



CAMERE DI COMMERCIO D'ITALIA



Camera di Commercio
Venezia



**Codice di comportamento
degli
AGENTI IMMOBILIARI**

CODICE DI COMPORTAMENTO DEGLI AGENTI IMMOBILIARI

Art. 1 - FINALITÀ

Il presente Codice di Comportamento contiene norme finalizzate a qualificare le imprese di mediazione immobiliare secondo principi di correttezza, rispetto, professionalità e trasparenza a tutela dei clienti nonché del lavoro e della professione dei mediatori immobiliari per la salvaguardia degli interessi di entrambe le parti nelle seguenti operazioni commerciali:

- compravendita immobiliare
- locazione ad uso abitativo (*diverse tipologie: 4+4, 3+2, transitorio, uso studenti*)
- locazione ad uso diverso da abitativo (*uso commerciale*)
- compravendita ed affitto di azienda (e ramo di azienda);
- locazione ad uso turistico di case e appartamenti per le vacanze.

Art. 2 - NORMATIVA DI RIFERIMENTO

L'esercizio della professione di mediatore immobiliare è disciplinato da:

Codice Civile:

- Art. 1176: diligenza nell'adempimento
- Artt. 1703-1730: disciplina del mandato per l'attività di mandatario a titolo oneroso
- Art. 1754: mediatore
- Art. 1755: provvigione
- Art. 1756: rimborso delle spese
- Art. 1757: provvigione nei contratti condizionali od invalidi
- Art. 1758: pluralità di mediatori
- Art. 1759: responsabilità del mediatore
- Art. 2645 bis: trascrizione di contratti preliminari

Leggi, decreti legislativi e regolamenti:

- Legge 39/1989: modifiche ed integrazioni alla legge 21 marzo 1958, n. 253 concernente la disciplina della professione di mediatore
- D. M. 452/1990: regolamento recante norme di attuazione della legge 3 febbraio 1989, n. 39, sulla disciplina degli agenti di affari in mediazione
- Dlgs. n.196/2003 (adempimenti in materia di privacy)
- D. lgs 122/2005: disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, a norma della legge 2 agosto 2004, n. 210
- D. lgs. 206/2005: codice del consumo
- Art. 35 comma 22 del D.L. n. 223 del 2006 convertito in L.n. 248/2006 (obbligo di dichiarazione in sede di stipula dell'intervento dell'agente immobiliare)
- Legge 248/2006: conversione in legge, con modificazioni, del decreto-legge 4 luglio 2006, n. 223 (Bersani), art. 2: disposizioni urgenti per la tutela della concorrenza nel settore dei servizi professionali
- Legge 296/2006 (finanziaria 2007), art. 1, comma 46: nuovi obblighi agenti immobiliari
- D. lgs. n. 231/07 e successive modifiche (adempimenti in materia di anticiclaggio)
- D. lgs 59/2010: attuazione della direttiva 2006/123/CE relativa ai servizi nel mercato interno. art. 73;
- D. lgs 28/2010, in materia di mediazione e conciliazione nelle controversie civili.
- Art. 13 del Decreto legislativo n. 28 del 3.03.2011(certificazione energetica)

Art. 3 - ADESIONE AL CODICE DI COMPORTAMENTO

L'adesione al Codice di Comportamento è aperta ad ogni singola impresa, regolarmente abilitata all'esercizio dell'attività di agente immobiliare ed iscritta al Registro delle Imprese, che svolga la propria attività di mediazione immobiliare nella provincia di

L'adesione, volontaria, comporta l'accettazione incondizionata di tutte le norme del presente Codice.

La Camera di Commercio di, che si incarica di vigilare, in collaborazione con gli Enti aderenti al Codice, sull'osservanza dello stesso, rende visibile l'adesione pubblicando l'elenco degli aderenti, cui concede in uso gratuito il proprio Marchio Collettivo di Garanzia.

Il Comune di, la Provincia die le Associazioni di Categoria e dei Consumatori che hanno contribuito alla stesura del Codice, si impegnano a pubblicizzare, attraverso i propri siti internet e/o utilizzando altri sistemi di comunicazione, l'iniziativa e l'elenco degli aderenti alla stessa.

Art. 4 - REVISIONE DEL CODICE

Il Codice di Comportamento verrà rivisto dal Tavolo di Coordinamento presso la Camera di Commercio di ogni due anni o qualora se ne ravvisi l'esigenza, in relazione all'evoluzione normativa del settore.

Il testo aggiornato verrà trasmesso dalla Camera di Commercio ad ogni aderente e, trascorsi trenta giorni dal ricevimento, si intenderà integralmente e tacitamente accettato.

La mancata accettazione da parte degli aderenti dovrà essere comunicata per iscritto con raccomandata A/R, fax e/o posta elettronica alla Camera di Commercio die costituirà motivo di rinuncia ed inibizione all'uso del Marchio Collettivo di Garanzia.

RAPPORTO MEDIATORE-CLIENTE

Art. 5 - COMPORTAMENTO DEL MEDIATORE E DEL CLIENTE

Nell'esercizio dell'attività di cui all'art. 1, il mediatore immobiliare ed il cliente devono porre in essere comportamenti trasparenti e/o non ingannevoli.

Art. 6 - QUALIFICA DEL MEDIATORE

Fin dal primo incontro con il cliente, il mediatore immobiliare, od il suo collaboratore, fornirà di sua iniziativa:

1. le informazioni relative alla qualifica dell'impresa di mediazione,
2. la prova della sua iscrizione al Registro delle Imprese, per l'attività di agente immobiliare;
3. l'adesione al presente "Codice di Comportamento",
4. la dimostrazione del deposito presso la Camera di Commercio di competenza dell'eventuale modulistica utilizzata;

5. l'elenco dettagliato dei servizi e prestazioni unitamente al preventivo delle relative spese.
6. la dimostrazione dell'avvenuto adempimento relativo all'obbligo di garanzia assicurativa a copertura dei rischi professionali ai sensi dell'art. 18 della L.n. 57/2001;
7. Il mediatore si fa carico di esporre all'interno della sua agenzia un organigramma relativo al "mansionario" dei collaboratori.

Art. 7 - IDENTIFICAZIONE DEL CLIENTE

Fin dal primo incontro, il cliente fornirà di sua iniziativa le proprie generalità ed il consenso al trattamento dei dati sensibili, ove richiesto, anche ai fini degli adempimenti previsti dalla normativa antiriciclaggio.

Art. 8 - RAPPORTI CON IL VENDITORE E/O LOCATORE

Il mediatore immobiliare dovrà illustrare diligentemente e dettagliatamente le caratteristiche peculiari del proprio operato.

In sede di determinazione del prezzo di compravendita o del canone di locazione, in assenza di specifica perizia estimativa, il mediatore immobiliare, su richiesta del venditore e/o locatore, effettuerà una sua valutazione commerciale del bene in forma scritta, concordando con il cliente consumatore, preferibilmente per iscritto, l'eventuale costo della perizia.

In caso di incarico verbale, il mediatore immobiliare comunicherà per iscritto al cliente, previo suo consenso anche verbale, tutte le condizioni dell'accordo, anche sotto il profilo economico¹, con specificazione accurata delle proprie prestazioni e competenze², allegando la copia del presente Codice di Comportamento.

Il testo della lettera raccomandata, vincolante per gli aderenti al Codice, verrà concordemente elaborato e messo a disposizione dalla Camera di Commercio di

¹ Prezzo di vendita/canone di locazione e compenso per l'attività di mediazione.

² A titolo di esempio: valutazione dell'immobile, esame ed analisi della documentazione relativa, pubblicità con inserimento di annunci pubblicitari/promozionali, esposizione cartello presso la vetrina della/delle agenzia/e, esposizione cartello sull'immobile, accompagnamento dei clienti interessati a visionare l'immobile, invio periodico dell'elenco dei clienti a cui è stato proposto l'immobile, assistenza nella ricerca della documentazione relativa all'immobile, stesura contratto preliminare / contratto di locazione, spese generali di agenzia.

Al mediatore immobiliare, a fronte della manifestazione di un reale interesse da parte del cliente per il conferimento d'incarico, in esclusiva o non in esclusiva, dovrà essere consegnata la seguente documentazione:

- 1) il titolo di provenienza, al fine di accertare la proprietà e la disponibilità dell'immobile e la sussistenza di eventuali vincoli, servitù od altro;
- 2) il certificato di agibilità e/o abitabilità, al fine della verifica dello stato dell'immobile secondo la normativa edilizia ed urbanistica vigente;
- 3) planimetrie catastali, conformi alla normativa vigente;
- 4) due verbali di assemblee di condominio e/o dei bilanci preventivi e consuntivi o l'autorizzazione, per iscritto, del venditore all'invio/consegna da parte dell'amministratore di condominio dei medesimi documenti
- 5) attestato di certificazione energetica dell'immobile³.

Il mediatore immobiliare potrà richiedere qualunque documento integrativo idoneo a precisare la consistenza e/o la legittimità del bene.

Art. 9 - RAPPORTI CON L'ACQUIRENTE, IL LOCATARIO E L'AFFITTUARIO

Ai soggetti di cui al presente articolo non potranno essere addebitate spese che non siano state preventivamente concordate con il mediatore immobiliare.

Sono escluse le spese (non precedentemente preventivate tra le parti) che rientrano nella gestione turistica di case vacanza ove il mediatore immobiliare agisce con mandato e sostiene i costi in nome e per conto del proprietario.

Art. 10 – CONTROLLI

Il mediatore immobiliare ha l'obbligo di effettuare almeno una visura ipotecaria al massimo entro i 10 giorni antecedenti la data di sottoscrizione del contratto preliminare, ovvero prima del trasferimento di qualsiasi somma di denaro, a qualsiasi titolo corrisposta, a mani del venditore.

Art. 11 – ATTIVITÀ

Il mediatore immobiliare nella gestione dell'affare, a seguito di incarico, dovrà seguire le seguenti direttive:

³ Dall'1.1.12 sarà obbligatorio, ai sensi dell'art. 13 del Dlgs. n.28/2011, inserire, negli annunci immobiliari di compravendita, l'indice di prestazione energetica contenuto nell'attestato di certificazione energetica dell'immobile.

- a) dovrà osservare l'art. 1759 c.c. che dispone: "Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso. Il mediatore risponde dell'autenticità della sottoscrizione delle scritture e dell'ultima girata dei titoli emessi per il suo tramite";
- b) sarà obbligato a fornire una corretta informazione che non si esaurisce nel vincolo di comunicare alle parti le circostanze a lui note, ma comprende, altresì, quello di fornire informazioni veritiere e comunque tali da indurre la parte a **non** concludere l'affare senza la necessaria consapevolezza circa le caratteristiche dell'affare medesimo;
- c) sarà tenuto ad un obbligo di corretta informazione secondo il criterio della media diligenza professionale che comprende, in positivo, l'obbligo di comunicare le circostanze a lui note o comunque conoscibili con la comune diligenza che si richiede al mediatore, nonché, in negativo, di fornire non solo informazioni non veritiere, ma anche informazioni su circostanze delle quali non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, poiché il dovere di correttezza e quello di diligenza gli imporrebbero in tal caso di astenersi dal darle;
- d) potrà far sottoscrivere all'acquirente - locatario - affittuario regolare proposta irrevocabile d'acquisto - di locazione - di affitto, con le precise condizioni richieste per la sottoscrizione del conseguente contratto preliminare o di locazione o d'affitto;
- e) dovrà sottoporre al venditore – locatore, concedente la proposta irrevocabile d'acquisto - di locazione - di affitto ricevuta e, se da questi accettata, darne notizia al proponente per la sottoscrizione del conseguente preliminare di compravendita nei tempi e nei modi proposti;
- f) nella conduzione del rapporto di mandatario per la locazione di case vacanza, il mediatore immobiliare si impegna a gestire gli immobili con la diligenza e la serietà del buon padre di famiglia, rispettare le indicazioni riportate nel mandato ed effettuare la rendicontazione sull'operato, fatto salvo il rispetto del mandante degli obblighi di somministrare al mandatario i mezzi necessari per l'esecuzione del mandato (e per l'adempimento delle obbligazioni che a tal fine il mandatario ha contratte in proprio nome), nonché rimborsare le anticipazioni con gli interessi legali, il compenso che gli spetta e risarcire gli eventuali danni subiti dal mandatario a causa dell'incarico.
- A riguardo viene allegata al presente Codice la modulistica di riferimento coerente con le attività descritte nel presente articolo.

Art. 12 – FORMAZIONE

Il mediatore iscritto al presente codice è tenuto a partecipare ogni anno ad eventi formativi che prevedano l'attribuzione di crediti formativi professionali.

Art. 13 – RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE

L'impresa aderente al Codice s'impegna a proporre ai clienti l'inserimento nell'incarico di vendita, nella proposta d'acquisto e nel contratto preliminare, nonché nel contratto di locazione, della seguente clausola di Mediazione:

“Tutte le controversie nascenti dal presente contratto verranno deferite al servizio di mediazione della Camera di Commercio die risolte secondo il Regolamento da questa adottato in quanto compatibile con la normativa vigente in materia”.

Gli Enti e le Associazioni firmatarie del presente Codice di Comportamento, s'impegnano a promuovere l'utilizzo del servizio di mediazione.

Art. 14 - ENTRATA IN VIGORE

Il Codice entra in vigore dalla data di sottoscrizione del relativo Protocollo di Intesa (*da predisporre apposito protocollo*) da parte degli Enti ed Associazioni che hanno collaborato alla stesura degli elaborati connessi.