caso, gli importi versati dall'acquirente a titolo di acconto prezzo o caparra confirmatoria non potranno mai essere incassati dall'agente immobiliare, né a titolo di risarcimento danni, né in conto provvigione o quant'altro. Chiedere se l'agente immobiliare offre, a tutela del cliente, una polizza di assicurazione gratuita a garanzia della caparra versata dall'acquirente in occasione della stipulazione del preliminare.

14. Per informazioni sull'attività dell'agente immobiliare, il cliente potrà visitare i siti della CCIAA della propria provincia.

*

*

*