

Mediazione Diminuiscono gli operatori, ma aumenta la trasparenza. Ecco quanto possono chiedere per compravendite e locazioni

Agenti immobiliari Si cambia registro

Entro maggio completato l'aggiornamento dei nuovi elenchi pubblici delle Camere di commercio: più garanzie per gli utenti

DI GINO PAGLIUCA

Tutto si può vendere purché il prezzo sia giusto. E' una delle frasi che più spesso si sente ripetere dagli agenti immobiliari. E certo in una fase complessa come questa, rivolgersi a un professionista capace di mettere correttamente in relazione il valore del bene che si vuole vendere con la realtà del mercato riveste un'importanza decisiva.

Non solo: affidarsi alla consulenza di un mediatore evita incombenti, verifiche e perdite di tempo che invece bisognerebbe sobbarcarsi se si volesse fare da soli e consente di tenersi un margine di trattativa sul prezzo più ampio di quello che si potrebbe utilizzare operando in prima persona.

Il dato

La categoria dei mediatori d'affari oggi è tra le più colpite dalla crisi immobiliare anche perché il numero delle agenzie era cresciuto oltre misura ai tempi del boom, grazie soprattutto al fiorire di reti in franchising: oggi sono proprio queste ultime a subire maggiormente la congiuntura. Secondo i dati di Immofranchising, che però vanno giudicati solo indicativi perché dagli elenchi ufficiali delle Camere di commercio non è sempre possibile ricavare la certezza che l'iscritto svolga effettivamente l'attività, a fine 2012 risultavano presenti 43.969 agenzie, con un calo dello 0,58% rispetto all'anno precedente. Il franchising classico è in decisa difficoltà: le reti, cui aderiscono 5.343 agenzie, hanno perso 700 affiliati nel 2012, che si sommano ad altrettanti lasciati per strada l'anno precedente. In due anni il calo risulta superiore al 20%.

Argomenti d'attualità

Negli ultimi anni è cambiata anche la normativa sull'accesso alla professione e c'è un termine da rispettare, quello del 12 maggio prossimo. Entro quella data tutti gli agenti già iscritti al vecchio ruolo delle Camere di commercio dovranno comunicare al Rea, il Registro degli esercenti di attività, l'elenco aggiornato delle loro sedi e dei soggetti abilitati a operare in nome dell'impresa. Un passaggio in apparenza formale che però ha risvolti importanti per chi si avvale dei servizi di un'agenzia: gli elenchi degli iscritti sono pubblici e consultabili sui siti dei vari enti camerali. Sapere che l'agenzia che propone un affare e un suo rappresentante (devono risultare iscritte sia le persone fisiche sia le società) sono abilitati garantisce che si ha a che fare con professionisti qualificati e che rispettano i termini di legge. La mancanza di iscrizione non solo è un campanello d'allarme sull'affidabilità del mediatore, ma ha anche un risvolto positivo per il cliente: è legittimato a non riconoscere la provvigione.

Oltre a questo va ricordato che le agenzie iscritte sono obbligate a depositare in Camera di commercio i formulari che adottano, questa è una garanzia della legittimità delle condizioni contrattuali proposte ai consumatori. Attenzione però: questo non significa che tutte le clausole proposte vadano approvate incondizionatamente dal cliente; è sempre necessario leggere con attenzione i contratti e ridiscutere le singole condizioni, a partire dall'entità della provvigione. A questo proposito bisogna ricordare che le associazioni di categorie sono incorse più volte nelle ire dell'Antitrust e oggi non danno nemmeno più indicazioni di percentuali «consigliate». In tabella però indichiamo le percentuali di uso rilevate dalla Camera di commercio di Milano.

Non sono un'indicazione tassativa, ma rappresentano la base su cui un giudice liquiderebbe una provvigione in caso di controversia. Nella pratica di mercato a Milano i mediatori chiedono dal 2 al 3% (più Iva) a entrambe le parti. Più cresce il valore dell'immobile più bassa è la percentuale. Per le locazioni in genere si ottiene un compenso pari a una mensilità di canone.

Il dato

Va infine ricordato che esiste una particolare categoria di mediatori immobiliari, quelli che si occupano di mutui. Il cambio della normativa avvenuto nel 2010 ha reso molto più severo l'accesso all'attività. In particolare possono esercitare solo società con un minimo di 120mila euro di capitale versato e non è possibile svolgere contemporaneamente anche l'attività di mediatore finanziario (non si possono vendere mutui e quote di fondi di investimento come prima succedeva).

Le difficoltà per questi professionisti però non derivano tanto dalla normativa quanto dall'atteggiamento delle banche, che non solo concedono assai meno mutui che nel passato, ma ormai vogliono vagliare direttamente l'affidabilità del cliente senza intermediari.

0,58

Argomenti

La diminuzione del numero di agenzie immobiliari nel corso del 2012. Oggi sono attive in tutta Italia 43.969 strutture

La parcella		
Le tariffe degli agenti immobiliari secondo gli usi a Milano		
	Menditore	Compratore
Immobili residenziali		
Mediazione semplice		
Compravendita	2%	2%
Mediazione con prestazione di servizi		
Compravendita fino a € 1.000.000	dal 2% al 3%	dal 2% al 3%
Compravendita superiore a € 1.000.000	2%	2%
Aziende commerciali - immobili industriali		
Mediazione semplice		
Compravendita fino a € 516.000,00	3%	3%
Compravendita oltre € 516.000,00	2%	2%
Mediazione con prestazione di servizi		
Compravendita fino a € 155.000,00	3%	3%
Compravendita oltre € 155.000,00	3%	3%
	Proprietario	Inquilino
Locazione		
Locazione semplice*	10%	10%
Locazione con prestazione di servizi**	10%	10%

*calcolata sull'importo del primo anno

**calcolata sull'importo del canone a regime

E se c'è un mandato paga la parcella solo chi vende

In Italia l'agente immobiliare opera formalmente come mediatore e non come mandatario. Non si tratta di due diversi termini per identificare la medesima attività perché dal punto di vista giuridico si tratta di profili ben distinti, con una differenza fondamentale: il mediatore ha diritto alla provvigione da entrambe le parti coinvolte in un affare, il mandatario invece la può richiedere solo alla parte di cui cura gli interessi. Si tratta di una distinzione che comincia a dare problemi anche nelle aule di giustizia, come segnala il professor Francesco Camilletti, docente di diritto privato all'Università Statale e avvocato a Milano. «La Cassazione ha stabilito i principi sulla cui base distinguere i due profili e quando l'agente immobiliare, al di là delle pattuizioni formali, opera come mandatario non ha diritto alla provvigione anche da chi compra l'immobile», e qualora questi l'abbia pagata ha diritto a farsela restituire. Per restare agli ultimi mesi, in tal senso hanno giudicato il Tribunale di Napoli con sentenza del 10 gennaio 2012 e il giudice di pace di Novara con sentenza 455 del 19 giugno 2012; in entrambi i casi la decisione è maturata sulla base di precedenti sentenze della Cassazione (24333/2008 e 16382/2009) che distinguevano tra mediazione tipica e mediazione atipica. Interessante la pronuncia del giudice di Novara; la causa era promossa da un'agenzia immobiliare che aveva messo in contatto a suo tempo venditore e acquirente. Scaduto l'incarico conferito all'agente dal venditore, le parti avevano concluso l'affare. Il giudice ha stabilito che l'acquirente nulla doveva all'agenzia perché in realtà questa aveva stipulato un contratto con il venditore e quindi stava curando i suoi interessi mancando quindi la terzietà e la volontarietà (il mandatario è obbligato ad operare, il mediatore no), i due presupposti fondamentali per l'attività di mediazione. Un'applicazione generalizzata del principio potrebbe portare problemi agli agenti immobiliari e agli utenti, in quanto, secondo il professor Camilletti, da una parte le agenzie porranno a carico del venditore una provvigione più alta, e dall'altra chi ha pagato potrà agire in giudizio per richiedere la restituzione.

G. PA.

