

Lettera aperta al Presidente di FIAIP

Milano, 26 novembre 2012

Caro Presidente Righi,

rispondo alla Tua "lettera aperta" relativa all'articolo "Compro e vendo casa in nero" pubblicato su Soldi & Diritti di Novembre 2012.

Non Ti è piaciuto il titolo, che farebbe passare la Tua categoria come "*una banda di evasori*". Non è così: l'articolo riporta i risultati di un'inchiesta basata sulle risposte ad un questionario fornite da circa 1.500 consumatori. Il 21% di coloro che ha comprato casa negli ultimi 5 anni riferisce di non aver ricevuto la fattura, il 12% l'ha avuta solo per una parte di quanto ha sborsato. Un dato analogo, peraltro, era emerso dell'inchiesta condotta da Altroconsumo lo scorso anno (Soldi & Diritti, luglio 2011), basata sulle rilevazioni effettuate presso 170 agenzie immobiliari in 7 regioni italiane: il 36% delle agenzie visitate accettava esplicitamente (9%) o lasciava intendere (27%) la possibilità di ricevere pagamenti in nero.

Che la maggioranza dei Tuoi colleghi lavori "*onestamente e nel pieno rispetto della legge*" è confermato anche dalle nostre inchieste. Ci mancherebbe che non fosse così. La nostra attenzione, credo giustamente, si concentra sugli altri, che tu definisci "*mariuoli*". Le nostre inchieste, in effetti, hanno misurato quanti sono e ci dicono che il fenomeno non è per nulla marginale.

Questi sono dati, non giudizi (tantomeno pregiudizi) scandalistici. Se sei in possesso di dati diversi, ti invito ad inviarceli e saremo lieti di confrontarci su di essi.

Affermi che il "nero" da noi evidenziato non può essere, in quanto esiste una normativa che prevede la dichiarazione all'atto del rogito dei compensi versati all'agente immobiliare: si tratta di una misura utile, diretta a combattere l'evasione fiscale, ma che non l'ha certo sconfitta (anche a causa dei limiti di detraibilità che abbiamo evidenziato nell'articolo).

Quanto alla corresponsabilità e ai rischi che entrambe le parti assumono in caso di pagamento in nero, condivido e ricordo che Altroconsumo da sempre invita i consumatori, nel loro stesso interesse, ad esigere fatture, ricevute e scontrini. Resta il fatto che la responsabilità delle due parti ha natura profondamente diversa: il

professionista che si fa pagare in nero evade le tasse e danneggia la collettività, il consumatore che paga senza ricevuta o fattura perde i diritti che la legge gli riconosce (alla detrazione, alla garanzia, etc.) e danneggia innanzitutto sé stesso.

Apprezzo comunque il Tuo invito ad una maggior responsabilizzazione di tutte le parti su questo aspetto e mi auguro di vedere quanto prima le precisazioni da te fornite - sui rischi e sulle pesanti sanzioni previste in caso di pagamento in nero - non solo in una "lettera aperta", ma anche affisse nelle agenzie immobiliari. In tutte, non solo in quelle che già oggi rifiutano il nero e fatturano regolarmente le provvigioni.

E' vero che le tariffe professionali sono state abolite da anni (anche grazie agli interventi dell'Antitrust sollecitati da Altroconsumo), ma i risultati pratici sono stati sinora insoddisfacenti per i consumatori come dimostrano, anche in questo caso, i dati dell'inchiesta: oltre il 60% degli intervistati non sono soddisfatti del costo dell'agenzia (in particolare chi acquista). Dall'inchiesta sul campo condotta nel 2011 è risultato che la provvigione a carico del venditore ammonta al 3% nella stragrande maggioranza delle agenzie immobiliari e che la commissione non è legata al tipo di servizio offerto. Abbiamo segnalato questi dati all'Antitrust (come facciamo regolarmente). Sinora non abbiamo ricevuto risposta, nè ce l'aspettavamo. Non abbiamo infatti denunciato alcun illecito concorrenziale, ma semplicemente lamentato che, nonostante il divieto dei "tariffari", le cose in pratica non sono migliorate affatto.

Secondo uno studio OCSE, l'Italia risulta al quinto posto (su 33 nazioni considerate) relativamente ai costi medi di transazione (tasse, imposte di registro, spese notarili, tariffe delle agenzie immobiliari) pari al 12% del valore della proprietà (con punte fino al 17,5%). Tra questi costi, le provvigioni dell'agenzia spesso rappresentano la voce più elevata, più care delle imposte (se si acquista la prima casa), più del doppio delle spese notarili.

Sarà per questo che meno del 50% delle compravendite in Italia passano tramite le agenzie (Fonte: Banca D'Italia 2012)? Pare di sì, visto che oltre la metà di coloro che non si rivolgono ad un'agenzia non lo fa a causa del costo troppo elevato (Fonte: Tecnoborsa 2012).

Un compenso delle agenzie più "giusto" per me significa più competitivo e diversificato in base all'attività svolta e ai servizi resi. Spetta a ciascun agente fare le proprie scelte per offrire ai consumatori un servizio diversificato, innovativo e qualificato ad un prezzo attraente. Questi aspetti non possono certo formare oggetto di "accordi" tra la categoria degli agenti e le associazioni di consumatori.

Per prevenire i problemi, ognuno deve giocare il suo ruolo. Il nostro è quello di essere al fianco dei consumatori, non di fare i "consulenti" delle varie categorie professionali. La qualità di beni e servizi, compresi quelli delle agenzie immobiliari, migliorerà infatti se i consumatori saranno più informati, critici ed esigenti. Questo è

l'obiettivo del nostro lavoro, utile anche a favorire un mercato più trasparente e concorrenziale.

Ricorderai peraltro che il primo contratto tipo in Italia per regolare in modo più equo e corretto i rapporti tra professionisti e consumatori fu negoziato e firmato da Altroconsumo e CAAM. Era il 1985, se non sbaglio. Da allora le occasioni di incontro (e di scontro) non sono certo mancate. Ma, quando serve, Altroconsumo è stata e resta disponibile al dialogo con tutti, anche con gli agenti immobiliari.

Cordialmente.

Paolo Martinello
Presidente Altroconsumo

