

OBOWIĄZKI AGENTA NIERUCHOMOŚCI WE WŁOSZACH

Pośrednik w obrocie nieruchomościami jest profesjonalistą, który łączy dwie lub więcej stron (podaż i popyt) w celu zawarcia transakcji, nie będąc powiązany z żadną z nich stosunkiem współpracy, zależności lub reprezentacji.

Prawo do wykonywania zawodu we Włoszech.

Włoskie prawo przewiduje, iż wykonywanie zawodu pośrednika w obrocie nieruchomościami wymaga wpisu do rejestru prowadzonego przez Izbę Handlową po uzyskaniu licencji.

Wymogi dotyczące kwalifikacji zawodowych obejmują uzyskanie dyplomu ukończenia szkoły średniej lub wyższej, odbycie kursu szkoleniowego i zdanie egzaminu przeprowadzanego przez Izbę Handlową miejsca zamieszkania kandydata, mającego na celu sprawdzenie predyspozycji i zdolności zawodowych kandydata w odniesieniu do wybranej gałęzi pośrednictwa.

Wykonywanie działalności pośrednika bez wpisu do rejestru jest przestępstwem. Ponadto osobie wykonującej tę działalność bez posiadania kwalifikacji nie przysługuje wynagrodzenie.

Artykuł 348 włoskiego kodeksu karnego stanowi: „Kto bezprawnie wykonuje zawód, do wykonywania którego wymagane jest specjalne zezwolenie państwowe, podlega karze pozbawienia wolności od sześciu miesięcy do trzech lat oraz grzywnie w wysokości od 10 000 EUR do 50 000 EUR”.

Ponadto przewiduje się również konfiskatę dóbr użytych do popełnienia przestępstwa (np. biura przedstawicielskiego i jego mebli) oraz zwrot otrzymanego wynagrodzenia. Przestępstwo ziszcza się już przy drugim naruszeniu.

Sąd Najwyższy w wyroku nr 4019/2023 podkreślił, że wpis do rejestru jest obowiązkowym warunkiem prowadzenia działalności pośrednika. Ustawa nr 39/1989 stanowi, że tylko osoby zarejestrowane w Izbie Handlowej mogą zgodnie z prawem wykonywać działalność pośrednika, a co za tym idzie, być uprawnione do otrzymania wynagrodzenia.

To oznacza, że po ustaleniu, iż tylko osoba pośrednicząca w sprzedaży nieruchomości jest pośrednikiem zgodnie z wymogami prawa włoskiego, możemy przejść do oceny obowiązków pośrednika i jego prawa do prowizji.

Elementem wyróżniającym postać zawodową pośrednika w obrocie nieruchomościami jest jego bezstronność; musi on działać w interesie obu stron, a obie strony mają prawo do wypłaty prowizji.

W tym względzie należy podkreślić, że ponieważ nie istnieją przepisy określające wysokość prowizji, kwota należna pośrednikowi zależy od porozumienia swobodnie osiągniętego między klientem a pośrednikiem w momencie składania zlecenia. A jeśli chodzi o kupującego, w momencie składania oferty zakupu. Zaleca się zatem wcześniejsze uzgodnienie na piśmie wysokości prowizji i metod płatności, aby nie mieć do czynienia z roszczeniami, które mogą prowadzić do sporów prawnych.

W przypadku braku porozumienia między stronami, zastosowanie mają zasady obowiązujące na rynku, odnotowane przez lokalną Izbę Handlową, która zazwyczaj ustala prowizję w wysokości 3/4% wartości nieruchomości. Pośrednik ma prawo do wynagrodzenia w wysokości procentowej należnej od każdej ze stron.

Obowiązki i prawa pośrednika nieruchomości.

Poza podstawowym obowiązkiem doprowadzenia do kontaktu stron, pośrednik w obrocie nieruchomościami ma szczególny obowiązek ujawnienia stronom znanych mu okoliczności związanych z wyceną i bezpieczeństwem transakcji, które mogą mieć wpływ na jej zawarcie.

Przepis ten ma na celu uniemożliwienie pośrednikowi, w celu uzyskania wynagrodzenia, wykonywania czynności pośrednictwa nawet ze świadomością, że strony z pewnością zawrą umowę niekorzystną, tj. obciążoną wadą, a tym samym umowę która może zostać przez strony unieważniona.

Głównym obowiązkiem mediatora jest obowiązek poinformowania stron o wszystkich znanych okolicznościach, które mogą wpłynąć na decyzję stron, zgodnie z kryterium przeciętnej staranności zawodowej.

Naruszenie powyższego obowiązku rodzi po stronie pośrednika obowiązek naprawienia szkody poniesionej przez niedoinformowaną stronę umowy.

Jeśli chodzi o charakter informacji, to są to te „informacje”, o których wiedząc, strony nie zgodziłyby się na tę umowę, ale także te, które skłoniłyby strony do zawarcia tej umowy na odmiennych warunkach.

Obowiązek informacyjny spoczywający na pośredniku dotyczy jednak tylko okoliczności o których wie bezpośrednio pośrednik i dlatego nie nakłada na niego obowiązku prowadzenia szczególnych dochodzeń, nawet o charakterze techniczno-prawnym (wyszukiwanie hipotek i ksiąg wieczystych, zezwoleń gminnych), chyba że otrzymał on w tym celu specjalne zlecenie od klienta.

Obowiązek ten jest naruszany np. w przypadku nieujawnienia okoliczności związanych z sytuacją nieruchomości pod względem urbanistycznym (możliwość zdolności do zamieszkania, naruszenia prawa budowlanego, trwające prace remontowe).

Każdy, kto chciałby złożyć zawiadomienie o niewłaściwym zachowaniu pośrednika w obrocie nieruchomościami lub zgłosić nieprawidłowości w prowadzeniu negocjacji, może zwrócić się do Izby Handlowej, której powierzono nadzór nad pośrednictwem.

Jak już wspomniano, prawo pośrednika do prowizji od obu stron jest związane z jego bezstronnością i statusem osoby trzeciej i powstaje tylko wtedy, gdy strony same zawrą transakcję w wyniku jego interwencji (art. 1755 k.c.).

Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem „transakcja” ma szersze znaczenie niż termin „umowa”, obejmując każdą transakcję o treści ekonomicznej skutkującą świadczeniem o charakterze pieniężnym.

W związku z tym podpisanie umowy przedwstępnej, choć nie ma, jak zobaczymy poniżej, rzeczywistego skutku w postaci przeniesienia własności nieruchomości, ale tylko obligatoryjny skutek w postaci zawarcia umowy ostatecznej, w przypadku gdy została ona zawarta przy udziale pośrednika, stanowi zawarcie umowy dla celów uznania prawa pośrednika do prowizji i to niezależnie od wykonania samej umowy przedwstępnej, czyli nawet kiedy nie dojdzie do podpisania umowy przyrzeczonej.

Zazwyczaj jednak pośrednicy w obrocie nieruchomościami zobowiązują się do asysty klientów do momentu podpisania umowy sprzedaży.

Jeśli transakcja nie zostanie zawarta, pośrednik ma prawo do zwrotu kosztów, chyba że uzgodniono inaczej.

Nieruchomość może być wystawiana przez kilka agencji, w którym to przypadku prowizja będzie należna pośrednikowi w obrocie nieruchomościami, który sfinalizuje transakcję.

Jednakże, nawet jeśli jest więcej niż jeden pośrednik, należna będzie tylko jedna prowizja, o czym stanowi art. 1758 kodeksu cywilnego: „Jeżeli umowa została zawarta przy udziale kilku pośredników, każdemu z nich należy się część prowizji”.

Wskazówki dla osób zwracających się do agencji nieruchomości

Istnieje kilka podstawowych zasad, których należy przestrzegać, zwracając się do agencji nieruchomości.

Po pierwsze, należy sprawdzić, czy ma się do czynienia z licencjonowanym pośrednikiem w obrocie nieruchomościami. W rzeczywistości często zdarzają się przypadki osób nieupoważnionych, które bez rejestracji i ubezpieczenia oferują się jako pośrednicy.

Aby zweryfikować istnienie kwalifikacji zawodowych agenta nieruchomości, potencjalny klient może łatwo poprosić o certyfikat wydany przez Izbę Handlową w celu sprawdzenia szczegółów lub może poprosić.

Po drugie, należy zwrócić szczególną uwagę na formularze, które przedstawia nam do podpisania pośrednik.

Wprawo przewiduje, że jeśli pośrednik w obrocie nieruchomościami korzysta ze specjalnych formularzy, ich kopia musi zostać wcześniej zdeponowana w Izbie Handlowej, ponieważ to właśnie Izba Handlowa nadzoruje zgodność stosowanych formularzy z przepisami prawa dotyczącymi mediacji i nieuczciwych warunków, z możliwością zwrócenia się do właściwego sędziego o zakazanie stosowania tych warunków, które zostaną uznane za nieuczciwe.

Poza tym formularze muszą być jasne i łatwe do zrozumienia, muszą również wskazywać przedmiot umowy (propozycja zakupu, prowizja maklerska), nazwisko właściciela i tytuł oraz termin zawarcia ostatecznego aktu.

Klient musi zażądać od agenta nieruchomości kopii każdego podpisanego przez siebie formularza, który powinien być kontrasygnowany przez pośrednika, za którego pośrednictwem prowadzone były negocjacje.

Ponadto, ponieważ, jak zobaczymy później, nieodwołalna oferta zakupu stała się zwyczajem w większości agencji nieruchomości, formularz, w celu zabezpieczenia interesów nabywcy, powinien precyzyjnie ustalać okres ważności oferty (terminu, w którym należy otrzymać akceptację sprzedawcy), który w każdym przypadku powinien być odpowiedni do rodzaju oferty.

W przypadku, gdy kupujący musi ubiegać się o kredyt na zakup domu, konieczne jest, aby oferta wyraźnie stwierdzała, że jej skuteczność zależy od wypłaty kredytu, a zatem nie będzie miała żadnego skutku bez spełnienia tego warunku zawieszającego.

W każdym przypadku bardzo ważne jest, aby zarówno kupujący, jak i sprzedający bardzo uważnie przeczytali

formularza, aby sprawdzić, czy nie zawiera on nieuczciwych lub szczególnie uciążliwych klauzul.

W związku z tym, przekazanie formularza przed jego podpisaniem, aby konsument mógł go uważnie przeczytać w domu lub najlepiej zlecić jego sprawdzenie ekspertowi, jest oznaką powagi agenta nieruchomości.