

Comprare e vendere tramite agenzia immobiliare

Situazione al
10/2016

La maggior parte degli acquisti immobiliari nella provincia di Bolzano, avvengono per il tramite delle agenzie di intermediazione. La concorrenza è diventata particolarmente agguerrita e non sempre le agenzie usano metodi corretti per richiamare i clienti e per portare a termine i contratti. Occorre pertanto, prima di rivolgersi ad una agenzia, essere informati sulle questioni più importanti.

Conferimento di incarico di vendita dell'immobile

Prima di conferire all'agenzia l'incarico per la vendita del proprio immobile bisogna prestare attenzione a determinate circostanze.

Innanzitutto occorre verificare che l'agente immobiliare e la società di intermediazione immobiliare siano iscritti presso la locale Camera di commercio all'albo e al ruolo degli Agenti di affari in Mediazione.

Il conferimento di incarico deve contenere:

- gli estremi dell'iscrizione al Ruolo dell'agente e della società di intermediazione;
- la durata dell'incarico e le eventuali clausole di rinnovo;
- l'entità della provvigione e le eventuali spese autorizzate;
- l'esatta identificazione (estremi tavolari) del bene immobiliare e dei suoi accessori;
- eventuale prezzo minimo di vendita;
- eventuali condizioni minime di pagamento;
- la descrizione di eventuali ipoteche, vincoli e limiti alla commerciabilità dell'immobile;
- eventuali clausole relative alle penalità previste in caso di interruzione dell'incarico.

Proposta unilaterale di acquisto

Molte agenzie cercano di impegnare l'acquirente attraverso la firma di un atto unilaterale di obbligo. Questa prassi, molto in voga, comporta dei rischi e pertanto consigliamo di non firmare questi atti. Conviene far presente all'agente immobiliare di essere disposti a firmare subito il contratto preliminare di compravendita. In questo modo si abbreviano i tempi e si limita la concorrenza di altri acquirenti. La proposta unilaterale di acquisto, oltre ad impegnare l'acquirente che la sottoscrive, senza possibilità di recedere, gli impedisce di continuare la ricerca di un altro bene immobile e soprattutto permette al venditore di verificare, per tutta la sua durata, l'esistenza di proposte migliori. Il CTCU pertanto consiglia di firmare solamente contratti preliminari d'acquisto, dopo aver consultato il proprio consulente legale di fiducia o di CTCU.

Comunque chi si lasciasse convincere a sottoscrivere una proposta di acquisto verifichi:

- gli estremi di iscrizione al Ruolo dell'agente o della società di intermediazione presso la Camera di Commercio;
- esatta identificazione dei proprietari e del bene oggetto della vendita;
- certezza della libera commerciabilità del bene (vincoli, ipoteche, abusi edilizi, ecc);
- esatta indicazione dei termini essenziali relativi alla validità della proposta stessa ed alla eventuale legittima accettazione da parte del proprietario, modi di comunicazione e tempi della risposta;
- l'eventuale somma lasciata in garanzia presso l'agente dovrà essere rilasciata mediante assegno bancario intestato al proprietario (o assegni bancari intestati ai proprietari di importo proporzionale alle quote possedute), non trasferibile. Mai rilasciare assegni in favore dell'agenzia. E' già successo a Bolzano che sprovvoluti acquirenti abbiano rilasciato assegni in favore degli agenti con spiacevoli sorprese finali.

Altre indicazioni

Inoltre è bene tener presente che:

- Se l'agente vi accompagna a visitare l'immobile - cosa abbastanza frequente - e in un successivo momento acquistate l'immobile visto, magari anche senza più l'intervento del mediatore, il diritto alla provvigione dell'agente potrebbe essere dovuto.
- Se trovate l'annuncio di vendita sul giornale, accertatevi che il numero di telefono sia quello del venditore e non quello dell'agenzia; trattare con l'agenzia può comportare l'obbligo del pagamento della provvigione.
- La conclusione di un contratto preliminare di compravendita per il tramite dell'agenzia, comporta per questa, sempre e già da questo momento, il diritto a richiederVi la provvigione;

questo anche se poi decidete di rinunciare all'affare o non addivenite alla stipula del rogito notarile. La misura della provvigione si aggira, attualmente per entrambi i contraenti, intorno al 2 - 3% del valore di compravendita.

- Trattate sempre con agenti immobiliari iscritti all'albo degli agenti di affari in mediazione di cui alla legge n. 39 del 03/02/1989; solo loro hanno diritto alla provvigione.
- In definitiva è bene aver presente che qualsiasi contatto breve o duraturo con l'agente, può legittimare questi a richiederVi il compenso per la mediazione svolta. In caso di dubbio il CTCU da informazioni.
- Esistono casi particolari, in cui, per specifiche circostanze è necessario contestare la richiesta dell'agente: in questo caso, ricevuta la fattura o la richiesta di provvigione, fatevi assistere da un legale o da un'associazione di consumatori.
- Per coloro che vendono casa, attenzione a conferire mandati a più agenzie: concluso l'affare, anche senza l'intervento di una o entrambe le agenzie, queste potrebbero rivendicare entrambe il loro diritto alla provvigione. Non è detto che entrambe siano legittimate a farlo; state attenti in quale modo conferite il mandato a vendere.
- Dal 1° Gennaio 2007 è possibile detrarre dall'Irpef il 19% degli oneri sostenuti per i compensi corrisposti ai soggetti di intermediazione immobiliare per l'acquisto dell'unità immobiliare da adibirsi ad abitazione principale. La detrazione è fruibile per un importo comunque non superiore a 1.000 euro e la possibilità di portare in detrazione questa spesa si esaurisce in un unico anno d'imposta.

Progetto cofinanziato dal Ministero delle Attività Produttive