

29 gennaio 2021 7:38

Il Condominio. Non voglio più vendere casa, cosa può fare l'agenzia?

di [Laura Cecchini](#)

Togliere una casa dal mercato.

Inquadramento

E' noto che la messa vendita di un immobile mediante conferimento dell'incarico ad un'agenzia implica, necessariamente, per il venditore, l'onere e la responsabilità di porre attenzione alle clausole e condizioni di tale atto al fine di non incorrere in potenziali e future vertenze in virtù delle clausole ivi apposte.

In proposito, appare utile premettere che la decisione afferente alla vendita di una unità abitativa non sempre è accompagnata dalla conoscenza e consapevolezza delle cautele atte ad evitare successive problematiche sia con espresso riferimento ai requisiti indefettibili dell'immobile che alla fase delle trattative dell'agenzia con i promissari acquirenti, tenuto conto delle pattuizioni, riserve e informazioni contenute nell'impegnativa sottoscritta con il mediatore.

Parimenti, sempre nell'ottica di un inquadramento generale della questione, è confacente rappresentare che dovranno essere forniti alla agenzia una serie di documenti riguardanti l'immobile atti ad attestarne il legittimo titolo di provenienza del venditore, la situazione catastale ed urbanistica, la sussistenza o meno della realizzazione di abusi edilizi o situazioni che possono impedirne la commerciabilità, così come la attestazione di prestazione energetica.

Invero, ad avviso di scrive, anche se in molte regioni non è richiesta, quale incombenza gravante sul venditore, la produzione di relazione tecnica sullo stato dell'immobile alla stipula della compravendita, tanto relativamente alla situazione concreta ed esistente degli impianti che di manutenzione quanto, a maggior ragione, relativamente alla certificazione di conformità edilizia, urbanistica e catastale dello stesso, tale attestazione è dirimente e prudente per cautelarsi ed evitare eventuali future cause da parte del compratore o, addirittura, costi non stimati preventivamente per rendere conforme l'immobile prima del rogito.

Tanto premesso, è utile ricordare che, per quanto concerne la mediazione, occorre richiamare la disciplina prevista dagli art. 1754 e ss. Cod. Civ.

Per una compiuta disamina dell'argomento in esame, è dirimente e propedeutico riportare il testo dell'art. 1754 Cod. Civ., rubricato "Mediatore" secondo cui <È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza>.

Di consueto, nel momento in cui viene affidato alla agenzia immobiliare l'incarico per la vendita viene sottoscritto un atto nel quale occorre prestare attenzione alle postille inerenti (i) la valutazione ed il prezzo, (ii) la concessione o

meno di esclusiva, (iii) la durata dell'incarico, (iv) il compenso della agenzia, nonché le modalità ed i tempi di corresponsione, ovvero l'individuazione dell'esatta circostanza in cui matura, nonché (v) la previsione di penali nell'ipotesi di recesso.

Attività del mediatore e diritto alla provvigione

Venendo alla illustrazione e descrizione della attività svolta dal mediatore è appropriato premettere e rammentare che, per poter essere al medesimo riconosciuto il diritto alla provvigione, occorre l'iscrizione in apposito albo che in cui risulta l'abilitazione all'esercizio della professione.

Posto ciò, l'attività dell'agente immobiliare si sostanzia nel pubblicizzare l'immobile mediante i propri canali quali sito web, riviste, vetrina dello studio, ed organizzare le visite con le persone interessate all'acquisto esponendo le caratteristiche dello stesso nonché tutti i dati ed informazioni contenuti nell'atto di incarico, compresa la esibizione dei documenti relativi quali, ad esempio, le planimetrie catastali.

Nell'ipotesi in cui i visitatori dell'immobile manifestino interesse all'acquisto, l'agente dovrà recepire tale intenzione in una proposta da sottoporre al venditore, il quale potrà accettarla o rifiutarla entro il termine ivi indicato. Se la proposta viene accettata dal venditore, l'affare è concluso e l'agenzia matura il diritto alla provvigione.

Inoltre e per completezza, è abitudine delle agenzie immobiliari registrare i nominativi dei visitatori indicando il giorno in cui è avvenuto l'appuntamento, di cui sovente ne viene data contestuale notizia al venditore, per dimostrare l'attività svolta anche in considerazione di quanto riportato nel successivo paragrafo, qualora sopravvenga comunicazione di recesso.

Recesso dal contratto con l'agenzia e diritto al compenso

Nell'atto di conferimento del mandato di vendita alla agenzia, non di rado, è posta una clausola che prevede una penale nel caso in cui una delle parti rappresenti la determinazione di recedere prima della scadenza dell'incarico. A tal riguardo, ciò che rileva nella valutazione della corrispondenza di tale previsione ai principi che si sono affermati in materia grazie all'opera della giurisprudenza è l'effettiva commisurazione della penale all'attività compiuta sino a quel momento dal mediatore.

Invero, nell'accertamento o meno dell'esistenza di uno squilibrio nei diritti ed obblighi delle parti contrattuali l'apprezzamento del Giudice attiene e si rivolge alla proporzione tra la misura della penale indicata e l'attività svolta dal mediatore intesa quale organizzazione di mezzi nella pubblicità dell'immobile e nelle risorse operate, quali la ricerca del compratore e le visite intervenute.

Sotto tale profilo, laddove a seguito del recesso del venditore dal contratto, è stata chiesta dalla agenzia una provvigione pari o prossima a quella concordata per la conclusione dell'affare, è stata sollevata in giudizio la vessatorietà di detta clausola sull'assunto del palese squilibrio contrattuale che la medesima costituisce.

Non possiamo ignorare che la previsione di un importo significativo riconosciuto all'agenzia ed avulso dal contesto sulle modalità in cui è stata prestata l'attività del mediatore e dai risultati ottenuti appare, certamente, iniquo qualora vi sia una flebile differenza tra la provvigione convenuta per la conclusione dell'affare, ovvero per la vendita, ed il recesso.

A conferma della suesposta analisi, è eloquente quanto ribadito in una recente pronuncia dalla Suprema Corte di Cassazione (sentenza n.19565/2020), ove sono enucleati i seguenti principi di diritto <La clausola che attribuisca al mediatore il diritto alla provvigione anche in caso di recesso da parte del venditore può presumersi vessatoria quando il compenso non trova giustificazione nella prestazione svolta dal mediatore.

E' compito del giudice di merito valutare se una qualche attività sia stata svolta dal mediatore attraverso le attività propedeutiche e necessarie per la ricerca di soggetti interessati all'acquisto del bene>.

Ed ancora <Si presume vessatoria la clausola che consente al professionista di trattenere una somma di denaro versata dal consumatore se quest'ultimo non conclude il contratto o recede da esso, senza prevedere il diritto del consumatore di esigere dal professionista il doppio della somma corrisposta se è quest'ultimo a non concludere il contratto oppure a recedere>.

In conclusione, nell'ipotesi in cui il venditore eserciti il recesso, il diritto ad un compenso da parte della agenzia non potrà ritenersi dovuto in via automatica ma dovrà essere vincolato o, comunque, rispondere alla attività prestata sino a quel momento.

(da Condominioweb.com)

CHI PAGA ADUC

l'associazione non **percepisce ed è contraria ai finanziamenti pubblici** (anche il 5 per mille)

[La sua forza sono iscrizioni e contributi donati da chi la ritiene utile](#)

DONA ORA (<http://www.aduc.it/info/sostienici.php>)