

COLLEGIO AGENTI. Un vademecum per i consumatori che vogliono evitare fregature: ecco le regole che occorre seguire

Un decalogo per chi vuole comprare la casa

«Occhio ai servizi immobiliari gratuiti: c'è rischio di abusivismo o sovrapprezzo»

La promessa di un affare immobiliare rapido e, soprattutto, gratuito, potrebbe nascondere un'amara delusione.

Il rischio è sottolineato dal Collegio agenti d'affari in mediazione di Milano e Provincia-Federazione italiana mediatori e agenti d'affari. Quest'ultimo, in una lettera aperta ai consumatori, ha appunto sintetizzato una serie di accorgimenti da seguire per evitare eventuali brutte sorprese.

Una possibilità che in un comparto affollato e competitivo come quello della intermediazione immobiliare, è sempre più presente. Le imprese associate al Caam-Fimaa sono, a Milano e Provincia, 1.100, per un totale di oltre 3.000 operatori.

"La ipercompetitività del settore spiega **Mauro Danielli**, vicepresidente vicario della Fimaa ed opera-

tore immobiliare monzese - ha favorito la nascita di proposte di servizio immobiliare gratuito. Ma questa non è una professione che si può svolgere gratuitamente. I casi sono due: o si è in presenza di soggetti abusivi, pronti a propagandare quest'attività con pubblicità più o meno facili, oppure, sono soggetti che, dietro questa formula, nascondono altri tipi di pagamento: il metodo più usato, solitamente, è quello del sovrapprezzo".

Il comandamento numero uno riguarda la controparte del cliente. "Assicurati - afferma il decalogo - che l'agente immobiliare a cui ti rivolgi sia in regola e che sia iscritto come da legge al ruolo dei mediatori immobiliari presso la Camera di Commercio della tua città e, meglio ancora, se anche socio dell'associazione di categoria".

"Assicurati - viene specificato



Mauro Danielli

nella seconda indicazione - che il vostro rapporto sia chiaro e trasparente. Usa la modulistica sia nel definire l'incarico di mediazione, che la proposta di acquisto.

Una modulistica chiara letta attentamente è il presupposto per non far nascere ambiguità e, quindi, problemi a posteriori. Il Caam-Fimaa ha studiato la modulistica per i propri associati con un collegio di legali, l'ha verificata con le associazioni dei consumatori e l'ha depositata in Camera di Commercio".

Il Caam-Fimaa ricorda poi come sia indispensabile chiarire subito l'entità della provvigione. Provvigione che è un diritto del mediatore e che è sottoposta al libero mercato. Il decalogo sottolinea come "il mediatore abbia diritto alla provvigione da ambo le parti, da chi vende e da chi acquista. È una

garanzia della sua neutralità, del suo essere parte terza". "Dare l'esclusiva - avverte il quinto consiglio - è una tua scelta. Ricordati, però, che l'esclusiva è una garanzia di qualità di servizio. Predisporre seriamente la vendita di un immobile è un costo: lo spazio pubblicitario sui giornali si paga, così come pure il personale che si occupa di rispondere al telefono e di gestire i clienti".

Il settimo ed ultimo consiglio rammenta come "la provvigione sia dovuta alla conclusione dell'affare, che comunemente viene intesa la stesura del compromesso".

"Il mediatore - conclude **Danielli** - deve essere naturalmente terzo rispetto alle parti. Un consumatore che venga a conoscenza di comportamenti scorretti o poco professionali, deve denunciarli".

Ser.Gian.