

La casa venduta con due o più mediatori immobiliari

Come si divide la mediazione

La legge e il codice a tutela delle parti contraenti

di Paolo Bellini



Lo stabilisce il codice civile (art. 1758), lo confermano gli usi e le consuetudini locali. Quando un affare immobiliare viene concluso grazie all'intervento di due mediatori la provvigione dovuta dalle parti (vedi art. 1755 c.c.) va divisa in proporzione tra i due professionisti. Infatti l'articolo 1758 c.c. prevede che: *“Se l'affare è concluso per l'intervento di più mediatori, ciascuno di essi ha diritto a una quota della provvigione”* e capita sempre più spesso che la vendita di una casa avvenga grazie all'intermediazione di due agenti immobiliari. L'importante che i due professionisti siano abilitati in Camera di Commercio e che, in un modo o nell'altro, abbiano contribuito alla firma del preliminare di compravendita. In questo caso la legge è chiara: i compensi vanno divisi tra i due

mediatori, in base all'attività svolta. Ciò che rileva in questo caso è il fatto che il venditore, così come l'acquirente, non dovranno pagare di più di quanto pattuito ai fini della provvigione. La Cassazione si è pronunciata in materia stabilendo che *“... il diritto alla divisione della provvigione tra più soggetti che abbiano mediato sorge, a norma dell'art. 1758 cod. civ., soltanto quando essi abbiano cooperato simultaneamente e di comune intesa, ovvero autonomamente, ma giovandosi l'uno dell'attività espletata dall'altro, alla conclusione dell'affare, in modo da non potersi negare un nesso di concausalità obiettiva tra i loro interventi e la conclusione dell'affare, e sempre che si sia trattato dello stesso affare, sia sotto il profilo soggettivo, che oggettivo”*. (Sez. II, sent. n. 8443 del 21-06-2000). In pratica possono coesistere più mediatori in un affare purché gli stessi siano affiatati, collaborino tra di loro con lo scopo di favorire la conclusione dell'affare. La provvigione sarà divisa tra loro, senza aggravio per le parti contraenti. **P.B.**