

## PERCHE' AFFIDARE UN INCARICO IN ESCLUSIVA

Se per l'acquisto di un immobile accertarsi della provenienza dello stesso e l'assenza di pesi e vincoli è la prassi consolidata anche dei soggetti più inesperti, pur sapendo che l'atto definitivo di vendita non può avvenire se tutta la documentazione non è a posto.... A maggior ragione è importante fare in modo che la procedura di vendita sia altrettanto corretta e precisa....

### **Prima considerazione base:**

Un incarico di vendita non vincola il venditore ma l'agente immobiliare. La leggenda metropolitana vuole che affidare un incarico ad un'agenzia immobiliare vincoli il venditore il quale non può più fare niente.... (come se la sua professione fosse quella di fare l'agente immobiliare)

in realtà un incarico vincola l'agente immobiliare obbligandolo a svolgere il lavoro secondo precise indicazioni dettate dal venditore come ad esempio:

1. il prezzo di vendita
2. la durata dell'incarico entro il quale il mediatore deve riuscire nella vendita
3. la pubblicità dell'immobile che deve sostenere a proprie spese il mediatore
4. le modalità di pagamento da richiedere ad un eventuale compratore
5. la consegna dell'immobile e relativo atto notarile di compravendita
6. la provvigione, o per meglio dire, il costo dell'attività di mediazione tutto compreso da riconoscere solo nel caso di avvenuta vendita per merito del mediatore

### **Seconda considerazione base:**

ultimamente la privacy è un argomento molto sentito, tutti ci tengono e giustamente pretendono la massima attenzione e rispetto. Fondamentale quando il nostro immobile, frutto di sacrifici di una vita, viene messo sul "pubblico" mercato e allora come si fa ad affidare al sig. Pinco Pallino qualunque il nostro immobile senza conoscere chi diffonderà le nostre informazioni personali a chi e in che modo? Un incarico invece definisce anche l'agente immobiliare:

1. su ogni incarico è segnata la ragione sociale, l'indirizzo della società, l'iscrizione alla relativa camera di commercio, il legale rappresentante e non ultima l'iscrizione al ruolo mediatori necessario per esercitare la professione

2. su ogni nostro incarico è segnata in calce la firma del mediatore responsabile della mediazione e degli accordi sottoscritti per la vendita dell'immobile conferiti dal legittimo proprietario

Sicuramente è meglio sapere con chi si ha a che fare per la vendita di un immobile, del nostro immobile.

L'incarico definisce il vostro interlocutore e lo obbliga ad operare nel rispetto della legge. Se non conoscete il vostro interlocutore come fate ad essere tutelati, come fate a tutelare il vostro patrimonio immobiliare? Non solo ma quando fate vedere il vostro immobile ad un potenziale acquirente come fate a sapere chi vi viene in casa? Un agente immobiliare professionista, prima di accompagnare un cliente in casa vostra fa firmare allo stesso una dichiarazione di presa visione dell'immobile, così anche voi potrete sapere chi e quando è venuto a visionare il vostro immobile e con i relativi commenti della visita.

## **Altre considerazioni discutibili**

### **ma non certo secondarie su cui vi invitiamo a riflettere**

- a) **“gira e rigira”**. Quando si cerca casa si guardano le riviste specializzate, i siti internet delle agenzie immobiliari e si visitano le stesse alla ricerca dell'immobile dei nostri sogni... Generalmente un cliente gira un po' tutti i network immobiliari... e allora perché affidare il nostro immobile a tutti quando il cliente girando viene comunque in contatto con il vostro immobile nell'agenzia di tizio, di caio e di sempronio? Tanto vale avere un solo interlocutore poiché il cliente interessato passerà prima o poi anche da lui. E' certo, inoltre, che lo stesso immobile proposto in più uffici diversi avrà modalità di presentazione diverse con effetti non sempre positivi nei confronti del potenziale compratore il quale mediamente fa le seguenti osservazioni: 1) come mai l'immobile è così tanto pubblicizzato... forse perché non si riesce a vendere? e se non si riesce a vendere sarà per qualche occulto problema che non mi viene detto? 2) il fatto che venga proposto l'immobile in tutte le salse non sarà per il fatto che il venditore ha bisogno di soldi e quindi disponibile a svenderlo? Il fatto che tutti lo propongono e nessuno lo compra forse non è un buon affare... e quindi sarò proprio il fesso che se lo prende?
- b) **“uno, nessuno, centomila”**. Spesso si crede che più agenzie offrano più opportunità di vendita, in realtà sovente succede che, non essendo stata incaricata nessuna agenzia, nessuno si preoccupi concretamente di promuovere con tutti gli strumenti a sua disposizione l'immobile, anzi propone il vs. immobile solo se capita il cliente che fa una richiesta specifica per quell'immobile, preferendo dedicarsi invece ad

immobili su ci si investe in termini di pubblicità. Così sovente succede che di tante agenzie incaricate verbalmente nessuna si occupi con dedizione all'immobile nell'intento di venderlo alle migliori condizioni possibili...

- c) **“lo giuro, lo scrivo”** quante volte le parole poi non hanno visto seguire fatti concreti? Quante volte le promesse non sono state rispettate, anche in buona fede? Allora se la mia parola vale come un contratto perché non scriverlo questo contratto? Un incarico scritto definisce nei particolari le modalità di vendita di un immobile, uno su tutti? Il prezzo e le modalità di pagamento... perché vendere un immobile a 100 con 1 di caparra e 99 tra 3 anni è diverso che venderlo a 99 di cui 20 di caparra ed il resto tra 3 mesi... Non solo un conto è proporre un immobile ad un prezzo analizzato, argomentato e valorizzato dall'agente incaricato e un altro è proporre il proprio immobile da più persone molto spesso a prezzi diversi e con argomentazioni diverse.... Come ad esempio “ ma... il prezzo è quello ma trattabile...”, oppure “il prezzo è buonissimo, guardi non è assolutamente trattabile”, oppure “le finiture non sono proprio recentissime, per questo vedrà che tratteremo sul prezzo”, ecc. ecc. con l'effetto che anziché attirare il potenziale compratore lo si allontana....

In sintesi il mio consiglio è di cercarvi un buon agente immobiliare (regolarmente iscritto al ruolo Mediatori – fatevi mostrare il patentino), possibilmente abbastanza esperto poiché coi tempi che corrono l'esperienza e la professionalità pagano sicuramente di più rispetto all'entusiasmo....

Io non ho la sfera di cristallo e non so se questi consigli possono essere realmente utili alla tua personale situazione, per certo, se ci rifletti concorderai che:

- a) se hai bisogno di cure mediche di solito consulti il tuo medico di fiducia e non ti metti a girare tutti gli studi medici alla ricerca della risposta migliore (fatti salvi i casi particolari);
- b) se devi fare la dichiarazione dei redditi ti affidi ad un commercialista e non ti metti a girare tutti gli studi professionali alla ricerca di quello che ti fa pagare meno tasse.
- c) Se hai bisogno di un dentista, prima scegli quello che di da maggiore fiducia e poi gli affidi il lavoro... + dentisti che fanno e disfano non danno un buon risultato!
- d) Se hai bisogno di un avvocato non li passi tutti alla ricerca di chi ti da la soluzione migliore... loro poi sono molto bravi a non dire niente al cliente, ma pensa ad andare da un avvocato a dirgli “ guardi ho questa pratica da fare... però io vado anche da altri suoi colleghi e pago solo chi mi risolve la questione!”...

Ecco io mi ritengo un professionista come tanti altri, niente di più e niente di meno e come tale credo di meritare rispetto per la mia professione e per il tempo che dedico a tutti i miei clienti.

Purtroppo molti miei colleghi pur di avere qualcosa da proporre sono disposti a sacrificare la propria dignità professionale... io no.

Se è vero, com'è vero che nel nostro settore operano molte persone poco serie ed incompetenti, è altrettanto vero che ciò accade in tutti i settori.

Quindi ricercando con attenzione si possono trovare, e ce ne sono, agenti immobiliari che vi possono aiutare ed assistere nella vendita del vostro immobile.

### **Un'ultima considerazione**

Il fai da te non sempre paga. Le norme burocratiche e fiscali nella compravendita di immobili è abbastanza complicata. Certo non ci vuole una laurea per capirle ma fai attenzione perché tu che stai vendendo magari sei perfettamente aggiornato, spesso però il tuo compratore non lo è. Ed allora, sei sicuro che potrà darti tutti i soldi che chiedi? Sei sicuro che potrà ottenere il mutuo per saldare il prezzo pattuito?