

INTERMEDIAZIONE

Più compravendite con l'agenzia

Secondo TecnoBorsa si tratta del 61% degli acquisti, ma i clienti lamentano costi alti per i servizi offerti

Pagina a cura di

Adriano Lovera

◆ Per comprare casa è tornata la voglia di rivolgersi in agenzia. Lo rivela una recente indagine di TecnoBorsa, secondo cui il 61,3% di coloro che hanno acquistato un immobile ha scelto un intermediario, dieci punti percentuali in più rispetto alla rilevazione precedente. Nel caso di chi ha venduto, invece, la quota si mantiene stabile intorno al 63 per cento. La ricerca è riferita al biennio 2014-2015, «eppure il trend è ancora in atto e nel corso del 2016 si sta rafforzando», dice Filippo Crocè, coordinatore del comitato della Borsa Immobiliare di Roma.

Accanto alla ritrovata fiducia dei clienti, mostra segni di ripresa il comparto stesso delle agenzie. La conferma arriva da Tecnocasa, tra i principali franchising, che ha il polso della situazione perché cresce arruolando nuovi agenti, non inserendo sotto la propria insegna professionisti già esistenti. «Negli anni peggiori della crisi eravamo scesi poco sotto le 2 mila agenzie in Italia a livello di gruppo, mentre oggi siamo risaliti a 2.033 affiliati», afferma Luigi Sada, ad di Tecnocasa Franchising spa.

Tornando alla ricerca, spicca un altro dato. Nonostante la diffusione di Internet, il 33,3% degli acquirenti ha trovato l'immobile con il passaparola, il 28,3% tramite un'agenzia, il 19,9% dalla lettura di cartelli e solo per il 14,9% attraverso siti e social network. «Sono dati che non ci stupiscono – ragiona Paolo Righi, presidente dell'associazione di categoria Fiaip –. Siamo abituati a guardare solo ai grandi centri urbani, ma nelle periferie, dove peraltro si fatica a vedere la ripresa, il passaparola è ancora molto importante. Quanto al ritrovato amore per le agenzie, la verità è che molti strumenti della sharing economy permettono effettivamente di procedere in modo autonomo, ma alla fine l'utente è solo. Al primo intoppo, dagli arretrati delle spese di condominio a piccole difformità catastali, ci si rende conto che avere di fianco un professionista è utile». Accanto alle luci, però, ci sono anche ombre. Chi ha preferito procedere senza intermediazione imputa alle agenzie una generale scarsità dei servizi offerti a fronte del costo.

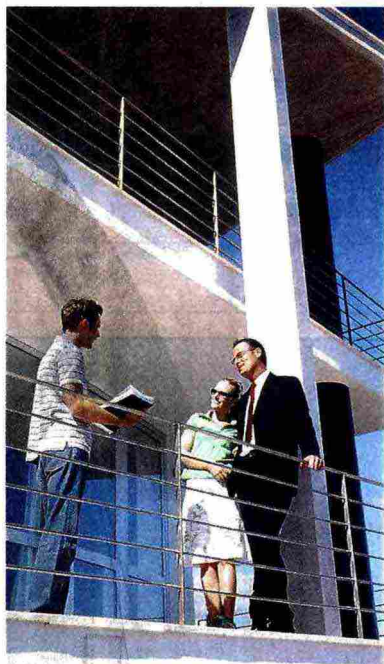
Ma che cosa ci si deve aspettare, oggi, quando ci si affida a un agente per comprare casa? «Intanto, un consiglio scontato ma importante è verificare che sia un intermediario abilitato. Si può chiedere all'agente non solo l'iscrizione al ruolo in Camera di Commercio, ma anche una copia dell'assicurazione (rc professionale), che è obbligatoria ed è una tutela per tutte le parti coinvolte – spiega Righi –. In più, dentro i locali di un'agenzia deve essere visibile il mansionario, cioè un foglio che riporta i nomi e il ruolo di tutte le persone impiegate. Questo è importante soprattutto perché solo un agente è autorizzato a condurre trattative economiche, i collaboratori dovrebbero limitarsi a organizzare le visite o alla raccolta dati». Quanto

alle informazioni da ricevere sull'appartamento che si sceglie di visionare, «anche alla prima visita, senza bisogno di aver mostrato il proprio interesse per l'affare, un buon agente deve saper riferire la condizione dell'immobile a livello urbanistico, catastale e ipotecario. Deve subito comunicare la presenza di eventuali difformità da sanare e, se il cliente lo richiede, deve produrre i documenti atti a confermare quanto afferma», afferma Crocè.

Quando poi la trattativa entra nel vivo, il professionista dovrebbe coinvolgere il più possibile le parti. «Prima della firma del contratto preliminare di acquisto, è buona norma che l'agente lo invii in anticipo a entrambe le parti, che potranno così verificare la presenza di articoli dubbi su cui chiedere chiarimenti o modifiche». L'agenzia, inoltre, si rivela una guida sicura per chi acquista a scopo di investimento: «Quando tocca a un agente rintracciare il conduttore idoneo, facciamo uno screening al posto del proprietario, che così è certo di concedere l'immobile a un inquilino affidabile» dice ancora Crocè.

Occhio, infine, al tema del finanziamento per chi procede con il mutuo. La legge 141/2010 vieta agli agenti ogni intromissione in questo terreno, dal momento che non possono suggerire al cliente l'istituto a cui rivolgersi. Una norma chiara, che però fa storcere la bocca alla maggior parte del settore dopo l'ingresso in forze nell'intermediazione dei colossi bancari Intesa Sanpaolo e Unicredit. I gruppi giurano che le aree del credito e quelle che si occupano degli immobili siano separate, ma per la Fiaip, che ha denunciato all'Abi e al Garante della concorrenza questa particolarità italiana il rischio di conflitto di interessi è dietro l'angolo.

* RIPRODUZIONE RISERVATA



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

**INCARICO
SENZA RISCHI
IN 4 PUNTI**



Per la provvigione basta il preliminare

L'agente ha diritto a ricevere una provvigione, dal venditore e dal compratore, solitamente compresa fra il 2 e il 3% del prezzo di vendita. Ma quando va versata? La legge dice che il diritto a riceverla matura a conclusione dell'affare. E molti consumatori protestano, perché interpretano questo termine con il rogito notarile. In realtà è sufficiente la stipula del preliminare, perché si tratta di un contratto a tutti gli effetti «che viene registrato all'agenzia delle Entrate. A dire il vero, c'è una diffusa modulistica che addirittura anticipa questo momento all'accettazione della proposta di acquisto, ma la principale associazione di categoria del settore propende per il preliminare. Su questo tema, va ricordato che la modalità standard di remunerazione dell'agente prevede la provvigione percentuale, ma in realtà si possono concordare forme flessibili. Ad esempio, prevedere una parte di rimborso spese per eventuali indagini o servizi, e poi la provvigione in un secondo tempo. L'importante è scrivere tutto nero su bianco.



Limiti alle penali per la rescissione

Succede spesso che un cliente, dopo aver affidato l'incarico all'agenzia immobiliare, decida di rescindere dal contratto in anticipo, magari perché nel frattempo ha ricevuto una proposta per via privata. In questo caso è lecito che l'agenzia chieda una penale, a patto che questa non sia esagerata. Sulla questione è intervenuto di recente il Tribunale di Roma (sentenza 19/05/2016, n.10118), annullando un contratto che prevedeva una penale pari all'80% della provvigione. Questa clausola è vessatoria ai sensi del Codice del consumo, in quanto implica un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto. I giudici non scrivono a quanto ammonti una penale lecita, anche perché il caso in questione era particolare: si trattava di un immobile da 2 milioni di euro con provvigione pattuita all'1%, quindi la penale risultava di ben 16mila euro. Ma nella prassi si ritiene che non dovrebbe superare il 40-50% della provvigione.



Agente responsabile se l'immobile è «viziato»

Se una compravendita salta perché emergono difformità catastali o diritti ipotecari sull'immobile, di cui l'acquirente non era venuto a conoscenza, l'agente può essere ritenuto responsabile. Lo ha stabilito una sentenza della Corte di Cassazione (7178 del 10 aprile 2015), secondo cui il mediatore è obbligato a verificare tutte le informazioni a lui note e comunque acquisibili con l'uso della diligenza professionale del caso (dunque con un semplice accesso alle banche dati). La questione non è semplice, perché in realtà il Codice civile affermerebbe il contrario, cioè che il mediatore debba comunicare alle parti sole le circostanze note. Ma ormai è prassi rifarsi alle sentenze più aggiornate. In altre parole, l'agente prima di mettere in commercio l'immobile deve effettuare verifiche urbanistiche, catastali e ipotecarie. E siccome queste hanno un costo, è meglio pattuire subito con il venditore se queste ispezioni si intendano comprese nella provvigione o se siano a parte.



Franchising non direttamente responsabile

Molti clienti preferiscono rivolgersi alle agenzie immobiliari che fanno parte di una rete in franchising, perché di solito si immagina che questo dia una tutela in più, in quanto esisterebbe una garanzia da parte del marchio sull'operato del singolo affiliato. In realtà, dal punto di vista legale, ogni agenzia ha un titolare ed è autonoma, quindi è la sola titolare del contratto siglato con il cliente e dovrà rispondere per eventuali controversie. Se si ritiene di aver subito un torto, è poco utile quindi contattare i franchisor in cerca di un numero verde cui sporgere una rimostranza, almeno al fine di tutelare la propria situazione e non per denunciare comportamenti scorretti che potrebbero essere sanzionati dal network. «È vero però che i network impongono periodi di formazione e di aggiornamento professionale agli affiliati, che per il cliente rappresentano comunque un elemento utile per la scelta», spiegano dai vertici.

PER CHI VENDE

Nel mandato attenzione a durata, esclusiva e rinnovo automatico

► Più ancora di chi acquista, è il venditore di un immobile a legarsi all'agente e mettere nelle sue mani la conduzione della compravendita. Ed è importante impostare subito il rapporto nei binari corretti per non incorrere in brutte sorprese nel corso del tempo.

Quasi sempre il primo contatto avviene con il tentativo di dare una corretta valutazione all'appartamento da mettere sul mercato. E già questo step fornisce al cliente indicazioni importanti. Meglio lasciar perdere chi propone una valutazione-lampo, con una visita in casa di pochi minuti. Serve al massimo per solleticare il potenziale cliente con un prezzo appetibile e indurlo a concedere l'incarico. Il buon agente è pretenzioso: sa che per formare un prezzo obiettivo deve chiedere subito i docu-

menti che provino la titolarità del bene, verificare eventuali difformità catastali o vecchie ipoteche non pagate, ispezionare con cura lo stato dell'oggetto e degli impianti. Questo, oltre a permettere una valutazione veritiera, dimostra professionalità e precisione, perché è interesse dell'agente risolvere in anticipo eventuali problemi e mettere in vendita un oggetto privo di rischi.

Occorre porre molta attenzione al documento scritto con cui si affida l'incarico. Ormai tutte le Camere di commercio mettono a disposizione una modulistica standard, aggiornata secondo alcuni interventi dell'Antitrust che hanno permesso di eliminare alcune clausole vessatorie. Ma non sono contratti obbligatori e le parti possono modificarli a

piacimento. Per quanto riguarda la durata dell'incarico, un tempo ragionevole è compreso fra 3 e 6 mesi. Meglio, poi, eliminare la clausola del "tacito rinnovo", con cui l'agente conserva l'incarico anche dopo la scadenza prefissata. In presenza di questa voce, ci vuole almeno un preavviso sufficiente, di solito entro 15 e 30 giorni, in cui il venditore possa notificare l'intenzione di interrompere il rapporto alla scadenza.

Il contratto deve specificare chiaramente gli obblighi dell'agente, l'ammontare e la modalità del suo onorario (vedi schede). In linea generale (secondo quanto prescritto dalle linee guida della Camera di Commercio di Milano), i servizi compresi nella provvigione sono: pubblicazione degli annunci su giornali e siti,

affissione di locandine, reperibilità telefonica e accompagnamenti degli interessati presso l'abitazione, reperimento dei documenti relativi all'immobile presso uffici comunali e agenzia del Territorio, verifica presso l'amministratore di condominio sull'esistenza di eventuali spese arretrate e di lavori di manutenzione straordinaria deliberati per il futuro.

Uno tra i punti più dibattuti riguarda la scelta di concedere l'incarico in esclusiva, che ovviamente è la preferenza dell'agente, o affi-

darsi a più intermediari. In teoria, sfruttare più canali sarebbe un vantaggio per il venditore e, se previsto, gli consentirebbe anche di procedere con una vendita tra privati, accollandosi eventualmente solo una penale o un rimborso spese per il lavoro svolto. In realtà coinvolgere più agenti può anche rivelarsi controproducente. Il potenziale acquirente, che trovasse lo stesso immobile venduto da più soggetti, potrebbe iniziare a contattarli uno per uno per vedere chi è disponibile a trat-

tare uno sconto, creando confusione. E in ogni caso, è naturale che un agente lavori con maggior dispendio di energie per quei clienti che lo hanno scelto in via esclusiva. Quando si sceglie l'esclusiva, però, è consigliabile fissare una durata dell'incarico non troppo lunga, magari iniziare con tre mesi, e senza rinnovo automatico. Eventualmente, si può chiedere anche uno sconto sulla provvigione standard, a fronte dell'incarico privilegiato.

REPRODUZIONE RISERVATA

LA PAROLA CHIAVE



Provvigione da concordare e detraibile

Non ci sono leggi o accordi di categoria che impongano l'ammontare della provvigione per l'agente. In genere è tra il 2% e il 3%, anche a seconda del valore scambiato. La provvigione, inoltre, può essere portata in detrazione in sede di dichiarazione dei redditi. Si detrae il 19% per un importo fino a 1.000 euro, il che dà luogo a un bonus potenziale modesto, non oltre 190 euro. Affinché si possa detrarre la spesa non è necessario sia stata conclusa la compravendita con il rogito, ma serve almeno la registrazione del preliminare.

