

SEZIONI

- Ricerca annunci
- La seconda casa
- L'Esperto risponde
- Strumenti di calcolo
- Norme
- Modulistica

Guida alla compravendita



La proposta irrevocabile

- Le trappole della proposta irrevocabile
- Tre precauzioni per limitare i danni

● Le trappole della proposta irrevocabile

Nove volte su dieci l'agenzia immobiliare propone (o, talvolta, impone) al candidato compratore di firmare la cosiddetta proposta irrevocabile d'acquisto.

Si tratta di un impegno, preso solo da una parte - l'acquirente - a versare per l'immobile un certo prezzo. L'obbligo preso è irrevocabile, per un certo periodo (per esempio, un mese). Entro questo lasso di tempo, il venditore potrà inviare una lettera con cui accetta la proposta. Dopo l'accettazione, è prevista in genere la firma del compromesso: solo in seguito si andrà al rogito.

Alla firma dell'impegno, l'acquirente versa una certa cifra, a titolo d'acconto, destinato a trasformarsi al compromesso in una caparra. Spesso, **nello stesso documento il candidato compratore riconosce il versamento dell'onorario all'agenzia** (in genere, in percentuale al prezzo dell'immobile).

La proposta irrevocabile viene troppo spesso contrabbandata come una "prenotazione" dell'immobile, che altrimenti potrebbe essere venduto ad altri. E invece **si tratta solo di un impegno ad acquistare: il proprietario potrà tranquillamente vendere ad altri.** Inoltre vi sono delineate, senza che siano possibili variazioni al compromesso o al rogito, le condizioni poste, non dall'acquirente (come sarebbe logico), ma dall'agenzia. Ci si potrebbe pentire, quindi, di quanto sottoscritto.

Se, poi, l'agenzia è poco seria, può senza rischi fare firmare diverse proposte di acquisto per lo stesso immobile a più candidati acquirenti, scatenando così un'asta al rialzo sui prezzi. Questa abitudine poco corretta fa il paio con un'altra: quella in cui l'agente immobiliare sottoscrive con il venditore un patto secondo cui tutto l'incasso della vendita che oltrepassa una certa cifra finisce nelle sue tasche. Si tratta del cosiddetto "supero", una pratica condannata da tutte le associazioni di mediatori, ma ancora troppo diffusa, che vede l'agenzia incamerare tutti i rialzi dell'asta tra i compratori.

La proposta irrevocabile è, per alcuni, uno strumento debole.

Si tratta infatti di un preliminare del preliminare di acquisto, quindi di qualcosa che **ha scarsa base giuridica**. Inoltre, in un solo documento l'acquirente assume impegni verso il venditore e verso l'agenzia. Il che è quantomeno strano. "Non a caso - afferma Romolo Ferrario, vicepresidente della Fiaip, Federazione italiana agenti immobiliari - la

LINK UTILI

- 24ore mutuonline
- 24ore prestiti
- Pubblicità legale
- Agenzia Il Sole 24 ORE
- Radiocor


[Piano di manutenzione immobili](#)


€ 192

Il software per la realizzazione e la stampa del documento complementare, obbligatorio da Luglio 2002



- [Ultimo GR24](#)
- [24esimo minuto](#)

nostra associazione regola ciascuno dei due rapporti con un diverso impegno scritto".

Tuttavia, **la Fiaip sottolinea anche alcuni "pregi" della proposta.** Sostiene che l'agenzia, facendo firmare la proposta, riesce a **offrire al venditore un candidato acquirente serio**, e non un perditempo. E poi **evita che acquirente e venditore si mettano in contatto tra di loro** alla fine dell'incarico di vendita, per non pagare l'agenzia.

La proposta irrevocabile, essendo potenzialmente densa di "clausole vessatorie", va controbilanciata con **impegni presi dal mediatore**: per esempio quello di svolgere in proprio indagini sull'esistenza di vincoli o ipoteche.

top 

successivo 

CASA&CASE 29 LUGLIO

- La piscina in giardino: ultime tendenze, costi e modelli.
- Il mare in Friuli: il mercato immobiliare della zona di Lignano, Grado e intorno a Trieste.
- Ginevra, nell'immobiliare prevale la clientela business.
- Focus sul mercato di Bergamo.