

18 aprile 2024 16:09

Agenti immobiliari. Pillole di consigli per gli utenti

di Marco Solferini



I rapporti con gli agenti immobiliari possono essere problematici. Ecco alcune valutazioni di ragionevolezza e buon senso nel rapporto che si instaura tra cliente ed agente immobiliare, nonché quando, scelto l'immobile, si arriva alla redazione del contratto.

A COSA PRESTARE ATTENZIONE NEL RAPPORTO:

- 1) le visite dell'immobile NON vanno pagate, se prima di andare vi chiedono un rimborso a qualunque titolo potete cortesemente rifiutare, se ve lo chiedono dopo, senza che lo abbiate saputo prima (per iscritto), non sono dovute.
- 2) non sono pochi gli agenti immobiliari che a quanto pare propongono anche il contratto di affitto o quello di compravendita su format standard o preconfezionati. Quali sono i problemi? Prima di tutto tenete presente che il diritto è vivente, cosa significa? In estrema sintesi: supponiamo che ci sia una clausola nel contratto per esempio di affitto che richiama alcuni articoli del codice civile e che sulla stessa clausola o sulla corretta interpretazione di quegli stessi articoli interviene un orientamento in tutto o in parte diverso e attualissimo (anno 2024) da parte per esempio della Corte di Cassazione. Chi usa format precostituiti non lo sa. Continua ad usarli. Ma forse quella clausola andrebbe adeguata o riscritta. Nell'interesse di una delle parti o magari di entrambe. Ovvio che andare da un Professionista ha un costo perché farsi scrivere un contratto ex novo o farselo revisionare è oneroso. Dipende dal cliente se vuole farlo o meno ma l'agente immobiliare non è tenuto a rendere note queste opzioni. Lui fornisce un servizio. Chi comanda però è sempre il Cliente e quindi è il Cliente che se vuole sceglie il Professionista (ad es. Avvocato) e non è tenuto ad andare da quello suggerito dall'agente immobiliare.
- 3) non esiste più il c.d. visto e piaciuto. Il fatto che visionate un immobile e non vi accorgete di alcuni vizi è legittimo se questi non rientrano nella normale cognizione dell'uomo medio. Vale in particolare per gli affitti.
- 4) le garanzie aggiuntive (co-obbligato o fideiussore ad esempio) vanno precisate fin dal principio, non dopo o alla fine o come forma di condizionamento quando addirittura è già stata versata una caparra o un deposito.
- 5) la scelta del Notaio è libera e spetta anzitutto all'acquirente, NON può essere imposta dall'agenzia immobiliare o dall'agente.
- 6) la valutazione dell'immobile. Le agenzie che usano un software ad hoc sono tenute a scriverlo e nel caso il cliente spinga per un prezzo superiore possono riportarlo facendo però presente che l'incarico si assume secondo quanto valutato. Se l'agente immobiliare non riesce a vendere l'immobile al prezzo voluto dal Cliente non ha alcuna responsabilità.
- 7) DEVONO essere verificate le planimetrie non aggiornate con le eventuali modifiche intervenute prima di andare dal Notaio, soprattutto se ci sono di mezzo millesimi diversi per varie ragioni. Possono comportare conseguenze molto impegnative.
- 8) la bugia del cliente "Banca" in cerca di un immobile è una truffa? NO. E' un caso non infrequente che un agente immobiliare si spenda raccontando di avere tra i propri clienti una imprecisata Banca che simboleggia l'idea del

Cliente solvente con cui finalmente avere un rapporto stabile e duraturo in cerca di un immobile ad uso commerciale in un certo Comune o in un certo Quartiere. Però poi nel momento in cui taluno si fa avanti per varie ragioni il Cliente "Banca" guarda caso non c'è più (ha già trovato, ci ha ripensato, ecc.) tuttavia e qui c'è il trucco, l'agente immobiliare si offre lo stesso di curare l'eventuale ricerca dell'affitto o magari la vendita magnificando la serietà del suo operato. Tutto ciò non integra il reato di truffa bensì "solo" un comportamento scorretto per procacciarsi potenziale clientela. Ragionevolezza e buon senso suggeriscono di stare lontani da chi pone in essere queste strategie decisamente affariste piuttosto che affidabili.

9) non tutte le inadempienze dell'agente immobiliare generano un obbligo di risarcimento, occorre distinguere tra imprecisioni e scorrettezze. Vanno analizzati attentamente i comportamenti e riassunte bene tutte le fasi del rapporto prima di formulare una contestazione. Potrebbero essere la conseguenza di un comportamento seriale, cioè sistematicamente ripetuto.

10) se attribuite un mandato a un agente questo non vi impedisce di cercare anche voi degli acquirenti ma NON dovete poi far finta di niente rifiutando le proposte dell'agente al solo scopo successivamente di procedere per conto vostro, dovrete invece girare, per correttezza, il vostro contatto all'agente.

IN OGNI CASO NEL RAPPORTO CON L'AGENZIA IMMOBILIARE SIA CHE SI TRATTI DI COMPRAVENDITA O DI AFFITTO:

1) La forma scritta: prediligere sempre la email e cercare di limitare in tutto ciò che è possibile l'uso della messaggistica (in particolare i vocali).

2) Prendere l'abitudine di inviare una email di riepilogo al proprio agente immobiliare dove in maniera veritiera e corretta si precisa quanto è stato detto, fatto e nel caso promesso, le considerazioni svolte e il genere di assistenza prestata (se l'agente è in mala fede dovrà smentire il contenuto e questo potrebbe suonare come un campanello d'allarme).

3) Assicurarsi di mettere in forma scritta, sempre e se del caso aggiungerlo al mandato quale sia l'interesse del Cliente. Facendo sempre attenzione se state conferendo un mandato in esclusiva o meno. Alcuni moduli di conferimento dell'incarico sono vecchissimi e redatti in modo seriale, in talune circostanze è possibile fare delle aggiunte a penna se il diretto interessato si rifiuta di modificarli (magari giustificandosi che sono tutti così, che sono obbligati, che tutte le agenzie fanno allo stesso modo o è un formato rilasciato dalle associazioni di categoria, ecc.), e in quel caso aggiungere anche che le modifiche intervenute a penna in aggiunta si danno per accettate tra le parti, mettendo le relative firme e pretendendo sempre copia del contratto.

4) Quando il mandato si origina per via della proposta ricevuta dall'agente è possibile chiedere la firma di una scrittura privata nella quale si dia atto di come si è originato il rapporto.

5) E' consigliabile sapere, nel caso in cui si perviene a un contatto con un agente immobiliare attraverso il passaparola se tra colui il quale ha indirizzato il Cliente e l'agente in questione esistano dei rapporti pregressi di mutualità, non ben inteso una semplice amicizia o stima reciproca ma un vero e proprio accordo di qualunque genere per uno scambio di referenze tale per cui io raccomando te e tu raccomandi me. Il Cliente ha diritto di saperlo ed è prudente indagarlo perché di fatto in questi casi il passa parola non è del tutto spontaneo ma organizzato e se la scelta dell'agente immobiliare si basa sulla reputazione può avere una sua rilevanza saperlo.

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

La sua forza economica sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)