



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO



MEDIATORI SUPER PARTES

***VADEMECUM  
PER ACQUISTARE O  
AFFITTARE CASA***

Aprile 2017

Si ringrazia

l'Avv. **Giulio Rufo Clerici** – Esperto Camera di Commercio  
per il contributo dato nella redazione del Vademecum

Pubblicazione a cura di

**Unità organizzativa Armonizzazione del Mercato**  
**Unità organizzativa Protesti, Ruoli ed Esami Abilitanti**

In collaborazione con



# ***INDICE*** /

- 4 **PREFAZIONE**
- 6 **SE ENTRI IN UN'AGENZIA**
- 8 **LEGGERE E FIRMARE UN INCARICO  
DI MEDIAZIONE**
- 10 **VISITARE UN IMMOBILE**
- 11 **LEGGERE E FIRMARE UNA  
PROPOSTA D'ACQUISTO**
- 13 **PAGARE IL MEDIATORE**
- 14 **LEGGERE E FIRMARE IL CONTRATTO PRELIMINARE  
DI COMPRAVENDITA**
- 16 **LEGGERE E FIRMARE UNA PROPOSTA  
DI LOCAZIONE DI UN IMMOBILE**
- 19 **E SE C'E' UN PROBLEMA?**

# Prefazione

## ***Mercati in evoluzione*** /

In un contesto economico di “ripresa lenta”, come quello attuale, il mattone è ancora di fondamentale importanza. I piccoli investitori, e i consumatori in genere, sembrano infatti tornare a fidarsi degli investimenti immobiliari, anche perché spinti verso tale scelta da tassi d’interesse ridotti e dalla volatilità dei mercati finanziari. Ma anche la tradizionale considerazione dell’immobile come bene-rifugio ha il suo ruolo: quando mancano altre certezze, le risorse premiano il mercato meglio conosciuto e, per la maggioranza delle famiglie che investono, più interessante.

## ***La Camera di commercio di Milano per il mercato immobiliare*** /

In questo contesto di ritrovato interesse, la Camera di commercio continua ad agire per promuovere la trasparenza del mercato. Attraverso la funzione di Regolazione del mercato, infatti, vogliamo garantire regole certe ed eque e pratiche commerciali corrette per tutti gli operatori economici, a partire dai consumatori. Di qui lo sforzo istituzionale per creare e diffondere contratti tipo tra imprese e utenti, per accertare la presenza di clausole ingiuste nella contrattualistica più diffusa, per elevare gli standard di qualità e di servizio mediante i codici di autodisciplina. Tutto ciò, in pieno accordo e con la collaborazione delle associazioni di imprese e di consumatori.

## *Il vademecum per acquistare ed affittare casa* /

**D**opo aver redatto nel 2015, con l'aiuto fondamentale delle associazioni del settore, le “Linee guida per la redazione dei contratti d’intermediazione immobiliare”, ottenendo un testo che, in un’ottica di equità e trasparenza contrattuale, professionalizza e impegna i mediatori, la Camera di Milano ha voluto proseguire.

Si è quindi pensato di redigere un “Vademecum per acquistare/vendere e affittare casa”, offrendo al consumatore un testo sintetico con un linguaggio non troppo tecnico. Un vademecum focalizzato su alcuni dei problemi più frequenti.

Uno strumento agile, dunque, che responsabilizza maggiormente le parti. Ciò nella comune convinzione che il mercato di un bene importante e simbolico come la casa debba svilupparsi con la serietà del consumatore, che si informa adeguatamente e che non deve trascurare di leggere con accuratezza i contratti di incarico, di acquisto, di vendita, e di locazione, prima di firmare ma anche del mediatore abilitato, che dimostra nei fatti la propria professionalità.

# S

## *e entri in un'agenzia*

**C**hiedi di parlare con il titolare o il legale rappresentante dell'agenzia che devono risultare abilitati all'esercizio dell'attività di intermediazione immobiliare. Puoi verificare l'abilitazione presso la Camera di Commercio competente. In alternativa puoi chiedere l'esibizione del tesserino di riconoscimento rilasciato dalla Camera di Commercio. Il collaboratore o il dipendente, qualora non abilitati, possono dare informazioni generali sull'immobile di tuo interesse. Possono inoltre accompagnarti a visitare l'immobile; non possono in nessun modo condurre la trattativa.

### *Ricorda* /

**I**l mediatore, quale soggetto terzo e imparziale, ha diritto a ricevere la provvigione da entrambe le parti. Qualora agisca in veste di mandatario a titolo oneroso (agisca in nome e per conto di una sola delle parti) deve dichiararlo subito. Di conseguenza il mediatore non deve risultare dipendente, collaboratore o rappresentante di una delle parti della trattativa (ad esempio: non può essere dipendente del proprietario dell'immobile o dell'impresa che lo ha costruito).

***È utile  
chiedere subito*** /

**S**e la persona (titolare o collaboratore) con cui stai trattando sa cosa siano le “Linee guida della Camera di Commercio per la redazione dei contratti di intermediazione immobiliare”. Se conosce e condivide questo documento, ciò rappresenta una garanzia in più.

Se stai cercando un immobile da acquistare, è opportuno firmare il modulo di autorizzazione al trattamento dei tuoi dati personali (d.lgs. 196/2003): ciò permetterà all’agenzia immobiliare di inviarti nuove offerte immobiliari. In tal caso, verifica se la ricerca dell’immobile sia svolta a titolo gratuito oppure no, in quanto le prassi delle differenti agenzie possono essere diverse tra loro.

# L

## eggiere e firmare un incarico di mediazione

**Se vuoi vendere  
un immobile** /

**È** importante sapere che tipo di modulo ti viene sottoposto. All'inizio, in genere, è quello relativo all'incarico di mediazione, con cui si affida il compito di cercare un acquirente.

Ricorda che è necessario dare un incarico di mediazione anche se sei un locatore che sta cercando un inquilino.

Il modulo dell'incarico deve essere stato depositato presso la Camera di Commercio competente per territorio. Numero e data di deposito devono essere stampati e chiaramente visibili.

L'incarico deve essere espressamente affidato ad un'agenzia di mediazione immobiliare, regolarmente iscritta nel Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio competente per territorio:

- se si tratta di impresa individuale, il titolare deve risultare abilitato all'esercizio dell'attività di intermediazione immobiliare;
- se si tratta di società, tutti i legali rappresentanti devono risultare abilitati in qualità di preposti all'esercizio dell'attività di intermediazione immobiliare.

Per poter verificare la correttezza delle iscrizioni presso la Camera di Commercio competente per territorio, puoi



chiedere che ti venga esibito il codice fiscale dell'impresa e/o il numero di iscrizione del mediatore nel Registro delle Imprese.

L'incarico deve specificare **quali siano le attività che il mediatore si impegna a svolgere. Per esempio:**

- effettuare la pubblicità;
- essere reperibile telefonicamente;
- accompagnare l'interessato alle visite;
- richiedere tutti i documenti relativi all'immobile presso il Comune e l'Agenzia del territorio (ad esempio: pratiche edilizie da svolgere, scheda catastale e visure catastali, visure ipotecarie, ecc...);
- in accordo con il proprietario dell'immobile, reperire la documentazione relativa all'entità delle spese condominiali, comprese eventuali spese straordinarie o arretrate;
- seguire il cliente fino all'atto notarile.

### ***Ulteriori punti da controllare nel modulo di incarico sono*** /

- esclusività dell'incarico, ossia se ti stai obbligando per un periodo determinato a rivolgerti solo a un mediatore/agenzia, o se sei libero di rivolgerti contemporaneamente a più mediatori/agenzie;
- durata e scadenza dell'incarico;
- durata del preavviso da dare prima della scadenza;
- ammontare della provvigione dovuta, in percentuale o in quota fissa, in numeri e in lettere;
- eventuali penali o spese da pagare nei casi pattuiti, come ad esempio la revoca dell'incarico prima della scadenza. Ricorda che l'incarico è sempre revocabile prima della scadenza.

Al momento dell'incarico, le norme antiriciclaggio prevedono per te l'obbligo di identificarti e per il mediatore l'obbligo di ricevere i tuoi dati (tramite la carta d'identità, il codice fiscale, etc...).

# V

## *isitare un immobile*

**Q**uando vai a visitare un immobile chiedi di poter avere una copia della scheda catastale, e chiedi se è stato verificato che non ci siano difformità rispetto alla situazione reale che osserverai ed a quanto autorizzato dal Comune.

Dopo la visita è possibile che ti chiedano di firmare un modulo in cui è scritto che il giorno X all'ora Y hai preso visione della casa Z.

Tale modulo serve a dimostrare che ha preso visione dell'immobile, e spesso contiene anche il consenso all'utilizzo dei dati personali a fini commerciali (d.lgs. 196/2003). Chiedi che sia firmato anche da chi ti accompagna, specificando nome, cognome e qualifica. A titolo esemplificativo, alleghiamo un modulo che contiene i principali dati necessari e richiede la firma di tutti i soggetti intervenuti.

# **L**eggere e firmare una proposta d'acquisto

**L**Il venditore, una volta individuato un possibile compratore, deve chiedere una proposta d'acquisto in forma scritta ed esaminarla attentamente.

***I punti più importanti che il venditore (ma anche il compratore), deve controllare nel modulo di proposta sono*** /

- nome e cognome, e ragione o denominazione sociale, del compratore e del venditore. Il venditore deve essere proprietario unico del bene: se invece ci sono altri comproprietari (ad esempio il coniuge, o un coerede, o altri soggetti) tutti devono acconsentire alla vendita;
- descrizione dell'immobile con relativa piantina;
- dichiarazione che l'immobile è libero da ipoteche o da altri vincoli pregiudizievoli (ad esempio pignoramento) ed è conforme alle disposizioni vigenti in materia urbanistica, edilizia e catastale;
- documentazione che attesti l'agibilità dell'immobile;
- dichiarazioni di conformità, se esistenti, degli impianti dell'immobile;
- certificazione energetica (APE - Attestato di Prestazione Energetica);
- prezzo dell'immobile;
- spese condominiali: attestazione del regolare pagamento da parte del precedente proprietario; è importante farsi

- consegnare anche il regolamento di condominio insieme al bilancio consuntivo degli ultimi due anni, al fine di verificare l'esatto ammontare delle spese annuali, nonché l'esistenza di eventuali delibere per lavori straordinari;
- modalità e termini di pagamento (acconto, rate, saldo finale e relative scadenze);
  - termine (di solito 15 giorni) entro il quale il venditore può accettare la proposta d'acquisto; se la proposta non è stata accettata entro detto termine, il proponente non ha più alcun vincolo nei confronti del venditore e dell'agenzia. Ad evitare problemi, questo termine deve sempre esistere ed essere chiaramente indicato;
  - esistenza di eventuali clausole che condizionano l'acquisto, come l'ottenimento di un mutuo, o la vendita di un altro immobile, etc. (per riconoscere queste clausole, ad esempio, si può verificare se vi siano espressioni come "la condizione sospensiva", o se vi sia scritto "a condizione che", o "purché"). In questi casi deve essere chiaramente indicato che la proposta è valida se la banca concede il mutuo (entro una scadenza e per un importo predeterminati) o se l'altro immobile viene venduto, etc. E' importante che siano precisate le modalità di comunicazione dell'avverarsi della condizione e che se la condizione (ad esempio: mutuo o vendita) non si verifica entro una certa data, la proposta decade;
  - data entro la quale l'immobile sarà consegnato libero da persone o da cose e, se occupato, copia del contratto di locazione;
  - per il compratore: verificare presso il mediatore se l'immobile non sia stato ricevuto dall'attuale proprietario tramite una donazione. Infatti, talvolta, le donazioni possono essere revocate. Inoltre le banche difficilmente concedono mutui con ipoteche su beni immobili che sono stati donati. Problemi analoghi potrebbero esserci, raramente, anche quando un bene è passato per successione nella proprietà del venditore.

La proposta d'acquisto può essere accompagnata da un **assegno, intestato al proprietario dell'immobile** e conservato dall'agente, affinché sia successivamente consegnato al destinatario, in caso di accettazione della proposta, oppure restituito al mittente, in caso di rifiuto.

# P

## *agare il mediatore*

**I**l mediatore ha diritto al pagamento della provvigione, da entrambe le parti, quando l'acquirente ha prova documentale che il venditore ha accettato la sua proposta.

Il mediatore deve consegnarti la sua fattura al momento del pagamento della provvigione.

Ricorda inoltre che potresti godere di benefici fiscali per i compensi pagati al mediatore e che quest'ultimo ha diritto al rimborso delle spese, purché concordate e documentate.



## *leggere e firmare il contratto preliminare di compravendita*

**D**opo l'accettazione della proposta di acquisto spesso le parti firmano un contratto preliminare di compravendita immobiliare (detto "compromesso"). Il compromesso ha lo scopo di obbligare l'acquirente e il venditore a stipulare il contratto definitivo, con cui si trasferisce la proprietà dell'immobile: a tal fine vengono riportati tutti gli elementi indispensabili all'individuazione dell'immobile venduto e dei contraenti.

Se la proposta d'acquisto è stata accettata dal venditore e contiene tutti gli elementi indispensabili (l'acquirente ha la prova documentale che il venditore ha accettato la proposta ed entrambi hanno posto la loro firma) essa stessa può essere considerata un contratto preliminare. Le parti sono obbligate, con il mediatore, a registrarla presso l'Agenzia delle Entrate. Nel caso in cui provveda il mediatore, questi deve ricevere dalle parti la somma di denaro necessaria per pagare la registrazione dell'atto.

Nel caso vi sia l'esigenza di una maggior tutela, sarà necessario che le firme delle parti contraenti vengano autenticate da un pubblico ufficiale (notaio) e sarà opportuno trascrivere l'atto nei pubblici registri immobiliari. La data della trascrizione è importante, perché da quel momento in poi eventuali ipoteche, vincoli sugli immobili o vendite della stessa unità immobiliare, effettuate in data successiva,

non avranno valore contro di te.

Il contratto preliminare contiene, di solito, anche alcune clausole di grande rilevanza, come: il termine entro cui va stipulato il contratto definitivo di compravendita; le somme previste a titolo di caparra confirmatoria e/o quali acconto prezzo, da scalare rispetto al prezzo complessivo; la eventuale somma di denaro dovuta dalla parte che non rispetta il contratto (clausola penale, caparra confirmatoria, caparra penitenziale, etc.).

## *Ricorda*

**I**l preliminare non trasferisce la proprietà ma obbliga l'acquirente e il venditore a stipulare il contratto definitivo.

Per tale ragione, prima di firmare proposta o preliminare è fondamentale valutare attentamente tutti gli elementi indispensabili del contratto e i punti di attenzione indicati finora, nonché fare al mediatore o alla controparte tutte le domande necessarie a chiarire ogni dubbio sull'immobile che si sta trattando e sulla relativa documentazione. Infatti, una proposta o un preliminare firmati sono vincolanti per tutti i firmatari e non si può tornare indietro, salvo farlo subendo le conseguenze di legge.



## *leggere e firmare una proposta di locazione di un immobile*

**P**roprio come per la compravendita, trovato il possibile inquilino o locatore, è opportuno chiedere al mediatore che ti venga fatta una proposta scritta.

### ***I principali punti da controllare nella proposta sono*** /

- nome e cognome, o ragione o denominazione sociale, dell'inquilino e del proprietario;
- termine (di solito 15 giorni) entro il quale è possibile accettare la proposta: scaduto il termine se la proposta non è stata accettata, il proponente non ha più alcun vincolo nei confronti del locatore e dell'agenzia. Ad evitare problemi, questo termine deve sempre esistere ed essere chiaramente indicato;
- canone di locazione, spese condominiali ed eventuale spese accessorie;
- certificazione energetica (APE - Attestato di Prestazione Energetica);
- ammontare della provvigione del mediatore immobiliare (spesso è calcolata in percentuale rispetto al canone di locazione, senza quindi tenere conto delle spese condominiali o accessorie);



- documentazione che attesti l'agibilità dell'immobile;
- idoneità dell'immobile all'uso cui è destinato (abitativo, commerciale, etc.);
- certificazioni degli impianti (elettrico-idraulico);
- momento preciso in cui l'immobile verrà messo a disposizione dell'inquilino e scadenza del contratto;
- divisione delle spese condominiali tra inquilino e proprietario; in mancanza di un accordo espresso, il proprietario provvede alla manutenzione straordinaria, mentre l'inquilino all'ordinaria. Detto questo, a volte non è facile capire cosa sia ordinario e cosa straordinario, quando paga l'uno e quando paga l'altro. La legge 392/1978 e il decreto ministeriale 30/12/2002 contengono prescrizioni utili. In particolare l'art. 9 della legge 392/1978 elenca almeno gli oneri a carico dell'inquilino, comprendenti: "le spese relative al servizio di pulizia, al funzionamento e all'ordinaria manutenzione dell'ascensore, alla fornitura dell'acqua, dell'energia elettrica, del riscaldamento e del condizionamento dell'aria, allo spurgo dei pozzi neri e delle latrine, nonché alla fornitura di altri servizi comuni. Le spese per il servizio di portineria sono a carico dell'inquilino nella misura del 90%, salvo che le parti abbiano convenuto una misura inferiore";
- regolamento di condominio: è importante ottenerlo, insieme al bilancio consuntivo degli ultimi due anni, per poter verificare l'esatto ammontare delle spese annuali, nonché l'esistenza di eventuali delibere per lavori straordinari;
- cauzione: ove prevista, l'inquilino deve versarla in anticipo al proprietario (eventualmente essa è depositata in banca e produce interessi a favore dell'inquilino, in una determinata percentuale); l'ammontare di detta cauzione; entro quanto tempo il proprietario debba restituirla, una volta scaduto il contratto, o in alternativa, per quali tipologie di danni egli possa incamerarla;
- benefici fiscali, previsti da norme recenti (ad esempio: per inquilini tra i 20 e i 30 anni; per i contratti di locazione a canone convenzionale; per gli inquilini di alloggi adibiti ad abitazione principale; per gli inquilini che trasferiscano la loro residenza per motivi di lavoro, in quanto dipendenti, etc.). E' quindi importante, prima di stipulare il contratto, verificare se si può avere diritto ad una delle varie tipologie di detrazioni (ad esempio consultando la guida alla

- compilazione della dichiarazione dei redditi);
- scadenza del contratto e conseguente riconsegna dell'immobile. Esso va restituito al proprietario nella medesima condizione in cui l'inquilino l'ha ricevuto, senza che quest'ultimo risponda dell'invecchiamento o del normale uso dei locali; in mancanza di una loro descrizione si presume che siano stati consegnati in buono stato (art. 1590 c.c.);
- fine anticipata della locazione. L'inquilino può sciogliersi dal contratto prima della sua scadenza dando al proprietario un preavviso di almeno sei mesi oppure un preavviso diverso, se esso è stato concordato fin dall'inizio; o infine se vi sono gravi motivi (come previsto dall'art. 4 della legge 392/1978). Per il proprietario è molto più difficile sciogliere il contratto in anticipo (anche qui serve un preavviso di almeno sei mesi). Può farlo soltanto nei casi espressamente previsti dalla legge, ex art. 3 comma 1 legge 431/1998: ad esempio quando debba andare egli stesso ad abitare nell'appartamento affittato, quando l'immobile sia gravemente danneggiato e debba essere ricostruito, etc.

# *E* se c'è un problema?

**S**e l'immobile non corrisponde alle descrizione, se ci sono problemi con il mutuo o con la consegna dell'immobile, e in tutti gli altri casi in cui non si riesce a concludere l'affare, bisogna ricordarsi che non esiste soltanto la soluzione del processo civile, lungo e costoso. C'è anche la possibilità di cercare un accordo extragiudiziale, chiedendo allo stesso mediatore immobiliare di trovare un punto d'accordo, oppure rivolgendosi alle associazioni dei mediatori, ad uno sportello di conciliazione presso le associazioni dei consumatori o presso le Camere di Commercio.

**LOGO, DENOMINAZIONE E INDIRIZZO**  
**dell'AGENZIA IMMOBILIARE**

**ESEMPIO DI UN FOGLIO DI VISITA O DI PRESA VISIONE**

UNITA' IN VENDITA     UNITA' IN LOCAZIONE

..... sottoscritt .....

residente in ..... Via .....

tel. .... E-mail .....

dichiara che in data ..... alle ore .....

tramite l'Agenzia Immobiliare sopra indicata, ha visitato l'immobile di seguito descritto:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Nulla sarà dovuto all'agenzia per l'attività comunque svolta in caso di mancata conclusione dell'affare.

Solo in caso di conclusione dell'affare per il tramite di un intervento determinante del mediatore, all'agenzia suddetta spetterà una provvigione anche a carico dell'acquirente o dell'inquilino.

Nel compilare la presente richiesta dichiaro di aver preso atto dell'informativa sul trattamento dei dati personali comunicatami ai sensi dell'art. 13 decreto legislativo 196/2003.

Ai sensi degli articoli 23 e 130 d.lgs 196/2003 presto inoltre il mio consenso:

- all'invio da parte di \_\_\_\_\_ di materiale pubblicitario o di proposte inerenti i servizi di vendita/locazione di immobili, al compimento di ricerche di mercato e comunicazione commerciale di cui all'informativa, attraverso modalità di contatto sia tradizionali (posta cartacea, chiamate tramite operatore) che automatizzate (sms e/o e-mail)

- Acconsento
- Non acconsento

Luogo ..... Data .....

Firma di chi visiona l'immobile .....

Firma del titolare dell'agenzia, mediatore abilitato, presente alla visita  
ovvero .....

Firma del collaboratore del titolare, presente alla visita .....

