

1 A chi mi rivolgo se ho necessità di vendere o acquistare un immobile?

Per agevolare il difficile compito e tutte le varie incombenze fiscali e burocratiche legate al mercato degli immobili, è bene rivolgersi ad un professionista, il **mediatore immobiliare**, che si farà carico di assistere il cliente sia nella ricerca dell'acquirente/venditore che nei passaggi successivi fino alla conclusione della vendita.

Il mediatore, oltre a conoscere il territorio ed il mercato in cui opera, non essendo legato alle parti da alcun rapporto può consigliare nell'acquisto e/o nella vendita nel migliore dei modi, agendo secondo la correttezza e la buona fede che la sua professionalità gli impone.

ATTENZIONE

Il mediatore immobiliare, per legge, deve essere **iscritto** in appositi ruoli tenuti presso la Camera di Commercio ed è dotato di un **tesserino di riconoscimento** rilasciato ai professionisti abilitati.

2 Come avviene il conferimento dell'incarico al mediatore immobiliare?

Il conferimento dell'incarico professionale al mediatore immobiliare si concretizza con la sottoscrizione, da parte del cliente che intende vendere il proprio immobile, di un apposito **modulo**, che deve essere **chiaro**, facilmente **comprensibile** ed ispirato ai principi di buona fede e correttezza. Nel modulo vanno indicati i dati anagrafici del venditore, le caratteristiche e i dati dell'immobile per il quale è conferito l'incarico, il prezzo di vendita richiesto, il compenso del mediatore e l'informativa sulla privacy. Possono essere previste, inoltre, apposite clausole per regolare la durata dell'incarico, il suo eventuale rinnovo ed il conferimento in via esclusiva, nel qual caso solo l'agente incaricato potrà occuparsi della compravendita, per la durata dell'esclusiva.

ATTENZIONE

Tali clausole possono essere oggetto di negoziazione tra le parti prima della sottoscrizione.

3 Quali compiti svolge il mediatore immobiliare?

Il mediatore immobiliare chiamato a vendere un immobile, già prima del conferimento dell'incarico, solitamente si offre di fornire una stima gratuita del possibile prezzo di mercato dell'immobile stesso. Successivamente si adopererà per pubblicizzare il bene utilizzando vari canali di comunicazione (cartelli, piattaforme on line, annunci su portali dedicati, etc) e metterà in contatto il venditore con i potenziali acquirenti ai quali, previo appuntamento e secondo le esigenze di entrambi, mostrerà l'immobile. Provvederà a trasmettere tempestivamente al venditore le proposte di acquisto ricevute. Nel caso in cui a rivolgersi al mediatore sia il soggetto che cerca l'immobile da acquistare, l'opera del mediatore sarà rivolta all'attenta comprensione delle richieste del cliente ed a vagliare, insieme, le possibilità offerte dal mercato.

ATTENZIONE

In entrambi i casi il mediatore deve essere sempre disponibile a fornire al cliente informazioni sullo svolgimento ed i progressi della propria attività, che consiste nell'assistere entrambe le parti nella stesura della proposta, del contratto preliminare ed eventualmente del contratto definitivo di compravendita.

4 Quali documenti si devono fornire/richiedere al mediatore immobiliare per vendere/acquistare un immobile?

Se si vuole vendere un immobile, vanno forniti al mediatore una serie di documenti necessari al buon esito della trattativa:

- l'atto di provenienza del bene;
- la documentazione catastale (planimetria, eventuali variazioni o frazionamenti, etc) ed urbanistica;
- il certificato di abitabilità/agibilità;
- l'attestazione di eventuali iscrizioni di ipoteca o della presenza di vincoli;
- l'attestato di prestazione energetica (APE);
- la copia del regolamento di condominio se esistente;
- l'eventuale dichiarazione rilasciata dall'amministratore del condominio dalla quale risulti lo stato dei pagamenti delle spese ordinarie e straordinarie. Questo aspetto riveste particolare importanza, visto che chi acquista risponde (in solido col venditore) del pagamento delle spese condominiali relative all'anno in corso e quello precedente.

Il mediatore potrà aiutare il cliente nella ricerca ed estrazione di alcuni dei documenti suddetti presso gli uffici territorialmente competenti.

In caso di acquisto è bene ricordare di richiedere tutti i citati documenti al mediatore.

ATTENZIONE

È molto importante controllare per tempo che tutti i documenti relativi all'immobile da vendere/acquistare siano in regola per non compromettere il buon esito della trattativa e dell'eventuale richiesta di concessione di mutuo necessario all'acquisto.

5 Come e in che momento avviene il pagamento del compenso del mediatore immobiliare?

Il mediatore ha diritto ad un compenso, detto **provvigione**, per l'opera professionale svolta in favore del cliente. Solitamente tale provvigione, dovuta da entrambe le parti, è espressa in misura **percentuale rispetto al prezzo di vendita** del bene ed è indicata per iscritto nell'atto di conferimento dell'incarico unitamente alla previsione del momento in cui andrà versata (**accettazione della proposta o sottoscrizione del contratto preliminare di vendita**).

ATTENZIONE

Se compratore e venditore sono stati messi in contatto dal mediatore, la provvigione è dovuta anche nel caso in cui l'affare venga concluso dopo la scadenza dell'incarico, poiché la vendita è comunque ricollegabile all'intervento del mediatore. Il mediatore, però, per aver diritto al pagamento della provvigione, deve essere iscritto nell'apposito ruolo degli agenti di affari in mediazione.

6 Che cos'è la proposta di acquisto e cosa comporta?

La proposta di acquisto è il primo passaggio contrattuale nell'iter di una compravendita immobiliare e consiste nella dichiarazione dell'acquirente formulata per iscritto, solitamente su un apposito modulo fornito dal mediatore, di voler acquistare un determinato bene ad un certo prezzo, accompagnata da un assegno a titolo di caparra, non trasferibile ed intestato direttamente al venditore.

La proposta di acquisto è valida per un determinato periodo di tempo espressamente indicato, di solito piuttosto breve (ad esempio 7/10 giorni), entro il quale il venditore dovrà decidere se accettarla o rifiutarla; **dopo la sottoscrizione per accettazione da parte del venditore, la proposta è vincolante per entrambe le parti.**

Nel caso in cui il venditore non accetti la proposta, l'assegno verrà restituito dal mediatore al proponente e la proposta si considererà decaduta. Alcuni formulari possono prevedere una clausola del seguente tenore "La sottoscrizione per accettazione di questa proposta da parte del Venditore determinerà la conclusione di un contratto preliminare di vendita, a corpo e non a misura, ex art. 1538 cod. civ., in quanto tale azionabile ex art. 2932 cod. civ.". In tal caso non sarà necessario stipulare il preliminare di compravendita poiché con la sottoscrizione della proposta le parti si impegnano direttamente alla stipula del contratto definitivo.

ATTENZIONE

È bene prestare molta attenzione a questa fase e impegnarsi con una proposta d'acquisto solo se veramente interessati al bene e dopo aver fatto le dovute verifiche sulle proprie capacità economiche e sull'immobile. Infatti se chi ha fatto la proposta dovesse ritirarsi dall'affare perderà l'intera caparra versata. Mentre se a ritirarsi dovesse essere il venditore, dopo avere sottoscritto la proposta per accettazione, sarà tenuto a restituire a chi l'ha versata il doppio della caparra.

7 Che cos'è il contratto preliminare di compravendita immobiliare?

Il contratto preliminare di compravendita (chiamato anche compromesso) è il principale strumento contrattuale con il quale chi intende vendere (c.d. promittente venditore) e chi intende acquistare (c.d. promissario acquirente) un bene immobile si impegnano, per iscritto, a farlo. Le parti, quindi, mediante la sottoscrizione del contratto preliminare si obbligano rispettivamente a vendere ed acquistare il bene alla stipula del contratto definitivo di compravendita stabilendone modalità e termini. Solitamente al momento della sottoscrizione del preliminare l'acquirente versa una somma in acconto del prezzo finale o a titolo di integrazione della caparra confirmatoria.

Nel contratto preliminare sono indicati:

- i dati anagrafici delle parti e, se coniugati, il loro regime patrimoniale (comunione o separazione legale dei beni);
- la descrizione dell'immobile e gli estremi per la sua esatta individuazione;
- il prezzo di vendita e le modalità di pagamento;
- il termine entro il quale dovrà essere stipulato il contratto definitivo;
- eventuali altre informazioni che le parti vorranno aggiungere.

ATTENZIONE

Più il contratto preliminare è preciso e dettagliato e meno problemi si incontreranno nella stipula del contratto definitivo che comporterà il trasferimento della proprietà del bene. Per queste ragioni è opportuno rivolgersi, già per la stipula del preliminare, al notaio che curerà la successiva vendita definitiva dell'immobile.