

AGENTI IMMOBILIARI - CHI SIAMO

L'agente immobiliare è un mediatore che si occupa dello scambio di beni immobili, prevalentemente lo scambio in compravendita o in locazione di abitazioni, di locali commerciali nuovi e/o usati e di terreni nonché la cessione o l'affitto di aziende.

L'esercizio di questa attività è subordinato all'iscrizione al Ruolo degli Agenti di Affari in Mediazione tenuto presso ciascuna Camera di Commercio.

L'agente di affari in mediazione (o più semplicemente, il mediatore) è colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

Dal mediatore va tenuto distinto il **mandatario a titolo oneroso** che opera nel settore immobiliare, che riceve l'incarico da una sola parte, della quale solamente tutela gli interessi e dalla quale solamente è legittimato a pretendere il compenso.

L'Agente Immobiliare iscritto nella sez. A del Ruolo, raccoglie tutti gli operatori nel settore della compravendita, locazione, cessione di aziende mentre il Mandatario a titolo oneroso iscritto nella sez. C del Ruolo, in forza di mandato gestisce immobili in nome e per conto dei proprietari soprattutto nel settore degli appartamenti e case per vacanza (settore turistico-immobiliare).

L'intera attività è regolamentata dalla legge n. 39 del 1989 e successive integrazioni e modifiche. I riferimenti normativi che interessano l'attività sono gli artt. da 1754 a 1759 del codice civile.

La legge ha imposto l'obbligo di iscrizione al Ruolo unificato anche per l'esercizio di attività occasionale di mediazione, ed ha sancito l'incompatibilità dell'esercizio della mediazione con altre professioni.

D'altra parte il secondo decreto Bersani ha semplificato le pratiche per l'iscrizione degli intermediari alle Camere di Commercio.

Il Decreto Lgs. n. 2272 del 2007 abroga l'art. 2 della legge 3 febbraio 1989, n. 39 e prevede l'obbligo di una dichiarazione di inizio di attività per esercitare l'attività di mediazione.

La preparazione professionale dell'agente immobiliare necessita della conoscenza di nozioni di molte delle materie che hanno relazione con gli scambi di beni immobiliari o aziendali. L'agente ha titolo per l'iscrizione nei ruoli dei periti ed esperti della locale camera di commercio e nell'elenco dei consulenti tecnici del tribunale di competenza. E' bene sottolineare che l'agente è tenuto al segreto professionale.

La forma più frequente di mediazione immobiliare ricorre nell'ausilio alla compravendita fra privati. Un incarico di vendita verifica la consistenza del bene esitato in vendita, ricerca un potenziale acquirente, ne riceve una proposta e rinvia le parti all'atto pubblico di compravendita.

Il diritto al compenso del mediatore (provvigione) matura già con l'accettazione della proposta di acquisto da parte del venditore ed in ogni caso in cui il mediatore abbia messo le parti in contatto fra di loro anche se la conclusione dell'affare è avvenuta successivamente. I codici deontologici emanati dalle associazioni di categoria suggeriscono all'agente di continuare l'assistenza ai clienti sino all'atto pubblico di compravendita.

Il contratto preliminare di compravendita può essere redatto dall'agente immobiliare che ha condotto le parti a stipula. Vengono allo stesso modo prestate le assistenze per la locazione, che si concludono con la stipula di un contratto di locazione.