

UNAFIAIP

La nostra agenzia immobiliare, associata FIAIP, svolge la propria attività seguendo il **modello professionale UNAFiaip**, una metodologia operativa di lavoro consolidata nel tempo ed orientata alla qualità e alla tutela dei cittadini, ideata dal Centro Studi FIAIP, la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali. **UNAFiaip**, tramite l'utilizzo di una modulistica appositamente studiata, è pienamente conforme alla **Norma UNI 11932:2024** che definisce i requisiti di conoscenza, abilità, responsabilità ed autonomia degli agenti immobiliari integrativi alla **UNI EN 15733**.



1 AUDIT DOCUMENTALE

fase in cui preliminarmente l'agente immobiliare, anche tramite partner professionisti terzi, raccoglie la documentazione completa e tramite il suo controllo verifica la sussistenza della regolarità e conformità dell'immobile, la titolarità, la situazione edilizia, urbanistica e catastale, la provenienza, la situazione condominiale, laddove sia parte di un condominio, la situazione impiantistica, i vincoli, le trascrizioni ed iscrizioni pregiudizievoli e quant'altro inerente la regolarità e conformità dell'immobile ai fini di una sua eventuale trasferibilità e commerciabilità.

2 VALUTAZIONE IMMOBILIARE

fase in cui viene redatta una valutazione immobiliare professionale scritta, su incarico conferito da soggetto legittimato, con attento sopralluogo interno ed esterno, individuazione della corretta superficie commerciale, definizione del congruo valore di mercato e la messa in atto della verifica di regolarità e conformità, con il supporto di adeguata documentazione, avvalendosi ove necessario, anche di altri professionisti.

3 INCARICO IN ESCLUSIVA CONDIVISA

fase in cui si definisce un incarico scritto di mediazione finalizzato alla vendita dell'immobile, completo dei documenti acquisiti in fase di audit documentale ovvero nella parte di valutazione immobiliare; l'incarico sarà in esclusiva e l'agente Immobiliare incaricato sarà l'unico referente per il venditore, ma condividerà con altri agenti immobiliari il suddetto incarico, dando massima diffusione delle informazioni corrette dell'immobile.

4 COLLABORAZIONE PROFESSIONALE

fase in cui, dopo aver effettuato l'audit documentale, aver adeguatamente valutato l'immobile e aver sottoscritto l'incarico di mediazione per la vendita, si condividerà con altri agenti immobiliari l'incarico, tramite la messa a disposizione della documentazione relativa all'immobile, al fine di implementare le opportunità di vendita e di collaborazione nell'interesse del committente e a beneficio dei tempi di concretizzazione della vendita.

5 PROPOSTA PRELIMINARE

fase in cui il proponente sottoscrive la proposta irrevocabile di acquisto immobiliare la quale dovrà contenere, oltre agli elementi essenziali ex art. 1325 c.c., anche tutte le risultanze dell'audit documentale, nonché l'indicazione di eventuali iter e tempistiche necessari alla regolare trasferibilità e commerciabilità dell'immobile compresa, a titolo esemplificativo e non esaustivo, la conformità urbanistica, edilizia e catastale. La proposta dovrà essere tempestivamente sottoposta dall'agente immobiliare al venditore il quale potrà accettarla nei termini indicati nella stessa; in questo caso l'agente immobiliare dovrà comunicare immediatamente al proponente l'avvenuta accettazione.