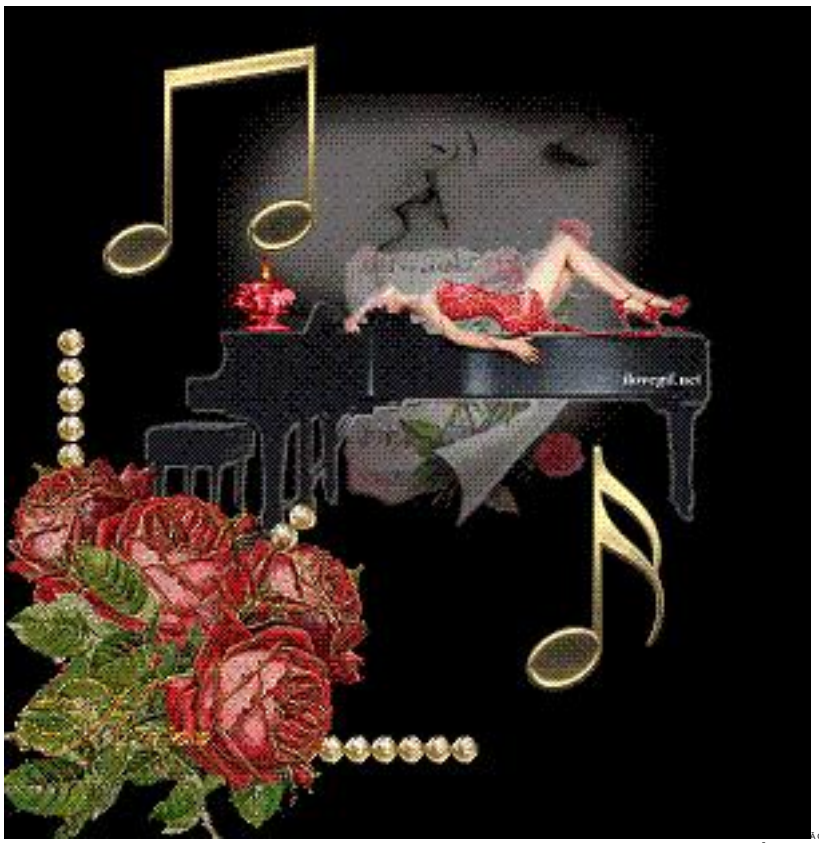
Comprare e vendere tramite agenzia immobiliare

News

Inviato da : Antonio Russo

Pubblicato il : 21/9/2024 7:40:00

La maggior parte degli acquisti immobiliari avvengono per il tramite delle agenzie di intermediazione. La concorrenza Ã¨ 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 piÃ¹ importanti. **Conferimento di incarico di vendita di immobile.** Bisogna fare attenzione prima di firmare un incarico di vendita immobiliare. Innanzitutto occorre verificare l'iscrizione alla locale Camera di Commercio, presso l'ufficio albi e ruoli degli agenti immobiliari e delle societÃ di intermediazione immobiliare.

Il conferimento di incarico deve contenere: gli estremi dell'iscrizione al Ruolo dell'agente e della societÃ di intermediazione e, nel caso il conferimento venga steso su di un modulo prestampato, devono comparire gli estremi relativi al deposito del modulo stesso presso la Camera di Commercio;

- la durata dell'incarico e le eventuali clausole di rinnovo;
- l'entitÃ 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 commerciabilitÃ dell'immobile;
- particolare attenzione alle clausole relative alle penalitÃ previste in caso di interruzione dell'incarico.

Proposta unilaterale di acquisto

Molte agenzie cercano di vincolare l'acquirente attraverso la firma di un impegno unilaterale in base al quale l'aspirante acquirente si obbliga a tenere ferma la propria proposta di acquisto per un certo periodo e per un certo prezzo. 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, 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 consiglio Ã¨ pertanto di firmare solamente contratti preliminari d'acquisto, dopo aver consultato il proprio consulente legale di fiducia.

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

- gli estremi di iscrizione al Ruolo dell'agente o della societÃ di intermediazione presso la Camera di Commercio;
- esatta identificazione dei proprietari e del bene oggetto della vendita;
- certezza della libera commerciabilitÃ del bene (vincoli, ipoteche, abusi edilizi, ecc);
- esatta indicazione dei termini essenziali relativi alla validitÃ 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 dovrÃ essere consegnata 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' giÃ successo che sprovveduti acquirenti abbiano rilasciato assegni in favore degli agenti con spiacevoli sorprese finali.

Altre indicazioni

Inoltre Ã¨ 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 piÃ¹ l'intervento del mediatore, il diritto alla provvigione dell'agente Ã¨ sempre ugualmente dovuto, anche se la provvigione puÃ² essere ridotta nel caso in cui l'agente non abbia effettuato altre prestazioni, come l'assistenza nelle trattative, la predisposizione del contratto preliminare, eventuali verifiche catastali e ipotecarie, ecc.

- 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 comporta l'obbligo del pagamento della provvigione.

- La conclusione di un contratto preliminare di compravendita per il tramite dell'agenzia, comporta per questa, sempre e giÃ 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 Localmente, attualmente la misura della provvigione, per entrambi i contraenti, puÃ² variare tra il 2% e il 3% del valore del contratto.

- Trattate sempre con agenti immobiliari iscritti all'albo degli agenti di affari in mediazione di cui alla legge n. 39 del 03/02/1989; ha diritto alla provvigione solo chi risulta iscritto, a tutti gli effetti, in detto albo.

- In definitiva Ã¨ bene aver presente che qualsiasi contatto breve o duraturo con l'agente, puÃ² legittimare questi a richiederVi il compenso per la mediazione svolta.

- Esistono infatti casi particolari, in cui, per le specifiche circostanze, contestare la richiesta dell'agente puÃ² essere piÃ¹ che legittimo: 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 piÃ¹ agenzie: concluso l'affare, anche senza l'intervento di una o entrambe le agenzie, queste potrebbero rivendicare entrambe il loro diritto alla provvigione. Non Ã¨ detto che entrambe siano legittimate a farlo; state attenti in quale modo conferite il mandato a vendere.