

Astenersi agenzie

C'è la Consob. Ci vorrebbe una Confat. Esiste cioè la Commissione nazionale per le società e la Borsa (Consob), uno dei cui compiti è ridurre i rischi, soprattutto per i privati, di venire truffati dagli intermediari. Sarebbe bello se potesse esistere anche un'analoga Commissione nazionale per i fabbricati e i terreni, perché in ambito immobiliare ne capitano di cotte e di crude.

Per gli investimenti mobiliari (azioni, obbligazioni ecc.) il problema è infatti cosa fare di un determinato titolo in un certo momento: se acquistarlo, se liquidarlo o tenerlo in portafoglio. Ma una volta presa per esempio la decisione di vendere, la cosa non richiede in genere particolari attenzioni. E per questo bisogna dir grazie all'opera svolta negli ultimi anni dagli organi di controllo (e in particolare appunto dalla Consob).

Per gli immobili la situazione è diversa. Radicalmente diversa. Innanzi tutto non sono quasi mai noti i prezzi veri cui essi passano di mano. Si tratta cioè di un mercato nient'affatto trasparente. A ciò si aggiungono però alcune storture care agli operatori del settore, dove fra l'altro è tutto da vedere se siano preferibili gli iscritti nei ruoli delle Camere di commercio o non piuttosto i cosiddetti abusivi.

Gli agenti immobiliari italiani sono infatti riusciti a imporre una regola aberrante. Ossia quella dei cosiddetti mandati in esclusiva, per cui il proprietario deve affidarsi a un unico intermediario, normalmente per un periodo alquanto lungo. Quest'ultimo peral-



BEPPE SCIENZA

tro non si impegna assolutamente a nulla: può anche dimenticare l'incarico in un cassetto o, più semplicemente, decidere che non merita dedicarci tempo.

Ciò è meno raro di quanto si pensi. Bisogna infatti tener conto del comportamento scorretto di molte agenzie, anche fra le più grosse, che per accalappiare il cliente fanno a gara nel sovrastimare l'immobile. Personalmente ho visto sparare 160 milioni per un alloggio concordemente valutato (da chi non aveva secondi fini) sui 90-100 milioni. In questo modo

il proprietario si lascia abbindolare da chi gli fa la proposta apparentemente (e illusoriamente) più conveniente. E gli conferisce il mandato a ven-

dere per esempio per tre mesi, che diventano facilmente sei. A questo punto la situazione può evolvere in due maniere. Una è la doccia fredda, nel senso che dopo un po' l'agente gli racconta che «il mercato è entrato in una fase di riflessione», che «occorre rendersi conto del particolare momento del settore», insomma che «bisogna abbassare il prezzo». L'altra è l'obbligo, nel senso che l'incarico viene accantonato perché è troppo difficile vendere. In entrambi i casi, dunque, una presa in giro.

Ma qual è l'architrave su cui poggia tutto l'imbroglio? Appunto, il mandato in esclusiva. Mancasse tale clausola, uno non resterebbe intrappolato per mesi (o trimestri), perché potrebbe mettere in pista altri, o se stesso, su basi più realistiche. Fra l'altro, basta

varcare il confine con la Francia per scoprire che lì la regola è l'incarico non in esclusiva, oltretutto con commissioni a carico solo del venditore e generalmente del 5%, quindi nel complesso inferiori a quelle di solito richieste in Italia.

In conclusione: meglio non legarsi le mani e fare da soli. O almeno evitare, per quanto possibile, i mediatori immobiliari. Quali sono infatti le funzioni che costoro dovrebbero svolgere? Una è quella commerciale, ossia in pratica la ricerca dell'acquirente. L'altra è l'assistenza tecnica alla compravendita. Ma quest'ultima può venire fornita in modo migliore da un libero professionista competente in materia (un avvocato, un commercialista, un notaio), fra l'altro non interessato sopra tutto alla chiusura della trattativa. Per incassare la provvigione l'agente

ha infatti convenienza a portarla comunque a conclusione, anche nei casi in cui potrebbe rivelarsi un bidone per una delle parti. È facile scoprire

clausole di ogni genere studiate apposta per incamerare l'intera percentuale prefissata anche se poi l'affare va a monte.

Sul piano dei costi, poi, è ovvio che è meglio fare da sé. Per un alloggio da 300 milioni un mediatore può pretendere tranquillamente una ventina di milioni. Il costo di una consulenza per seguire la trattativa e redigere il cosiddetto compromesso difficilmente supererà l'uno o i due milioni e non di più occorre per pagare una decina di annunci anche su uno dei maggiori quotidiani italiani.

**DOVETE VENDERE O
COMPRARE UN
IMMOBILE? STATE ALLA
LARGA DAGLI
INTERMEDIARI. MOLTO
MEGLIO FARE DA SOLI**