



Codice deontologico della professione di agente immobiliare

Premesso

Che l'Agente immobiliare è un libero professionista che, con propria organizzazione e mezzi, opera come intermediario nella compravendita e nella locazione di beni immobili, nonché nella cessione e rilievo di aziende, offrendo i servizi ad esse connesse e percependo un equo compenso di mediazione;

Che l'iscrizione al ruolo dei mediatori è requisito necessario ed essenziale per l'esercizio dell'attività di Agente Immobiliare;

Che l'Agente Immobiliare nella sua attività professionale, si ispira a principi morali atti ad offrire una prestazione corretta evitando tutte quelle attività che violano i principi di lealtà, fedeltà e diligenza;

Che l'Agente Immobiliare, nell'agire secondo le leggi che regolano la propria professione, deve evitare qualsiasi equivoco al fine di raggiungere il contemperamento degli interessi delle parti;

Che nello svolgimento della propria attività professionale deve rispettare il segreto professionale previsto dalla legge;

Che l'Agente Immobiliare, titolare di Agenzia, è tenuto a richiedere e a far rispettare il segreto professionale anche ai propri collaboratori, dipendenti e a tutte le persone che cooperano nello svolgimento dell'attività professionale;

Che l'Agente Immobiliare ha l'obbligo di elevare la propria formazione professionale mediante un costante aggiornamento, promuoverlo ed aderendo a seminari di studi, incontri e conferenze, al fine di offrire una prestazione sempre più qualificativa quale si addice ad un valente professionista;

Che le presenti regole di comportamento sono vincolanti per tutti coloro che esercitano la professione di Agente Immobiliare e che ottengono l'iscrizione alla F.I.A.I.P.

Premesso quanto sopra, parte integrante del presente Codice Deontologico, le regole di comportamento vengono di seguito suddivise in tre parti: ***i rapporti con il pubblico, con la clientela e con i colleghi.***

Parte Prima

RAPPORTI CON IL PUBBLICO

Art. 1

L'Agente Immobiliare deve conoscere il mercato immobiliare e la sua evoluzione nonché le leggi ed i regolamenti relativi allo svolgimento della propria attività professionale. Non deve accettare incarichi che non possa svolgere con adeguata competenza.

Art.2

L'Agente Immobiliare, per ogni incarico acquisito, deve raccogliere ogni elemento utile all'affare al fine di non venire meno alla propria funzione sociale.

Art.3

L'Agente Immobiliare deve sempre spendere il proprio nome.

Art.4

L'Agente Immobiliare, su espressa richiesta della parte che gli ha conferito l'incarico, può sottacere il nome di questa fino al momento della conclusione dell'affare.

Art.5

L'Agente Immobiliare deve operare preferibilmente in base ad un incarico conferito in forma scritta e nel quale, oltre alla chiarezza degli accordi, si definiscono il tipo di prestazione, l'ammontare della provvigione, l'eventuale rimborso

delle spese e delle altre condizioni dell'affare, il tutto in conformità alla legge 52 del 6 febbraio 1996.

Art.6

I compensi dovranno essere pattuiti in anticipo ed il loro ammontare dovrà risultare preferibilmente da un atto sottoscritto dalle parti; in mancanza si farà riferimento a quanto previsto dal Codice Civile.

Art.7

L'Agente Immobiliare non dovrà confondere il proprio patrimonio con il denaro o titoli ricevuti dai Clienti a titolo di deposito fiduciario gratuito.

Parte Seconda

RAPPORTI CON LA CLIENTELA

Art.8

L'incarico, anche se irrevocabile, dovrà essere definito nel tempo.

Art.9

ABROGATO

Art.10

Effettuata la valutazione dell'immobile o dell'azienda e stabilite le condizioni essenziali dell'incarico con la parte venditrice, locatrice o cedente qualora l'Agente Immobiliare reperisca più persone interessate a concludere l'affare, dovrà portare a conoscenza dell'incaricante tutte le proposte ricevute.

Art.11

Dopo aver stabilito e concordato le condizioni essenziali del contratto con una parte interessata all'acquisto, alla locazione o rilievo dell'azienda, l'Agente Immobiliare non dovrà porre a terzi la conclusione del contratto alle stesse condizioni o a condizioni diverse sino ad esaurimento, positivo o negativo, della trattativa iniziata.

Art.12

Quando l'Agente Immobiliare intenda concludere per sé l'affare per il quale è stato incaricato, deve immediatamente informare di ciò il Cliente, parimenti nel caso voglia vendere o locare una propria proprietà immobiliare, deve rendere nota questa circostanza. In entrambi i casi non dovrà percepire alcun compenso di mediazione.

Art.13

L'Agente Immobiliare incaricato di amministrare o gestire dei beni che potranno essere oggetto di futura compravendita o locazione deve concordare preventivamente l'ammontare del suo compenso per questa specifica attività e non può incassare alcuna somma da terzi senza preventiva autorizzazione scritta.

Art. 14

L'Agente Immobiliare deve accettare l'incarico di valutare un bene solo nei limiti della propria esperienza e preparazione. Nel caso in cui non sia in grado di provvedere personalmente dovrà assicurarsi la collaborazione di un professionista di settore scelto in accordo con il Cliente.

Art.15

L'Agente Immobiliare deve valutare con attenzione l'incarico che gli viene conferito e deve informare il Cliente in ordine a tutte le difficoltà e condizione dell'affare.

Parte Terza

RAPPORTI CON I COLLEGHI

Art.16

E' escluso ogni rapporto professionale con operatori ABUSIVI.

Art.17

L'Agente Immobiliare deve comportarsi, nei confronti dei colleghi, con lealtà, evitando con il proprio comportamento di procurarsi vantaggi a danno dei colleghi.

Art.18

L'Agente Immobiliare deve astenersi dall'esprimere apprezzamenti o pareri sull'attività professionale di un collega e, in particolare, sulla sua condotta o sui presunti errori o incapacità.

Art.19

L'Agente Immobiliare, se non espressamente autorizzato, deve rifiutare la collaborazione di persone legate da un rapporto societario o di dipendenza con un collega.

Art.20

In caso di incarico congiunto, fatta salva diversa espressa pattuizione, la provvigione, per l'opera prestata, dovrà essere suddivisa tra i due agenti in rapporto all'opera prestata da ciascuno.

Art.21

Quando alla conclusione di un affare concorrono più agenti, la provvigione dovrà essere suddivisa tra loro in ragione di accordi intervenuti o, in mancanza, in base agli Usi e Consuetudini locali e in rapporto all'opera prestata da ciascuno.

Art.22

L'Agente Immobiliare dovrà astenersi dall'affiggere propri cartelli pubblicitari nell'immobile possibile oggetto di compravendita qualora nel medesimo luogo siano già stati esposti cartelli pubblicitari da parte di un altro agente, a meno che non risulti chiaramente dal testo la diversità dell'affare offerto. L'apposizione dei cartelli pubblicitari deve essere, comunque, sempre autorizzata dal Cliente.

Art.23

ABROGATO

Art.24

L'Agente Immobiliare non deve registrare una conversazione telefonica con un collega. La registrazione, nel corso di una riunione, può essere consentita soltanto con il consenso di tutti i presenti. Non devono essere rese pubbliche le corrispondenze tra colleghi qualificate riservate e/o personali.

Art.25

Il principio di lealtà, alla base dei rapporti fra colleghi, deve intendersi anche ai rapporti con la Federazione, tanto a livello nazionale che locale, alla quale l'Agente Immobiliare dovrà prestare la sua collaborazione.

Art.26

Qualora sorgano divergenze o contrasti tra Agenti Immobiliari, questi dovranno essere preventivamente sottoposti a conciliazione tramite gli organi provinciali della FIAIP e fatta salva la competenza del Collegio dei Probiviri.

Art.27

L'Agente Immobiliare italiano è soggetto alle presenti norme deontologiche nonché alle norme deontologiche del Paese estero in cui si trovi eventualmente a svolgere l'attività professionale, oltre alle norme del Codice Deontologico e alle norme di comportamento della Federazione Europea degli Agenti Immobiliari a cui la FIAIP aderisce.