



LA LEGGE PER TUTTI
INFORMAZIONE E CONSULENZA LEGALE

Guida all'acquisto della casa tramite agenzia immobiliare

Autore: Maria Monteleone | 24/11/2013



Ecco otto regole per acquistare una casa al sicuro dalle insidie del mercato, dagli agenti immobiliari e da contratti pericolosi come il cosiddetto compromesso e il rogito notarile: ecco una guida per districarsi nel mercato immobiliare.

L'**acquisto di una casa** è un'operazione molto delicata in quanto necessita di vari passaggi procedurali, contratti da stipulare, carte da firmare. Ciò, il più delle volte, porta il cittadino ad affidarsi ad esperti del settore, le **agenzie immobiliari**, che offrono attività di consulenza nella **ricerca dell'immobile**, di gestione dei **primi contratti** e, in generale, di assistenza nelle varie **fasi della compravendita**.

Proponiamo qui una **guida per il cittadino** che sceglie di avvalersi dell'aiuto di un agente immobiliare nella ricerca e acquisto della casa. Lo scopo è quello di renderlo **consapevole** dei propri diritti, dei doveri dell'agente, dei mezzi di tutela e delle precauzioni necessarie per evitare successive spiacevoli sorprese (per es. irregolarità edilizie o fiscali dell'immobile acquistato o costi aggiuntivi non previsti).

Otto regole per acquistare in sicurezza.

1) Innanzitutto quando si entra in un'agenzia immobiliare occorre assicurarsi che il soggetto con cui si interagisce sia un **agente immobiliare regolarmente iscritto al Ruolo Mediatori** presso la Camera di Commercio.

La verifica può avvenire tramite esplicita richiesta all'agente di esibizione del proprio certificato oppure richiedendo informazioni alla Camera di commercio locale. Si tratta di un'informazione importante perché, se il mediatore non è iscritto nell'apposito ruolo, **non ha diritto a ricevere la provvigione [1]**. Peraltro, si consiglia di diffidare di prestazioni professionali gratuite perché possono nascondere degli abusi.

2) Pretendere che l'agente utilizzi i **moduli depositati presso la Camera di Commercio** per la stipulazione di qualsiasi atto, conservarne una copia e assicurarsi che tutti i documenti:

- siano scritti in modo **chiaro e comprensibile**. In caso di dubbi non esitare a chiedere delucidazioni all'avvocato;

- indichino i **dati dell'iscrizione nel ruolo** del mediatore o della società di mediazione o del suo rappresentante legale. Si tratta di un'informazione a tutela

del consumatore in quanto gli consente di identificare il professionista agente immobiliare, il quale, come detto, deve essere regolarmente iscritto nel ruolo mediatori;

- indichino l'**oggetto del contratto**, specificando se si tratta per es. di una proposta di acquisto o di un incarico di vendita **[2]**;
- contengano tutti gli **elementi necessari** per il singolo tipo di atto (per es. elementi essenziali della proposta d'acquisto, del compromesso e del rogito);
- siano compilati in tutte le loro parti. Si consiglia di sbarrare le parti non utilizzate;
- siano **controfirmati dall'agente** che ha condotto la trattativa.

3) Leggere sempre attentamente gli atti che vengono sottoposti dall'agente, pretendere che siano abbastanza **dettagliati** (specialmente se si tratta di proposte di acquisto) e verificare l'eventuale presenza delle cosiddette **clausole vessatorie [3]** nel contratto di agenzia o mediazione.

4) Pretendere che l'agente fornisca in modo corretto tutte le **informazioni necessarie** sulle **condizioni generali dell'immobile**, sulla sua **conformità** alle norme edilizie e urbanistiche e sulla presenza di eventuali **vincoli**. Si ricorda, infatti, che l'agente immobiliare è **civilmente responsabile [5]** se **nasconde** l'esistenza di servitù, ipoteche, pignoramenti, abusività edilizie, mancanza di consenso di tutti i comproprietari alla vendita dell'immobile, diritti di prelazione o riscatto, **mancato pagamento di spese condominiali** ordinarie e/o straordinarie da parte del venditore oppure se fornisce **dati falsi** (per es. dichiara che un terreno è edificabile quando in realtà ha altre destinazioni urbanistiche).

Si tratta di dati che l'agente immobiliare ha il dovere di conoscere secondo la **diligenza professionale** richiesta dalle caratteristiche dell'affare e dal suo livello di organizzazione.

Il **dovere di informazione** dell'agente immobiliare presuppone la richiesta, al **proprietario** dell'immobile, di tutta la documentazione relativa all'immobile, le **visure presso gli uffici** tecnici e finanziari e le conservatorie dei registri

immobiliari, la verifica, presso gli **amministratori del condominio** in cui si trova l'immobile, dell'esistenza di spese condominiali arretrate o di previsti interventi straordinari.

Inoltre l'agente deve garantire al cliente la propria **reperibilità telefonica e disponibilità alla visita** dell'immobile.

5) Con riguardo alle informazioni sull'immobile, assicurarsi di avere tutti i seguenti **atti**:

- Certificati di destinazione d'uso, **destinazioni urbanistiche**, copie conformi di condoni, concessioni o licenze edilizie, concessioni in sanatoria;
- **certificati di abitabilità e agibilità** e attestazioni di conformità degli **impianti**;
- copie delle **schede catastali** depositate, estratti di mappa, certificati storici;
- iscrizioni **ipotecarie**, storici ipotecari.

6) Si consiglia di chiedere all'agente, il prima possibile, le informazioni dettagliate sul **valore** dell'immobile, sui costi fiscali e notarili cui le parti andranno incontro, sulla provvigione dovuta all'agente e su eventuali spese aggiuntive.

7) Attenzione al **valore dell'immobile**: il cartellino di offerta delle agenzie di solito riporta il prezzo dell'immobile rapportato alla sua superficie totale. Si tratta della **superficie commerciale**, che è diversa da quella **calpestabile**. La prima, infatti, a differenza della seconda, comprende anche i muri interni ed esterni dell'immobile ed è calcolata secondo criteri che possono variare da agenzia ad agenzia **[6]**. Pertanto è consigliabile chiedere all'agenzia come è stato effettuato il calcolo.

8) Alcune precisazioni sulla **provvigione**:

- L'agente, che come già detto deve essere iscritto nel Ruolo dei Mediatori, matura il diritto alla provvigione soltanto nel momento in cui **"l'affare è concluso per effetto del suo intervento"** (art. 1748 c. civ.), solitamente al momento della firma del contratto preliminare di vendita (c.d. compromesso) o dell'accettazione formale della proposta d'acquisto **[7]**.

Tuttavia, secondo parte della giurisprudenza, è sufficiente, affinché maturi la provvigione, che le parti si siano **consapevolmente avvalse** dell'attività dell'agente per incontrarsi e formulare un potenziale affare.

- In ogni caso si consiglia di **definire fin da subito e per iscritto le condizioni della provvigione** e le relative modalità di pagamento, quali servizi essa comprende e quali invece saranno oggetto di costi o rimborso-spese aggiuntivi.

-La provvigione, a garanzia di neutralità e terzietà dell'agente, deve essere **pagata in egual misura da compratore e venditore**.

-La misura della provvigione non è fissata per legge, ma dalle **tariffe professionali**. Essa è quindi soggetta al libero mercato e può variare da città e città e oscilla **tra il 2% e il 3%** del valore della transazione. Bisogna, però, ricordare che essa può essere **oggetto di contrattazione** in quanto deve essere proporzionata al lavoro effettivamente prestato dall'agente.

Fasi della compravendita immobiliare

Per l'acquisto della casa - sia privatamente che tramite agenzia - è possibile addivenire direttamente alla conclusione dell'atto notarile di compravendita (cosiddetto **rogito**), tralasciando precedenti lunghi passaggi. Per ragioni di completezza si riportano tutte le possibili fasi dell'acquisto:

1) Proposta irrevocabile di acquisto: atto, predisposto dall'agenzia o dall'acquirente stesso, con il quale il **potenziale acquirente** manifesta al

venditore la propria **volontà di acquistare un determinato immobile** a un dato prezzo e a date condizioni. Si tratta di un atto unilaterale e irrevocabile **[8]**, che in realtà è poco utile all'acquirente. Esso infatti viene spesso presentato dall'agenzia come una sorta di "prenotazione" dell'immobile in modo che venga "bloccato" e non venduto ad altri. In realtà si tratta di una mera proposta che **non vincola assolutamente il venditore**, il quale è libero di vendere a chi gli propone il prezzo e le condizioni migliori. La funzione della proposta irrevocabile è semplicemente quella di "rendere formale" l'interesse del potenziale acquirente rispetto all'immobile, obbligandolo a rispettare il suo **impegno ad acquistarlo** in caso di accettazione del venditore **[9]**. Si tratta pertanto di un atto sconsigliato perché comporta un prolungamento dei tempi della transazione. Tuttavia, qualora il cittadino decida di sottoscriverlo, deve accertarsi che esso contenga:

- dati identificativi del venditore, compratore e immobile (indirizzo e descrizione);
- prezzo, termini e modalità di pagamento;
- data e luogo dell'atto successivo (compromesso o rogito);
- termine entro il quale il venditore deve accettare e le eventuali penali in caso di inadempimento di quest'ultimo.

2) Accettazione della proposta: il venditore è libero di accettare o meno la proposta del potenziale acquirente.

- **Se il venditore accetta** per iscritto, il proponente acquirente dovrà rispettare gli impegni assunti e acquistare l'immobile alle condizioni previste. La promessa diventa **contratto vincolante per entrambe** le parti che devono portare avanti la compravendita immobiliare (stipulando un compromesso o direttamente il rogito).

- **Se il venditore rifiuta** la proposta, dovrà restituire l'eventuale acconto versato dal proponente acquirente (l'acconto è facoltativo), il quale resta libero da ogni impegno.

3) Contratto preliminare di vendita (volgarmente detto "compromesso"): è

l'atto preliminare che impegna venditore e acquirente a stipulare successivamente il rogito e quindi a definire la compravendita. Si consiglia di **definire già tutti i dettagli e gli accordi** in questa fase, fermo restando che potranno essere apportate delle modifiche al momento del rogito **[10]**.

Anche il compromesso è un atto eventuale come la proposta d'acquisto; ma, a differenza di questa, vincola **entrambe le parti** e pertanto può rivelarsi molto utile nel caso in cui non si è ancora pronti per la stipulazione del rogito (per es. perché l'acquirente non ha ancora terminato le pratiche per l'erogazione del mutuo, perché l'immobile non è ancora stato ultimato o è ancora da costruire oppure perché ancora mancano tutti i documenti necessari per la transazione definitiva).

In questa fase l'acquirente deve:

a) Accertarsi che il compromesso contenga i seguenti elementi obbligatori:

- i dati dell'acquirente e del venditore;
- il prezzo dell'immobile;
- i mezzi e tempi di pagamento, eventuale acconto o caparra;
- la descrizione della casa (risultanze catastali, vani e pertinenze);
- la data della stipulazione del contratto di compravendita immobiliare;
- la presenza di eventuali vincoli (per es. ipoteca);
- la regolarità nel rispetto delle norme edilizie;
- il titolo del possesso con la data di inizio ed eventuali limitazioni;
- le eventuali clausole penitenziali;
- la data e la firma dei contraenti.

b) Stare attento alla terminologia: al momento del preliminare si versa al venditore un acconto che può variare tra il 10% e il 15% del prezzo. È importante verificare se questa somma di denaro viene denominata **acconto**, **caparra confirmatoria** o **caparra penitenziale**:

- **acconto**: è una semplice anticipazione del prezzo e, a differenza della caparra, deve essere restituita nel caso in cui la compravendita non venga più effettuata.

- **caparra confirmatoria** (più diffusa): anch'essa vale come anticipazione del prezzo ma, a differenza dell'acconto, comporta determinate conseguenze se l'affare non viene concluso.

In particolare, se la compravendita non viene più conclusa: a) per colpa del promissario acquirente, il promittente venditore ha diritto di recedere dal contratto e trattenere la caparra; b) per colpa del promittente venditore, il promissario acquirente ha diritto di recedere dal contratto e ricevere il doppio della caparra da lui versata. Si tratta in entrambi i casi di facoltà concessa all'interessato, il quale può, in alternativa, insistere per l'adempimento e richiedere il risarcimento per l'ulteriore danno subito.

- **caparra penitenziale**: rappresenta il corrispettivo del diritto di recesso stabilito di comune accordo dalle parti. In pratica, chi decide di recedere dalla vendita deve dare all'altra parte quanto pattuito a titolo di caparra penitenziale e l'altra non potrà chiederle altro, neanche a titolo di risarcimento danni.

c) Ricordarsi che la caparra deve essere **versata al venditore** con assegno non trasferibile e **mai all'agente** immobiliare, il quale non può incassare acconti o caparre a titolo di provvigione.

d) Se si acquista mediante **mutuo**, si deve inserire nel contratto preliminare una condizione che subordini l'acquisto all'erogazione del mutuo stesso.

e) Ricordarsi che il compromesso deve essere **registrato entro venti giorni** e se si tratta di scrittura privata non autenticata, l'agente immobiliare è corresponsabile con i contraenti per la sua registrazione e per il pagamento dell'imposta di registro **[11]**.

Inoltre il compromesso può essere **trascritto** nei registri immobiliari; la trascrizione tutela il futuro acquirente da alcune vicende (per es. pegni e ipoteche sull'immobile) che potrebbero verificarsi nel periodo tra la stipulazione del preliminare e quella del rogito **[12]**.

4) Rogito: è l'atto definitivo di compravendita immobiliare e riproduce gli accordi già presi con il compromesso (salvo eventuali modifiche che però devono essere state concordate da entrambe le parti).

Il rogito può essere stipulato privatamente, facendo poi **autenticare le firme [13]**, oppure, come accade normalmente, redatto dal **notaio** nella forma dell'atto pubblico. Quest'ultimo ha il dovere di effettuare i **controlli formali** riguardo all'eventuale esistenza di ipoteche o irregolarità edilizie. Al rogito devono essere allegati i **certificati di conformità** dell'immobile alle norme edilizie e degli impianti alle norme di sicurezza (legge 46/1990).

Al momento del rogito, l'acquirente di norma deve saldare il **prezzo** dell'acquisto (quindi, in caso di acquisto tramite mutuo, devono essere già state ultimate tutte le pratiche del finanziamento). Inoltre nella prassi, in questa fase, vengono anche pagate la **provvigione** all'agente immobiliare, l'**IVA**, l'**imposta di registro** e la **parcella del notaio**.

Il rogito deve contenere i seguenti **elementi essenziali**:

- dati anagrafici dei contraenti;
- dati riguardanti l'immobile e le eventuali pertinenze;

- indicazione dei confini con altri immobili;
- indicazione del prezzo, dei tempi e delle modalità di pagamento;
- modi e termini di consegna dell'immobile e eventuali accordi sul subentro dell'acquirente negli oneri attivi e passivi.

Il rogito deve essere registrato presso lo specifico ufficio dell'Agenzia delle Entrate e trascritto nella locale conservatoria dei registri immobiliari.

Il notaio è **corresponsabile** per la registrazione (si occupa dell'iscrizione delle ipoteche e dei diritti reali previsti dal rogito come servitù, enfiteusi, usufrutto) e il pagamento delle relative imposte.

Note

[1] Art. 6 L. 39/1989 : "Hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli". **[2]** La proposta di acquisto è l'atto con il quale il soggetto interessato manifesta al venditore dell'immobile la volontà di acquistare il bene a determinate condizioni. L'incarico di vendita invece è un mandato con il quale il proprietario di un immobile incarica l'agente immobiliare di occuparsi delle operazioni di vendita dello stesso. **[3]** Le clausole vessatorie sono quelle clausole presenti nei contratti conclusi tra professionista e consumatore che pongono il secondo in una posizione di svantaggio (economico e non) rispetto al primo, in quanto provocano a suo carico un significativo squilibrio di diritti e obblighi derivanti dal contratto. **[4]** La responsabilità dell'agente per dichiarazioni false o mancata comunicazione di informazioni necessarie alle parti può comportare l'obbligo del risarcimento del danno arrecato a queste nonché l'applicazione di una sanzione disciplinare da parte della Camera di Commercio (sospensione, cancellazione o radiazione dal ruolo). **[5]** Esiste una regola per il calcolo della superficie commerciale (Norma UNI 10750), ma non è esaustiva e pertanto lascia un margine di discrezionalità alle agenzie. **[6]** Cfr. C. App. di Roma, sent. n. 70/2009 secondo cui, affinché maturi il diritto alla provvigione, è necessario che le parti abbiano, grazie all'attività di mediazione dell'agente, concluso un vero e proprio accordo, giuridicamente vincolante, che assuma inequivocabilmente la forma di un contratto, quanto meno di un preliminare (compromesso). **[7]** Dottrina e giurisprudenza configurano la proposta irrevocabile di acquisto come negozio

giuridico molto particolare. Una volta giunta l'accettazione formale da parte del venditore, la proposta diventerebbe una sorta di "preliminare del preliminare" con cui le parti si "impegnano ad impegnarsi" con il compromesso per poi completare la compravendita dell'immobile tramite il rogito. **[8]** La proposta irrevocabile d'acquisto si rivela uno strumento utile non tanto all'acquirente quanto al venditore e all'agenzia la quale aiuta il primo a individuare soggetti seriamente interessati all'acquisto. È diffusa però una pratica delle agenzie meno serie consistente nel far firmare più proposte di acquisto per lo stesso immobile a soggetti diversi, in modo da scatenare un'asta al rialzo sui prezzi. **[9]** Se si intende apportare modifiche agli impegni assunti con il preliminare è sempre necessario il consenso di entrambe le parti. **[10]** Corresponsabilità introdotta con la legge finanziaria del 2007. **[11]** La trascrizione del preliminare ha c.d. efficacia prenotativa che decade se, entro un anno dalla data prevista dalle parti per il rogito o entro tre anni dalla trascrizione del preliminare, non viene trascritto il rogito. Della trascrizione si occupa il notaio. **[12]** L'autenticazione della firma consiste nell'attestazione da parte di un pubblico ufficiale (in questo caso il notaio) che la sottoscrizione di un determinato atto è avvenuta in sua presenza, previo accertamento dell'identità del firmatario.