

USICONS

Associazione nazionale per la difesa dei diritti degli utenti e dei consumatori,
aderente all'Unione Sindacale Italiana (USI)

Sedi Nazionali in Roma - Vicolo del Buon Consiglio n. 31

Tel. e fax : 06. 4819930 – 06.69202080

www.usicons.it

e-mail: info@usicons.it

Le Agenzie Immobiliari e il loro peso sulla formazione del prezzo delle abitazioni

Dall'avvento dell'euro i prezzi delle case hanno iniziato una corsa verso l'alto che sembra non avere mai fine. I primi beneficiari di questa *bolla immobiliare* sono le agenzie immobiliari, che fanno affari d'oro.

Nei ricordi in bianco e nero dei nostri genitori, quando si decideva di affittare o vendere casa, si metteva un cartello colorato accanto al portone, ben visibile all'esterno del fabbricato, poi si passava dal portiere e lo si avvertiva dell'intenzione di vendere o di locare l'appartamento, magari promettendo una mancia per il passaparola.

Oggi, invece, mettere un cartello "Vendesi" o inserire il proprio annuncio in un giornale locale con i propri riferimenti telefonici costituisce un vero e proprio atto suicida. Dopo poco, infatti, si inizia ad essere tempestati di telefonate, non da parte di potenziali acquirenti, ma da qualche gentilissimo agente immobiliare o presunto tale, pronto a farsi in quattro per levarvi il grosso peso che comporta la vendita della vostra abitazione. E qui iniziano i mille aspetti di questo mondo che non finisce di sconcertare per le numerose zone oscure che lo caratterizzano, rese possibili da una normativa non aggiornata alla nuova situazione di mercato, ma rispondente piuttosto alle esigenze della potente lobby delle società immobiliari.

Come abbiamo detto, messo l'annuncio se l'appartamento è situato in una zona appetibile e fortemente richiesta, iniziano le telefonate di simpatici ragazzotti che iniziano a spiegare i molteplici vantaggi nell'affidare loro l'incarico di gestire "amorevolmente" la vendita dell'abitazione, assicurando che sarà fatta una valutazione gratuita del valore dell'appartamento, che penseranno ad occuparsi di tutti gli aspetti amministrativi e che gestiranno con discrezione e professionalità gli appuntamenti con i potenziali acquirenti.

A questo punto, in cambio di tutta questa professionalità e serietà, non viene chiesto nulla e la commissione per il servizio, viene assicurato, sarà a totale carico dell'acquirente. Questo altruismo di solito si verifica nelle zone dove c'è fortissima concorrenza tra le agenzie immobiliari, poca offerta di immobili e grandissima richiesta. Se l'immobile non si trova in queste condizioni di mercato, a fronte della professionalità dell'agenzia, sarà richiesta anche al venditore una percentuale da corrispondere per il servizio di intermediazione immobiliare.

Ma cosa accade se non siete interessati ad usufruire di tutta questa generosità? Le telefonate si ripeteranno ugualmente in modo assillante ed anche se continuerete a ripetere che non volete avere niente a che fare con le agenzie, vi saranno promessi una serie di vantaggi, che poi all'atto pratico spesso risultano inesistenti.

Ma siamo solo all'inizio. Alcuni tenaci passano al secondo step. Si spacciano per potenziali acquirenti e iniziano a fare domande tecniche mettendovi in difficoltà. Solo in un secondo tempo caleranno la maschera, svelando la loro identità per tentare di convincervi che chi non lo fa per professione non riesce a vendere al meglio il suo prodotto.

Se siete ostinati e decidete di passare un po' del vostro tempo a conoscere nuova gente e misurarvi nella vendita della vostra casa, la fase successiva del tentativo di adescamento consiste nel prendere un appuntamento per visitare la casa, sempre sotto le mentite spoglie di un potenziale acquirente e una volta stabilito il contatto diretto ricorre all'arte della persuasione per tentare ancora una volta e ripetendo le stesse argomentazioni di farsi affidare l'incarico.

L'obiettivo di tale comportamento, che talvolta supera il limite della molestia o della persecuzione, sembra unicamente quello di scoraggiare il venditore a proseguire in proprio le trattative, con la conseguente lievitazione dei prezzi di acquisto delle abitazioni. Una situazione davvero favorevole per le agenzie di intermediazione immobiliare, la cui provvigione viene stabilita, in maniera unilaterale, in percentuale sul prezzo al quale si conclude la transazione.

Ovviamente non tutti hanno il tempo e la voglia di gestire in proprio questa incombenza o la forza di resistere alle pressioni esercitate, in maniera più o meno occulta, dalle agenzie immobiliari.

Se avete deciso di affidarvi ad un'agenzia immobiliare chiedete loro di dimostrarvi la loro professionalità. Come? Chiedendo loro di esibire il *tesserino* che comprova l'iscrizione al Ruolo di agenti di affari di mediazione (meglio conosciuto come mediatori), tenuto presso la Camera di Commercio della vostra città. Già questo serve per mettere sull'attenti l'interlocutore che avete di fronte. Non accettate scuse o alternative quali la garanzia del nome dell'agenzia, visto che ogni agenzia nella maggior parte dei casi è autonoma (aderisce alla catena solitamente con un contratto di franchising). Ogni agenzia è una realtà giuridicamente a sé stante e l'unico modo per avere una minima certezza di professionalità è che la persona cui dovete affidare l'incarico sia professionalmente capace e riconosciuta come tale, avendo superato un esame per essere iscritto nel predetto albo.

IL MANDATO DI COMPRAVENDITA O DI MEDIAZIONE

Nel mandato di compra vendita si incarica l'agenzia immobiliare di vendere un immobile per un certo importo entro una certa data. L'incarico è limitato nel tempo e può durare a seconda degli accordi da tre, sei, dodici mesi. Di solito il mandato è in esclusiva, cioè non si può affidare ad altre agenzie il mandato di vendere lo stesso immobile e, a meno che non sia appositamente specificato, non è più possibile neanche trovarsi da soli un acquirente..

Nel mandato di mediazione si deve fare attenzione ad alcuni punti fondamentali:

- 1. Descrizione del bene in vendita o in affitto: metri quadri, numero dei vani, pertinenze, destinazione d'uso, ecc. devono essere chiaramente indicati;*
- 2. Situazione giuridica (che deve corrispondere alla realtà) : eventuali iscrizioni cioè le ipoteche; le trascrizioni cioè i diritti reali, servitù, mutui, diritti di prelazione, eventuale situazione locatizia;*
- 3. durata dell'incarico che può andare da tre mesi ad un anno. Attenzione ai taciti rinnovi. Cercare di inserire la disdetta automatica alla scadenza. Nulla impedisce di stipulare un nuovo incarico alla scadenza;*
- 4. Le scadenze entro le quali stipulare il preliminare e l'atto di compravendita;*
- 5. Il prezzo di vendita;*
- 6. La provvigione dovuta all'agenzia, che di solito è da intendersi soggetta ad IVA e viene concordata contrattualmente.*

Da affrontare, poi, è il costo del servizio, che, se siete compratori, sicuramente dovrete sostenere: la percentuale richiesta dall'agenzia per l'intermediazione. Dall'analisi di mercato svolta da USICONS risulta, così come dimostra la tabella seguente, che le percentuali variano tra il 3% (solo Tecnocasa) e il 4%.

Percentuali di Provvigione richieste dalle maggiori catene di Agenzie Immobiliari operanti a livello nazionale

Agenzia Immobiliare	Provvigione
Tecnocasa	3%
Stimacasa	4%
Tempocasa	4%
Gambetti	4%
Toscano	4%

Pertanto, se il prezzo dell'appartamento è di 200.000 €, a questi dovranno essere aggiunti (nel caso di una commissione al 4%) 8.000 € più IVA di provvigione all'agente. Il costo complessivo per l'acquisto dell'appartamento sarà di 209.600 €, al quale dovranno essere aggiunti tutti i costi accessori (tasse, spese di registrazione, notaio ecc.).

Il servizio di intermediazione fa lievitare non di poco la spesa che si deve sostenere ed è un fattore di cui tenere conto prima di prendere qualunque decisione.

Vale la pena affidarsi ad un'agenzia? La risposta che viene data solitamente è la garanzia di professionalità che viene offerta in cambio e che mette al sicuro da spiacevoli sorprese. Anche se, è bene saperlo, se successivamente alla sottoscrizione dell'atto di compravendita sopravviene qualche problema, l'agenzia immobiliare, che nel frattempo ha incassato la provvigione, si tira fuori da qualsiasi responsabilità.

L'ACQUISTO DI UNA CASA TRAMITE UN'AGENZIA IMMOBILIARE

Accade sempre più spesso che, se si vuole acquistare un appartamento si finisce nelle maglie delle agenzie immobiliari, che hanno ormai monopolizzato il mercato. Generalmente, individuato l'appartamento che corrisponde alle vostre esigenze, si stabilisce un primo contatto, telefonico o diretto, e si fissa un appuntamento per visitare l'immobile. Ecco alcuni consigli da seguire per non trovarvi in difficoltà:

- 1. Diffidate delle agenzie che non vi permettono di vedere la casa, vi impediscono di osservare tutti i particolari o vi mettono fretta durante la visita;*
- 2. Per poter visitare un appartamento non c'è necessità di firmare alcun modulo, nel migliore dei casi è perfettamente inutile, se vi viene chiesto o imposto rinunciate, potrebbe nascondere qualche insidia;*
- 3. Prima di firmare il compromesso, è buona norma compiere tutti i controlli del caso sull'immobile e sul venditore al fine di evitare brutte sorprese, l'agenzia immobiliare dovrebbe garantire in tal senso ed essere in grado di mostrare tutta la documentazione comprovante l'assoluta regolarità dell'operazione;*
- 4. Se l'intermediario immobiliare vi propone anche un mutuo non accettate se prima non avete verificato la convenienza dell'offerta sul mercato finanziario, tenendo conto del TAEG a parità di condizioni (tipo di mutuo, durata, spese iniziali);*
- 5. Scegliete un notaio di vostra fiducia per la stipula dell'atto di compravendita e non fidatevi di quello suggerito dall'agenzia;*
- 6. Pretendete che il pagamento della provvigione avvenga contestualmente al rogito.*

Prima di decidervi per l'acquisto informatevi di quanti mq calpestabili è l'appartamento, di quanti vani è composto, la presenza di balconi o terrazzi ad uso esclusivo e se ha pertinenze (cantine, soffitte, posto auto, appartamento del portiere); nel caso di appartamento con giardino la disposizione dello stesso rispetto agli appartamenti dei piani superiori; l'eventuale presenza di ipoteche; se l'appartamento è libero; l'ammontare delle spese condominiali (fatevi consegnare l'ultimo consuntivo approvato); se l'assemblea condominiale ha deliberato lavori da svolgere e non ancora pagati; se l'appartamento è da ristrutturare; il tipo di riscaldamento; la presenza dell'ascensore; la presenza del portiere; il numero di venditori (nel caso di coeredi può accadere che qualcuno non voglia vendere); il motivo della vendita. Qualsiasi altra domanda vi venga in mente. Ricordatevi sempre che è una spesa importante e che l'agenzia è lì per servirvi ed è lautamente pagata per il suo lavoro.

Con il loro comportamento persuasivo e talvolta ossessivo, le agenzie di intermediazione immobiliare sono riuscite a creare una situazione di scarsa concorrenza, in cui riescono a massimizzare i loro profitti.

Alcune indagini, svolte dall'Autorità Antitrust hanno svelato che nel settore immobiliare, vengono violate le regole del libero mercato con accordi di cartello sulle tariffe minime da applicare a chi vende o compra casa. Gli ignari venditori e compratori non hanno molte possibilità di scegliere il mediatore più vantaggioso, perché la stragrande maggioranza di essi propone, più o meno, le medesime condizioni. In particolare con il provvedimento n. 13035 del 25 marzo 2004 l'Autorità garante per la concorrenza ed il mercato ha sanzionato per violazione delle norme sulla concorrenza alcune associazioni di agenzie immobiliari che avevano stipulato delle intese per fissare i prezzi minimi e massimi percentuali comuni per i diversi servizi resi. Peccato che la condanna si sia limitata a sanzioni pecuniarie ridicole.

Secondo USICONS le tariffe applicate dovrebbero essere differenziate quanto meno per il tipo di servizio offerto, ovvero se si tratta di un'attività di intermediazione semplice (consistente solo nel mettere in contatto le parti) o di intermediazione con servizi (in questo caso l'agenzia interviene fino al perfezionamento della compravendita). Non risulta che esistano agenzie che tengano conto di questo fattore, essendo evidentemente più semplice e redditizio applicare la medesima tariffa, indipendentemente dai servizi prestati al cliente.

Il punto su cui insistono molte segnalazioni di comportamenti scorretti che pervengono a USICONS è "perché deve pagare solo il compratore?" O paradossalmente "perché deve pagare anche il venditore?" o meglio ancora "perché non paga il venditore visto che è lui che dà l'incarico all'agenzia?" La questione è il ruolo che svolge l'agente immobiliare in questo gioco delle parti.

Il contratto di mediazione è disciplinato dagli articoli 1754 e seguenti c.c. Il citato articolo stabilisce che: "E' mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione di dipendenza o di rappresentanza". L'articolo 1755 c.c. prevede che "Il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento. La misura della provvigione e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, di tariffe professionali o di usi, sono determinate dal giudice secondo equità".

L'attività degli agenti d'affari in mediazione è, poi, disciplinata dalla legge 3 febbraio 1989, n. 39 e dal relativo regolamento di attuazione, approvato con il Decreto Ministeriale 21 dicembre 1990, n. 452. Per lo svolgimento dell'attività di mediazione immobiliare la legge n. 39/89 prevede che gli operatori del settore debbano iscriversi in un apposito ruolo istituito presso le singole Camere di Commercio (articolo 2). I requisiti per l'iscrizione al ruolo sono espressamente previsti dalla citata legge n. 39/89 (In particolare l'art. 2, comma 3 stabilisce che gli iscritti al ruolo degli agenti d'affari in mediazione devono essere in possesso di un diploma di scuola secondaria di secondo grado, avere frequentato un corso di

formazione specifico ed aver superato l'esame relativo all'indicato corso o devono dare dimostrazione di avere effettuato un periodo di pratica di almeno 12 mesi e il superamento di un esame). L'iscrizione al ruolo deve essere richiesta dal singolo interessato, anche se l'attività viene esercitata in modo occasionale. Nel caso di società, i requisiti per l'iscrizione al ruolo devono essere posseduti dai legali rappresentanti o da coloro che sono preposti dalla società a tale ramo d'attività. Nel ruolo vengono annotati tutti i provvedimenti disciplinari, amministrativi e penali eventualmente adottati nei confronti degli iscritti.

Con specifico riferimento alla provvigione dei mediatori, l'articolo 6 della legge n. 39/89 dispone che "la misura della provvigione e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, sono determinate dalle giunte camerali, sentito il parere della commissione provinciale di cui all'articolo 7 e tenendo conto degli usi locali".

Il mediatore dunque è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

A fronte di quanto sopra esposto, il compito essenziale dell'agente immobiliare è quello di ricercare un potenziale acquirente/conducente e/o venditore/locatore per il buon esito dell'affare e per questa attività percepisce una provvigione al momento della conclusione dell'affare.

Attenzione a non scavalcare l'agenzia cercando di mettersi d'accordo "sottobanco" con il venditore o con l'aspirante acquirente da lei presentato. In questi casi la legge afferma che si dovrà comunque corrispondergli la provvigione concordata.

Attenzione anche a non cambiare idea quando l'agenzia si presenta con una proposta di vendita valida perchè comunque gli si dovrà riconoscere la provvigione concordata anche se poi si decide di non vendere più. Secondo la legge, l'ammontare delle provvigioni è determinato dall'accordo delle parti. In mancanza, è possibile fare riferimento alle tariffe fissate dalle Camere di Commercio.

L'importante è pagare l'intermediario solo dopo la conclusione dell'affare: prima di allora, l'agenzia non ha diritto ad alcuna commissione. Anche se l'affare sembra appetibile, cercate in tutti i modi, magari condizionando l'attribuzione dell'incarico, di prevedere il pagamento della provvigione all'agenzia immobiliare, non al momento del

OCCHIO ALLE TRAPPOLE

Quando ci si rivolge ad un'agenzia, questa potrebbe proporre la sottoscrizione di un modulo con cui si affida all'intermediario l'incarico di acquistare o vendere casa.

Questa procedura è già abbastanza limitativa della libertà del cliente, perché fa sorgere un impegno di quest'ultimo nei confronti dell'agenzia.

Le cose si complicano qualora si dovesse firmare un accordo con cui si concede all'intermediario l'esclusiva: in tal caso, non ci si potrà rivolgere ad altre agenzie, rischiando, inoltre, il pagamento di penali in caso di recesso dal contratto.

Si consiglia, dunque, di evitare questo tipo di accordi, ma di fare riferimento a diverse agenzie, specificando le caratteristiche della casa desiderata.

Nel caso in cui tutte le agenzie a disposizione prevedano la sottoscrizione di un accordo con clausola di esclusiva, è necessario indicare nel modo più preciso possibile le proprie esigenze e fare eliminare dal contratto quelle clausole che prevedano il pagamento di penali o rimborsi spese nel caso in cui si riesca a vendere l'immobile senza l'apporto dell'agenzia o si decidesse di revocare l'incarico prima della scadenza. In ogni caso è utile comunicare l'eventuale decisione tramite raccomandata a.r..

Nel momento in cui si decide di firmare una proposta d'acquisto, in relazione al versamento della caparra, è bene intestare un assegno, non trasferibile barrato, al venditore e non all'agenzia. Inoltre, l'assegno dovrà essere incassato dal venditore solo quando accetta la proposta. A tal fine, conviene fissare un termine breve, non oltre sette giorni, per la risposta.

compromesso ma al rogito, questo perché la legge vi attribuisce la proprietà della vostra nuova abitazione non al compromesso ma solo ed esclusivamente al momento della stipula dell'atto notarile di compravendita.

Considerando che le commissioni dovute all'agenzia costituiscono una cifra non indifferente, circa 8.000 € nel caso dell'esempio precedente, se l'intermediario è un professionista serio può tranquillamente attendere la conclusione dell'affare. Non accettate giustificazioni quali "non si preoccupi continueremo a seguirla anche dopo il compromesso". Non sono infrequenti i casi in cui dopo aver incassato le competenze spettanti, l'intermediario sparisce, oppure si disinteressa della questione ritardando, nel migliore dei casi, la stipula del contratto di compravendita.

Se siete un compratore tenete presente che molte agenzie immobiliari svolgono anche attività finanziarie, in proprio o conto terzi e tenteranno di vendervi il loro prodotto, convincendovi della convenienza del mutuo offerto. Fatevi rilasciare tutta la documentazione in cui risultino tutte le condizioni di stipula a seconda della tipologia e della durata, incluse le spese, le condizioni, la rata mensile da pagare, il tasso di interesse applicato (TAEG). Confrontate l'offerta con quella di altre banche e società finanziarie. Non fatevi prendere dalla fretta. Si tratta di una scelta che può condizionare la vostra vita economica per i prossimi 20-30 anni. Si può benissimo attendere qualche giorno, senza farsi condizionare dalla paura di perdere l'affare.

Conclusioni

In conclusione il consiglio che USICONS vuole dare a chi sta per comprare o vendere casa è che se potete gestire la vendita o l'acquisto senza l'ausilio delle agenzie immobiliari il risparmio è sicuro. A meno di situazioni particolari è sufficiente la presenza di un notaio, che di solito viene scelto dal compratore, per gestire tutta la parte amministrativa senza difficoltà.

Se invece, come spesso accade, vi trovate nella situazione in cui, per vari motivi, non potete fare altro che affidarvi ai servizi di un'agenzia di intermediazione immobiliare, tenete presente che non potete disinteressarvi completamente della questione delegando tutto all'agenzia immobiliare e confidando nella correttezza e nella professionalità di questa.

Informatevi sui vostri diritti, telefonando alle associazioni dei consumatori, non scegliete la prima agenzia che vi capita sotto mano e diffidate sempre, perché la legge in questo ambito non tutela adeguatamente, e molti sono i casi in cui sorto l'equivoco, l'intralcio, l'intoppo si viene abbandonati a sé stessi.

Tenete presente che l'unico interesse dell'intermediario è quello di concludere l'affare, perché solo in questo caso gli sarà corrisposta la provvigione prevista dal contratto. Non illudetevi che operi nel vostro interesse, sia se siete venditore che compratore.

Questa è la realtà e non può essere distorta dalla maggioranza dei casi che hanno avuto esito favorevole, perché la professionalità e l'adeguatezza del servizio si misura nelle situazioni di difficoltà e non certo nella normalità.

Purtroppo ci si trova ancora una volta in un panorama italiano in cui una lobby o corporazione oppone resistenza all'intervento regolatore dello stato e vive di rendita facendo accordi sottobanco, così come dimostra non solo la sentenza dell'antitrust ma anche la quotidianità di chi facendosi un giro tra le varie agenzie si rende conto della sostanziale eguaglianza tra le offerte e i servizi offerti dai vari competitor: stesse provvigioni alte che gonfiano il prezzo degli immobili, stessi servizi, magari pseudo offerte di mutui solitamente a tassi ben superiori a quelli che trovereste presso la vostra banca.