

INDAGINE SULLE AGENZIE IMMOBILIARI A MODENA

PRIMA PARTE

LE PROVVIGIONI IMMOBILIARI:

MODENA PIU' CARA DI PARIGI E LONDRA



Federconsumatori
Difendiamo valori, tuteliamo diritti

Modena

Breve premessa sui motivi di questa indagine.

Dovete comprare un frigorifero? Dovete cambiare la TV? Probabilmente trascorrerete diverse ore, forse giorni, nella ricerca del prodotto più adatto e del prezzo più basso. Navigherete in un mare dove la comparazione è tutto sommato semplice, e dove non è più così necessario andare in negozio. Poi magari ci andrete per comprare la TV che avete acquistato online, sul sito dello stesso venditore, al 30% in meno del prezzo applicato in negozio. A tanto impegno per l'acquisto di un televisore o di un frigo non corrisponde a volte, per il Consumatore, una pari preparazione per l'acquisto di una abitazione. Si sogna e si cerca una casa per anni e poi, sulla soglia di un possibile acquisto ci si scopre spesso impreparati, facilmente ingannabili, privi di conoscenze sufficienti ad affrontare un dialogo con un venditore, oppure con un professionista come un Notaio o un Agente immobiliare. Su quest'ultima importante figura, nel rapporto con venditore e acquirente di un immobile, si concentra il lavoro di Federconsumatori Modena. Siamo profondamente rispettosi del lavoro di tutti, e non c'è in noi nessuna volontà di sottovalutare il ruolo di una figura storica nella filiera della Casa; ma sentiamo la necessità di fornire al Consumatore tutti gli elementi utili per costruire un rapporto quantomeno alla pari con l'Agente immobiliare. E siccome rileviamo cose che non funzionano, interpretiamo il nostro ruolo come quello di un soggetto di cambiamento, che non si limita a segnalare e a protestare, ma che avanza delle proposte.

Questo in un quadro dove la situazione sta peggiorando, a Modena e non solo, a danno dei Consumatori, soprattutto sul fronte dei costi che si sostengono per una attività di mediazione commerciale. Proveremo più avanti a spiegare perché questo sta accadendo e perché le cose, a nostro parere, debbono al più presto cambiare.

Federconsumatori Modena APS

Modena 15 ottobre 2021

1. Le provvigioni immobiliari in Italia e in provincia di Modena

L'articolo 1755 del Codice Civile prevede che la provvigione *possa* essere richiesta sia al venditore che all'acquirente, cosa che in Italia avviene pressoché sempre.

In altri paesi europei usi e consuetudini fanno sì che, molto frequentemente, soltanto il venditore venga caricato di tale costo; un fatto che contribuisce ad esaltare **la significativa differenza tra i costi italiani e quelli europei**, a netto sfavore dei primi. Una differenza dovuta anche alla crescita, fuori dal nostro Paese, di agenzie a prezzo fisso, spesso competitive rispetto a quelle che operano su base percentuale.

A ciò si aggiunge che una caratteristica del mercato immobiliare italiano è la **scarsissima trasparenza sulle condizioni applicate dalle agenzie**, che non sono praticamente mai rese pubbliche su siti e nelle agenzie. Uno strumento regolatore dei costi di mediazione sono le *"Raccolte degli usi e consuetudini..."*, elaborate dalle Camere di Commercio con il coinvolgimento delle Associazioni del settore. Un riferimento **non obbligatorio** per gli operatori, che nel territorio modenese, dove si definisce una provvigione secca del 2% a carico del venditore e del 2% a carico dell'acquirente, è troppo poco applicato.

Peraltro tutti i segnali vanno nella direzione di una crescita progressiva, nell'ultimo decennio, del costo delle provvigioni. A nostro parere ciò è stato determinato, a Modena ed in Italia, sia dalla scarsa attenzione generale attorno al problema che dalla relativamente recente forte crescita di alcune catene immobiliari in franchising. Catene di forte visibilità, che hanno occupato importanti quote di mercato, e dalle modalità commerciali particolarmente aggressive e spregiudicate, come la ricerca di clienti e immobili porta a porta e telefonicamente.

A Modena si registra una **importante crescita del numero degli operatori "ufficiali"**, cresciuti dell'8,3% nel periodo 2015-2020 (da 510 a 552 soggetti), nonostante la complessa fase economica. Ma l'effetto di questa crescita, la maggiore competizione nel settore, ha avuto un effetto opposto da quello previsto dai manuali di economia. Lungi dal rendere più vivace il mercato, contribuendo a ridurre i costi ed a migliorare i servizi, la crescita degli operatori ha determinato l'incremento ingiustificato ed eccessivo dei costi a carico dei consumatori. **Le catene in franchising, anche per la tipica struttura organizzativa, hanno trascinato la crescita generalizzata del costo delle provvigioni**, nei fatti in molte circostanze raddoppiate rispetto al recente passato. Una condizione facilitata dalla già citata scarsa trasparenza, e da modalità commerciali spesso discutibili.

Una crescita, quella delle provvigioni, che non ha ancora coinvolto tutti gli operatori, con la tendenza da parte di quelli insediati da più tempo a non superare il 2% a carico di ognuna delle parti. Ma allo stesso tempo anche questi, sempre in misura maggiore, prendono atto di una condizione superiore applicata ormai nella maggior parte delle compravendite. **Un effetto perverso, rispetto al quale si registrano modeste differenze tra i diversi centri della provincia di Modena.** L'innalzamento delle provvigioni ha riguardato soprattutto la città di Modena, Formigine, Carpi ed altri centri, anche minori, dove è forte la presenza delle catene. Non ci sono regole precise, anche se in Appennino e in alcuni Comuni dell'Area nord, dove le catene sono assenti o presenti in forma limitata, le provvigioni restano spesso attorno al 2%, ad eccezione degli immobili di valore modesto, per i quali è frequente la richiesta di una provvigione fissa.

Ciò non toglie che a Modena e provincia la provvigione più richiesta sia ormai del 3%, sia al venditore che all'acquirente. Una percentuale spesso non comprensiva d'IVA, che diventa così il 3,66% per ognuna delle parti; complessivamente il 7,32% di costo di intermediazione.

Poco al di sotto nella frequenza delle richieste si pone la richiesta corrispondente agli Usi e consuetudini della camera di Commercio, il 2%, IVA esclusa o più spesso IVA inclusa; una soluzione corretta, che continua però ad arretrare, e che spesso è l'approdo di molte trattative tra Agente immobiliare e, in particolare, il venditore.

Preoccupante la crescita di provvigioni superiori al 3%+IVA, in particolare il 4-5%, con punte incredibili del 10% (per il solo acquirente) registrate per immobili al di sotto dei 100.000 euro, su cui diremo poco più avanti. Una situazione che, va detto, ha tra i suoi effetti **la crescita di irregolarità, coi mediatori abusivi** che, in un mercato tutto in nero (ma il nero, in forma parziale, non è raro anche nel mercato ufficiale), chiedono solitamente una "provvigione" dell'1%-1,5% all'acquirente, e frequentemente nulla per il venditore.

Le provvigioni in quota fissa.

Come detto è una modalità diffusa in particolare per gli immobili al di sotto dei 100.000 euro. Si segnalano in questo senso richieste di provvigioni incredibili, anche vicine al 10% per ognuna delle parti. Un costo di provvigioni che può quindi raggiungere, per un immobile di 70.000 euro, in un piccolo Comune, un incredibile 15-20% di costo mediazione complessivo. Una condizione che, al di là dell'assenza di vincoli di legge, può essere definita vergognosa, in alcuni casi molto vicina ad una truffa. Nei fatti a Modena ed in Italia la provvigione in quota fissa spesso viene indicata in cifre assai elevate, tra 3.600 e 6.000 euro, IVA compresa, quasi mai modificate in caso di riduzione del prezzo d'acquisto. Per parte nostra, per gli immobili al di sotto dei 100.000 euro riteniamo corretta e accettabile una richiesta in quota fissa attorno ai 2.000/2.500 euro, IVA compresa.

Un raffronto con altre realtà italiane

Va detto subito che è più semplice il confronto con altre realtà europee che tra città italiane. Anche qui pesa molto l'assenza di trasparenza.

La gran parte delle Raccolte degli usi e delle consuetudini delle diverse province cita il 2% come riferimento, con punte del 3% a Bergamo, Pavia, Trieste e, curiosamente, a Latina. Valle d'Aosta, Basilicata, Molise e Campania sarebbero invece le regioni dove il riferimento si pone tra l'1 ed il 1,5% nelle singole province.

In diversi siti viene indicato che Modena gode, per il venditore, di una percentuale più bassa dell'acquirente; questa pare a chi scrive una condizione ormai diffusa in tutto il Paese.

Fino a qui i dati delle Camere di Commercio, spesso vecchi di oltre dieci anni, e che non sono e non possono essere altro che un riferimento di massima. Nelle città più grandi, Milano e Roma in particolare, le provvigioni minime sono del 3% IVA esclusa, ma frequentemente raggiungono percentuali attorno al 5%. Non possono però essere Milano e Roma i riferimenti per Modena.

Una ricerca di una decina di anni fa di Altroconsumo affermava che l'83% delle 170 agenzie interpellate chiedeva in prima battuta al venditore di un bilocale il 3%, ma che il 90% di loro erano disponibili a ridurre l'importo, si presume generalmente al 2%. L'indagine era fatta in 7 città capoluogo di Regione, quindi in realtà sicuramente più care di Modena. Dando per scontato un generale peggioramento (per il consumatore) della situazione, si può dire **che Modena, pur registrando una discreta variabilità, si posiziona nella fascia alta nella classifica** delle provvigioni immobiliari più elevate, a livello quantomeno di diversi capoluoghi di regione. Una classifica però con distanze non clamorose come quelle relative al confronto con il mercato europeo. A Modena si registra inoltre un singolare allineamento, in diversi Comuni, alle

percentuali della città; effetto quasi sempre della presenza prevalente delle Catene, a partire da quelle più “aggressive”, di recente ingresso.

Rispetto alle province confinanti, la situazione modenese appare più simile a quella di Bologna che a quella di Reggio Emilia, dove è applicato il 2% più frequentemente che a Modena.

Differenze qualitative in rapporto all'entità della provvigione. Il problema supervalutazioni.

E la qualità? Non ci pare vi siano significative differenze tra chi chiede ad acquirente e venditore il 2% comprensivo d'IVA e chi chiede il 4% + IVA (4,88%). Anzi, tra le catene immobiliari la competizione si fa con le **supervalutazioni degli immobili**, frequenti nel caso delle catene; valutazioni che seducono il venditore, salvo poi essere costretti a ridurre anche in modo significativo la cifra richiesta. Anche quello delle **supervalutazioni** è un problema importante, con effetti negativi diffusi, come quello dei **tempi di vendita**, che non a caso in Italia sono significativamente maggiori del resto d'Europa.

2. Il raffronto con l'Europa

Nell'analisi a seguire presentiamo alcuni raffronti tra la realtà modenese ed europea. Non ci sfuggono certamente le differenze tra il mercato immobiliare di viale Gramsci e quello di Paris-Louvre, o le differenze di costo al mq tra quello della Sacca e le zone più ricercate di Londra. Quindi la nostra è, allo stesso tempo, **una ricerca basata sui numeri ed una provocazione**, utile a segnalare una situazione in progressivo peggioramento per i consumatori. Al di là della provocazione, approfondiremo i costi delle provvigioni a Parigi e Londra e accenneremo a quelle in uso in 14 paesi europei.

Riepilogando, la "Raccolta degli usi e delle consuetudini" della CdC di Modena indica nel 2% quanto spettante ai mediatori immobiliari. In realtà si rileva da tempo un frequente spostamento sul 3%+ IVA, vale a dire il 3,66%. Più recentemente si registra, in alcune catene in franchising, la frequente richiesta del 4%, con punte persino del 5% per l'acquirente, e la provvigione in quota fissa, che può portare le provvigioni complessive molto più in alto.

Ma vediamo cosa succede per un immobile fino a 100.000 euro in provincia di Modena:

Ipotesi a) 3% venditore e 3% acquirente, più IVA. **Totale 7,32%**, vale a dire 7.320 E. di costo mediazione.

Ipotesi b) 3% venditore e 4% acquirente, più IVA. **Totale 8,54%**, vale a dire 8.540 E. di costo mediazione.

Ipotesi c) 4% venditore e 4% acquirente, più IVA. **Totale 9,76%**, vale a dire 9.760 E. di costo mediazione.

Ipotesi d) Importo fisso di 5000 euro + IVA a venditore e acquirente, **Totale 12,22%**, vale a dire 12.200 E. di costo mediazione

Ecco invece cosa succede per un immobile di 200.000 euro in provincia di Modena:

Ipotesi a) 2% venditore e 2% acquirente, più IVA, **Totale 4,88%**, vale a dire 9.760 E. di costo mediazione

Ipotesi b) 2% venditore e 3% acquirente, più IVA. **Totale 6,1%**, vale a dire 12.200 E. di costo mediazione.

Ipotesi c) 3% venditore e 3% acquirente, più IVA. **Totale 7,32%**, vale a dire 14.640 E. di costo mediazione.

Ipotesi d) 3% venditore e 4% acquirente, più IVA. **Totale 8,54%**, vale a dire 17.080 E. di costo mediazione.

Ipotesi e) 4% venditore e 4% acquirente, più IVA. **Totale 9,76%**, vale a dire 19.520 E. di costo mediazione.

In nessun paese europeo si raggiungono questi livelli di provvigioni, se non in situazioni limite. Lo dicono gli studi, purtroppo non recenti, di alcuni soggetti, tra cui FIMAA (Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari). In Olanda la provvigione complessiva è generalmente al di sotto del 2%, in Belgio, Norvegia e Spagna è al di sotto del 3%, in Gran Bretagna e Grecia si va dal 2 al 4%, in Austria, **sempre complessivamente**, si va dal 3,6 al 4,8%, in Germania il range è più largo, dal 3,6 al 7,2%, in Portogallo, Svezia e Svizzera le provvigioni complessive si situano tra il 3 ed il 5%, Fanalini di coda la Danimarca, con il 6% a carico del venditore e la Francia, con un 7-8% suddiviso tra le parti. Ma quest'ultimo dato, ad un nostro approfondimento, pare assolutamente eccessivo, e limitato ad una minoranza di operatori. Curiosamente l'indagine dell'Associazione dei Mediatori d'Affari pone l'Italia tra le nazioni con le provvigioni più modeste, con un oggi irrealistico 3% **suddiviso tra le parti**, IVA esclusa.

E' quindi possibile elaborare una media europea? Il range, Italia esclusa, è generalmente tra il 3 ed il 5% complessivo, venditore e acquirente. Siamo quindi attorno al 4% netto complessivo; ben distanti dalle percentuali italiane, ma curiosamente pari a quanto indicato nella maggior parte delle *Raccolte degli usi e delle consuetudini delle Camere di Commercio italiane*.

Abbiamo esaminato quindi in profondità la situazione di due città europee: Parigi e Londra.

Parigi

Molto semplice il confronto con la Francia. Ai sensi dell'Arrêté del 29 giugno 1990, l'agente deve obbligatoriamente indicare, in un luogo esposto al pubblico, i prezzi delle proprie prestazioni, indicando per ciascuna di esse su quale delle parti contrattuali incomberà l'onere del pagamento.

Nonostante l'ammontare degli *honoraires* sia libero, qualora la remunerazione venga fissata con una percentuale proporzionale al valore del bene venduto devono essere indicate le percentuali prelevate sul prezzo finale. **I prezzi devono essere indicati tasse incluse.** Siti comparativi mettono a disposizione di tutti le condizioni applicate nelle diverse agenzie. Di Parigi non ci sfugge che il riferimento a 200.000 euro corrisponde, nelle aree mediamente pregiate, ad uno Studio di 20/25 mq. La diffusione a Parigi ed in Francia di agenzie a prezzo fisso (solitamente attorno ai 5000 euro) fa però sì che la provvigione percentualmente si riduca man mano che cresce il valore dell'immobile, anche al di sotto dell'1% complessivo. **In Francia paga la provvigione il solo venditore. Le provvigioni comprendono l'IVA francese, la TVA.**

Abbiamo preso a riferimento le tre agenzie immobiliari più economiche, tutte a cifra fissa, rispettivamente di 4900, 4900 e 4990 euro. Per l'acquisto di un appartamento di 200.000 euro si pagano quindi mediamente 4930 euro, pari al 2,46% complessivo, a carico del solo venditore. Per quel che riguarda immobili di categoria superiore, nel caso di un appartamento di 48 mq in Place des Vosges, di 595.000 euro la provvigione complessiva scende allo 0,83%. Per immobili di questo valore, a Modena, la provvigione si attesterebbe, come minimo, al 5% (IVA compresa) complessivo.

Ciò detto le agenzie che operano sulla base di una percentuale a Parigi richiedono cifre superiori, sempre al solo venditore. In questo senso abbiamo esaminato ulteriori sei agenzie, che si sono posizionate tra il 3,2 ed il 7,4% complessivi. Ma, ricordiamo, siamo a Parigi....

Londra

In Inghilterra solo il venditore paga la provvigione all'agenzia immobiliare, nel range 1-3%; la percentuale più comune è il 2% più VAT 20%, ma è frequente anche l'1,5%. Considerando il 2% con le tasse abbiamo una provvigione che pesa per il 2,4% sulle tasche del venditore, mentre l'acquirente non paga nulla. Per un immobile di 200.000 euro a Londra, quartiere Notting Hill, la provvigione più probabile per l'agenzia immobiliare è di 4800 euro, con picchi fino a 7.200 euro. Più o meno la metà della media italiana.

Quindi riassumendo l'immobile da 200.000 euro, venduto a Modena, Parigi e Londra ha un costo di provvigioni complessive all'agenzia immobiliare pari a:

Modena (fascia bassa)	4,88%	euro 9.760
Modena (fascia media)	7,32%	euro 14.640
Modena (fascia alta)	9,76%	euro 19.520
Parigi (le tre agenzie a prezzo fisso)	media 2,46%	euro 4.930
Parigi (le prime sei agenzie a %)	media 5,69%	euro 11.377
Londra (fascia media)	2,4%	euro 4.800
Londra (fascia alta)	3,6%	euro 7.200

In ultimo una valutazione sul confronto Europa-Italia.

In molti paesi europei la percentuale di immobili venduti tramite agenzia immobiliare rasenta il 100%. In Italia ci si ferma al 48% per l'acquisto ed al 64% per la vendita. I dati che forniamo circa l'eccessivo peso delle provvigioni in Italia, sono una chiave di lettura per spiegare queste distanze.

3. L'informazione sulle provvigioni in Rete.

Cosa succede se si fa una ricerca su questo tema in Rete? Come spesso accade è il caos, in gran parte prodotto da agenzie e siti riconducibili ad agenzie. Si spinge sulla legittimità di provvigioni elevate, sull'aggiunta dell'IVA, su sentenze favorevoli agli Agenti Immobiliari. **Un sito ad esempio attribuisce al mercato modenese la "normale" richiesta del 3-4% Iva esclusa.**

Un altro sito nega la possibilità che il 3% di provvigione possa essere comprensivo d'IVA, salvo smentirsi poco dopo, quando afferma che in caso di trattativa l'IVA può essere conglobata nel 3%.

Una confusione non casuale, che però su di un punto trova requie, anzi il silenzio totale: **non abbiamo trovato un solo sito immobiliare modenese che dichiara preventivamente la provvigione richiesta.**

Scavando nella rete abbiamo intercettato una chat di operatori del settore, molto vivace, nella quale sostanzialmente si scontravano due tendenze: chi si poneva un tema di trasparenza e di sostenibilità dei costi per i consumatori e chi, con toni poco rispettosi, sostanzialmente considerava **il cliente come un pollo da spennare**. In questo settore, come in tante altre attività umane, c'è davvero di tutto. La cosa è certamente facilitata dalla modesta selezione all'ingresso, oltre che da discutibili approcci motivazionali, in particolare da parte dei più giovani.

In questi anni si è fatta strada l'idea che chiunque possa svolgere questo ruolo, e che sarebbe stato poi il mercato a selezionare i competenti dagli incompetenti, i capaci dagli incapaci.

Un contesto nel quale, purtroppo, nessuno ha pensato cosa sarebbe successo ai Consumatori.

4. Cosa debbono fare venditori e acquirenti, sulle provvigioni e non solo?

Ecco alcune nostre indicazioni per venditori e acquirenti di un immobile, in tema di provvigioni e nel rapporto con l'Agente immobiliare. Nelle prossime puntate della nostra inchiesta forniremo altri consigli, su diverse materie.

1) **Se vendi casa e concedi una esclusiva all'Agenzia sei in una posizione di forza.** A meno che non si tratti di un immobile di modesto valore o di difficile vendibilità, non accettare mai provvigioni superiori al 2% comprensive di IVA. Se l'immobile è di particolare valore la provvigione può essere anche inferiore. Se il valore è modesto o l'immobile è di difficile vendibilità l'importo può essere superiore, ma comunque non oltre il 3%.

Se acquisti la giusta provvigione è il 2% IVA compresa, ma puoi ragionare del 2% più IVA. In ogni caso, per l'acquirente, non si può andare oltre il 3% comprensivo di IVA. In generale, alcune catene in franchising hanno costi più elevati degli altri operatori del settore, senza peraltro fornire servizi maggiori.

2) **Non hai di fronte un amico,** ma un soggetto imprenditoriale che legittimamente fa i propri interessi. La fiducia è importante, ma non ti affidare mai completamente all'Agente. Hai di fronte quasi sempre un professionista che conosce le tecniche di vendita, che in poco tempo capisce quali sono le tue aspettative e le tue debolezze. Tu magari vendi o compri la casa per la prima volta, mentre l'Agente ha contribuito a venderne tante. Se qualcosa non ti convince prendi tempo, non sei uno specialista e puoi farlo senza problemi. Se la tua tecnica è "Non ho fretta di vendere, e voglio quel prezzo" dimentichi che non è l'agente che ti acquisterà casa. Agente che peraltro non crede che tu non abbia fretta; tutti hanno fretta di vendere, perché è uno stress del quale tutti vogliono liberarsi velocemente.

3) **Devi trattare la provvigione, sempre.** Se trattare non è proprio la tua specialità vai all'incontro con chi sa farlo, e magari fai il gioco delle parti con lui. Se trovi un muro dall'altra parte non ti scoraggiare, lascia perdere ma fornisci un tuo recapito, per una possibile riapertura della trattativa. Se ti viene chiesto il 4 o 5%, a meno che quella non sia la casa della tua vita, lascia perdere. Una richiesta simile segnala un soggetto spregiudicato, al quale non è il caso di affidarsi.

4) **La valutazione del tuo immobile deve essere realistica.** Le supervalutazioni degli immobili sono un elemento che serve per "acchiappare" il cliente. Se sei stato in più agenzie è frequente poi affidarsi a chi ha fatto la valutazione più elevata; ma a quel punto rischi di vendere il tuo immobile in un tempo molto lungo, e di dover ridurre l'importo più volte. Nei fatti rischi di pagare la tecnica commerciale utilizzata dall'Agente. Un immobile da troppo tempo sul mercato insospettisce l'acquirente, che è portato a credere che ci sono problemi nascosti o, appunto, una errata valutazione economica. Combatti il dubbio di stare vendendo il tuo immobile ad un prezzo troppo basso; se in due o tre mesi nessuno ha fatto controfferte il prezzo richiesto era probabilmente sovradimensionato.

5) **Parla subito della provvigione con l'agente,** non farlo mai alla fine. Può essere tardi, puoi aver già definito troppe cose, potresti avere difficoltà a liberarti da una richiesta eccessiva. Se sei un acquirente e dimostri troppo entusiasmo per l'immobile in vendita ti garantisci che la provvigione richiesta sarà elevata, in particolare se si tratta di una esclusiva.

6) Se ti sei affidato ad un agente **non tentare mai di bypassarlo con una trattativa diretta** con il venditore. Ti chiederanno comunque la provvigione, che finirai per pagare, e non avrai goduto dei servizi dell’Agenzia, comunque importanti. Se invece il venditore non ti ha fornito tutti gli elementi, se scopri dal Notaio che l’immobile è pignorato, non pagare alcuna provvigione e valuta di citare per danni l’Agente, segnalando nel contempo i fatti alla Camera di Commercio.

7) **Non accettare e non chiedere di pagare in nero** parte o tutte le provvigioni. In caso di controllo potresti trovarti in una situazione complicata.

8) **L’autogestione della vendita è possibile**, a partire (con molte attenzioni) dalla promozione sulle “bacheche” online e nei pressi dell’abitazione. In questi casi è però necessaria una attenta e corretta valutazione dell’immobile; vendere in autonomia è ovviamente più complesso che affidarsi ad una agenzia. Se il prezzo è fuori mercato potreste aver perso solo del tempo e delle energie.

5. Cosa dovrebbe cambiare?

Ovviamente in nessun modo è possibile pensare ad un mercato a costi imposti.

Le differenti condizioni sono legittime, e potrebbero essere persino utili, se si operasse in un mercato trasparente.

La nostra proposta principale – relativamente alle provvigioni – è appunto quella di portare trasparenza al mercato, indicando nel sito e portando in evidenza all'interno dell'agenzia la provvigione massima che viene richiesta.

Difficile che volontariamente gli operatori del settore adempiano a ciò; per questo sarebbe opportuna una normativa idonea, come in Francia. Niente può impedire all'agente di chiedere al venditore il 3%+IVA, ed all'acquirente il 4%+IVA, vale a dire l'8,54% complessivo. Ma l'agente deve renderlo noto preventivamente ad entrambi, anzi deve renderlo noto a tutti i potenziali clienti. L'effetto, ne siamo certi, porterebbe ad una competizione al ribasso e a costi più realistici. Avere anche in Italia un sito comparatore dei costi delle provvigioni immobiliari, sarebbe utilissimo per evitare gli eccessi che si sono raggiunti.

Essendo altre le priorità della politica difficilmente vedremo innovazioni legislative; nella speranzosa attesa **sarebbe importante che le tante agenzie dove già oggi non si supera il 2% lo evidenziassero, come positiva pratica commerciale**. Anche questo è marketing, che allo stesso tempo esalta il ruolo della parte migliore del settore, ed è a favore della trasparenza; una azione dalla parte dei Consumatori. Per quel che ci riguarda, appoggeremo le iniziative che andranno in questo senso.

Ferma restando la libertà d'impresa, come Associazione di Consumatori **riteniamo che la giusta provvigione sia il 2%, a carico di entrambe le parti, compresa o esclusa l'IVA**. E che gli immobili di modesto valore, al di sotto dei 100.000 euro, per i quali non è congruo per l'Agenzia fissare una percentuale, vedano l'applicazione di una provvigione fissa molto distante da quelle sovente oggi applicate.

Infine è utile che le provvigioni vengano indicate sempre IVA compresa; non solo per trasparenza, ma anche per evitare che si persegua la strada del "nero" come via per ridurre il peso della provvigione. Quella del +IVA è spesso una modalità dell'agente immobiliare per non mostrare il reale costo della provvigione.

Abbiamo affrontato un problema che non è piccolo. Perché in definitiva, in un Paese come l'Italia dove le persone abitano in grandissima prevalenza in case di proprietà, il "peso" dell'acquisto di una casa è enorme, e condiziona una parte notevole della vita di una famiglia. Aggiungere a quei costi elevati altri pesanti elementi accessori, aggrava il problema. Non ci sono i soli costi degli immobili a pesare per decenni sulla vita di una famiglia; ci sono quelli dei mutui, quelli delle Agenzie immobiliari, ma anche i costi elevati delle pratiche notarili. Un mercato "protetto", quest'ultimo, dove sui Consumatori ricadono costi eccessivi.

Per il momento ci fermiamo qui, a breve torneremo a parlare di case e di Agenzie immobiliari, toccando altri temi rilevanti. Grazie di essere arrivati sino in fondo.

FEDERCONSUMATORI PROVINCIA DI MODENA APS