

■ 1 L'accesso alla professione di agente immobiliare

1.1 La professione di agente immobiliare

Fare l'**agente immobiliare**, detto in maniera semplice ed estremamente riduttiva, *consiste da una parte nel trovare proprietari di case*, ma anche di terreni, negozi, uffici e qualsiasi altro tipo d'immobile, *i quali abbiano intenzione di mettere in vendita quanto possiedono e dall'altra trovare persone che abbiano necessità di comprare un immobile* per esigenze abitative o anche semplicemente per ragioni speculative (in pratica investire con l'acquisto per poi rivendere a un prezzo più alto). Più facile "a dirsi" che "a farsi". Fare l'agente immobiliare, in maniera seria e produttiva, vuole dire avere competenze di **carattere giuridico**, vale a dire conoscere il panorama legislativo che accompagna la professione e gli aspetti civilistici ad essa connessi. Vuole dire anche avere competenza nella **valutazione degli immobili** per sapere dare subito un prezzo adeguato a una casa, senza sottostare alla tendenza ribassista di chi compra, o rialzista di chi vende, entrambe di solito al di fuori della realtà di mercato. Fare l'agente immobiliare vuole dire anche avere **competenze tecniche**, in pratica conoscere le documentazioni del catasto o dell'ufficio del registro, sapere leggere i disegni di progetto, avere nozioni basilari di urbanistica e sugli elementi che costituiscono un edificio. Non è proprio una passeggiata. A queste competenze vanno poi aggiunte tutte quelle che accompagnano una libera professione, cioè avere nozioni: di marketing, di organizzazione del lavoro, di diritto societario e di governo del personale. Per essere un lavoro che non prevede ancora un ordine professionale, ma solo dei "ruoli camerali" (che vedremo tra poco) e delle libere associazioni, ha delle aspettative di conoscenza, da parte del soggetto preposto a fare l'agente immobiliare, notevoli.

La professione di agente immobiliare è però, una figura che attira un numero sempre crescente di giovani (e non solo) nel mondo del lavoro autonomo. Il motivo è semplice: l'investimento per attivare un'agenzia immobiliare non è proibitivo (una decina di migliaia di euro possono bastare) e i guadagni che si (pensa) possano derivarne sono notevoli. E per alcuni aspetti, la "credenza popolare" è vera, basti pensare che mediamente la percentuale provvigionale spettante all'agenzia è, come vedremo, del 6% (3% per ciascuna parte) *sul valore di mercato dell'immobile*, cioè sul prezzo realmente pagato dall'acquirente al venditore. Tradotto in termini statistici sta a significare che per un alloggio medio che in Italia ha il valore di 150.000 euro ed è composto da due camere, soggiorno cucina e bagno per complessivi mq 75, la mediazione che spetterebbe in caso di compravendita avvenuta è di 9.000 euro. Poco meno di otto mesi di stipendio netto di uno statale. Non è poco, specie se raffrontiamo questa percentuale con quella che spetta al progettista dello stesso immobile, la quale è mediamente del 10%, ma è calcolata *sul costo di costruzione* che è notevolmente inferiore a quello di mercato (circa il 45% in meno). Il che, tradotto

in “parole povere”, sta a significare che mentre all’agenzia spetta il 6% mediamente, al progettista spetta solo il 5,5%, sempre mediamente, ma con notevoli responsabilità in più. Se teniamo poi, conto che una transazione su un immobile può avvenire un numero infinito di volte (nella realtà avviene due o tre volte nell’arco di trent’anni) si può capire il vantaggio a fare l’agente immobiliare anziché il progettista. Si può anche capire come mai le agenzie immobiliari spuntano “come funghi” a ogni angolo di strada.

Ma non sono “tutte rose e fiori” e la realtà non è sempre come l’abbiamo esposta. Anzitutto la concorrenza è agguerrita, specie quella con i “mediatori abusivi”, i quali percepiscono percentuali più basse, essendo esenti da tasse. Ma la concorrenza è agguerrita anche tra agenzie “regolari”, senza alcun risparmio di colpi e la conquista di nuove case da vendere (specie “in esclusiva”) è una guerra quotidiana alla quale pochi fanno mente locale quando decidono di intraprendere l’attività di mediatore immobiliare. La concorrenza è talmente forte che sia nei piccoli centri sia nelle grandi realtà, se fate una passeggiata analizzando le vetrine delle agenzie immobiliari noterete che le offerte riferite allo stesso alloggio sono tante. Non solo, ma i “tempi di attesa” del proprietario, dal momento in cui decide di vendere l’abitazione alla vendita effettiva, sono in calo (attualmente *meno di sei mesi*). Questo non è dovuto solo al fatto che i tassi sui mutui sono notevolmente ribassati o perché il mercato immobiliare sta vivendo anni di floridezza economica tale da far pensare persino a una bolla speculativa, ma anche al fatto che ci sono tante agenzie che propongono lo stesso immobile e le probabilità che esso raggiunga un soggetto interessato sono notevolmente aumentate. Però questo equivale anche a una notevole riduzione delle possibilità di vendita per l’agenzia, la quale dovrà dividere l’offerta con tante altre e avrà prevalenza solo chi saprà fare la pubblicità migliore od ottenere più esclusive di vendita.

La pubblicità, sebbene sia una voce detraibile dalle spese di produzione, ha sempre dei costi notevoli e tenuto conto che nell’agenzia immobiliare non c’è un rapporto di fidelizzazione del cliente dovuto al marchio, ma ognuno compra l’immobile di suo preciso interesse, appare evidente come sia importante investire numerose risorse economiche nel campo dell’informazione pubblicitaria.

Tralasciando le gioie e i dolori della professione, verifichiamo chi, e come, può fare l’agente immobiliare. Un tempo per aprire un’agenzia era “sufficiente” ottenere una licenza prevista dal T.U. delle leggi di Pubblica Sicurezza. Ovviamente i criteri adottati da questa, non potevano senz’altro essere di verifica della professionalità del soggetto richiedente, ma erano indirizzati solo ad analizzare i parametri di specchiata moralità e l’assenza di precedenti penali. Risultato? Un mucchio di agenti immobiliari penalmente “a posto” ma senza preparazione specifica. Con l’entrata in vigore della legge 253/1958 i criteri di valutazione si spostarono, considerata l’evidente necessità di avere degli agenti preparati dal punto di vista professionale, su dei criteri meritocratici. Non è certo un mistero che nell’ambiente immobiliare vi sia parecchia gente “senza scrupoli” (altro aspetto negativo della professione) e ciò è senz’altro dovuto

all'assenza di norme deontologiche certe e il cui rispetto sia obbligatorio (non facoltativo). Tra le due scelte d'indirizzo in ogni modo, se si vuole favorire il funzionamento del "sistema immobiliare", ha senz'altro più senso privilegiare l'aspetto professionale piuttosto che quello penale, e la 253/1958 eliminando la "licenza di PS", ma introducendo la necessità, per *chiunque voglia esercitare la mediazione, di essere inserito in speciali ruoli (elenchi) tenuti presso le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura aventi sede nella provincia ove risiede il soggetto*, ha riformato il mondo della mediazione in tale direzione.

Vedremo nei prossimi paragrafi come funzionano i ruoli e come si sono complicate le cose con l'andare del tempo, innescandosi processi a volte persino contrari uno dell'altro. Oggi il mondo immobiliare presenta, infatti, una serie di norme per l'accesso ai ruoli, poco chiare e contestate dalle varie associazioni di categoria su posizione finanche contrapposte, per contro però, esiste una pletera di mediatori abusivi che esercitano una concorrenza sleale nei confronti di chi rischia sul mercato e ha compiuto i passi opportuni per iniziare correttamente l'attività. Ci troviamo quindi, soprattutto con l'adesione del nostro paese all'Unione Europea, a una scelta epocale: deregolamentare la professione o inasprire ulteriormente la normativa per eliminare l'esercizio abusivo?

Vi è, a tal proposito, una sentenza emessa dal tribunale di Lecco (la n. 83/2000) la quale così si pronuncia in merito alla *mancata iscrizione del mediatore al ruolo professionale*: "...costituisce un adempimento amministrativo irrilevante ai fini della validità del contratto e dell'esigibilità della prestazione". Il che equivale a sostenere che un soggetto, il quale non sia iscritto ai ruoli, può in ogni caso compiere una mediazione e ha diritto al compenso per quanto da lui svolto. La magistratura è arrivata a tale risultato rifacendosi a una sentenza della corte di giustizia della Comunità Europea del 30 aprile 1998 dove si riteneva non necessaria l'iscrizione degli agenti nel ruolo professionale tenuto dalle camere di commercio ai fini dell'esercizio dell'attività di agente immobiliare. Tale sentenza è stata poi peraltro, ripresa anche dalla corte di cassazione con la sentenza 4817/1999.

Il problema è senz'altro "spinoso" e contrasta con lo spirito in base al quale è stata promulgata la legge 253/1958, poi perfezionata dalla legge 39/1989. Esercitare la professione di mediatore necessita di conoscenze molteplici e profonde e non può essere certo il frutto di mera improvvisazione, altrimenti chi ne ricava il maggior danno è senz'altro l'utenza.

E forse la soluzione sta proprio qua nel problema medesimo. Separando semplicemente le figure che operano nel settore, da una parte l'agente immobiliare, avente la qualifica di un semplice commerciante di immobili e per il quale non sia necessaria alcuna iscrizione e dall'altra quella di mediatore professionale, per accedere alla quale sia necessaria una serie di studi profondi (e perché no? Anche dei corsi universitari brevi) con l'istituzione di qualcosa di più di un ruolo, oseremmo dire un ordine professionale vero e proprio. Il rivolgersi a un mediatore professionale darebbe così alla clientela la certezza di trovarsi di fronte a una figura di sicuro affidamento.

Trascuriamo in ogni caso per adesso, le speranze e le soluzioni, che non spettano certo a noi, ma atteniamoci a quanto oggi comporta essere un agente immobiliare o un mediatore professionale che, per il momento sono, di fatto, la stessa cosa. In conclusione abbiamo pertanto detto cosa vuole dire fare l'**agente immobiliare** (o il mediatore) in parole semplici, abbiamo anche affermato che per farlo è necessario essere iscritti ai **ruoli** tenuti dalla camera di commercio. Per adesso è sufficiente sapere questo.

1.2 Requisiti necessari per l'iscrizione ai ruoli

Abbiamo già fatto cenno del crescente complicarsi dei requisiti necessari. Con la legge 57/2001 tenacemente voluta dalle associazioni di categoria degli agenti immobiliari, si è provveduto a eliminare alcune incongruenze e illogicità della precedente 39/1989, anche se tuttavia alcuni dubbi rimangono, soprattutto alla luce della sentenza cui abbiamo fatto cenno nel paragrafo precedente. La prima novità introdotta dalla nuova legge è l'**innalzamento del titolo di studio previsto per accedere ai ruoli**, che diventa di scuola secondaria superiore, vale a dire un diploma o comunque una maturità. Precedentemente, lo ricordiamo, per iscriversi ai ruoli non era necessario alcun titolo di studio. Con la nuova normativa viene anche abolito l'assurdo principio per il quale, chi fosse in possesso di un titolo di studio ad esempio di ragioniere, istituto alberghiero o laurea in economia e commercio o scienze politiche, vale a dire insomma studi di carattere commerciale, poteva avere automaticamente l'iscrizione senza alcuna frequenza a corsi o periodi di tirocinio o esami, penalizzando chi avesse frequentato degli studi a carattere tecnico (presumibilmente più idonei alla professione) come l'istituto per geometri o avesse una laurea in architettura o ingegneria. Oggi nessuno ha più il privilegio di essere automaticamente iscritto ai ruoli, ciò significa che con la sola preparazione scolastica non è possibile acquisire la necessaria competenza e professionalità per esercitare il mestiere di *agente immobiliare*. La legge 57/2001 ha provveduto anche ad abolire il principio per il quale *chi fosse iscritto a un collegio od ordine professionale non poteva esercitare la professione di agente immobiliare* e quindi, veniva automaticamente cancellato dai ruoli. Succedeva, per assurdo, che mentre gli ordini professionali non ponevano alcun'obiezione all'esercizio della professione di agente, erano, invece, sollevate richieste di cancellazione da parte delle camere di commercio, proprio per quanto previsto dalla decaduta normativa, quando queste ravvisassero l'iscrizione a un ordine o un collegio. La procedura di cancellazione era però un atto dovuto poiché la legge precedente 39/1989 prevedeva su questo punto, il divieto di iscrizione ad albi, ruoli e registri di qualsiasi genere che non fosse quello immobiliare. Oggi, questo divieto decade, ma rimane solamente l'*obbligo di non esercitare altre attività autonome imprenditoriali o professionali al di fuori del settore della mediazione*. Certamente la norma è fumosa e sarà soggetta a interpretazioni stravaganti, ma ormai è certo che, chiunque sia iscritto a un ruolo immobiliare può anche essere iscritto a un ordine (o collegio)

professionale, purché possieda solo la partita IVA come mediatore o almeno svolga solo questa come attività principale. L'incompatibilità si sposterebbe, se questa interpretazione è corretta, dal piano dell'iscrizione a quello della partita IVA, difatti ora, non dovrebbe essere più ammesso possedere una partita IVA per l'esercizio dell'attività di agente immobiliare e una qualsiasi altra partita IVA di lavoro autonomo o imprenditoriale. Ma rimangono sempre dei dubbi di costituzionalità di un simile principio. Vi è poi il problema delle partecipazioni societarie, sia di capitali sia di persone, come inquadrare questo aspetto all'interno della nuova normativa? Un agente immobiliare con partita IVA non può possedere una quota in una società? Certamente rimane in ogni modo sempre valido il principio vigente per gli impiegati dello Stato, per i quali è sufficiente non ricoprire incarichi di responsabilità per avere una partecipazione societaria e lo stesso criterio non si ha ragione di dubitare possa valere anche nel nostro caso.

L'abolizione del divieto della doppia iscrizione ruolo ordine (o collegio) ha comunque sollevato le camere di commercio da un onere non poco pesante, che le aveva, di fatto, costrette a prendere tempo e procrastinare in maniera continuativa la cancellazione di numerosi soggetti non in regola i quali, nella maggior parte dei casi, coincidevano sempre con i più preparati professionalmente. La nuova situazione, peraltro, giova anche agli stessi professionisti che possono così proseguire il loro rapporto pensionistico con le casse di previdenza ed eseguire comunque prestazioni occasionali.

Il soggetto in possesso di diploma di scuola secondaria che intenda iscriversi ai ruoli come agente immobiliare ha due strade da percorrere:

- frequentare uno specifico corso di formazione tenuto presso la camera di commercio (o anche altro ente di formazione) e, indi, superare l'esame attitudinale conclusivo;
- svolgere un periodo di tirocinio di almeno dodici mesi presso un'agenzia immobiliare e congiuntamente frequentare un corso di formazione professionale presso la camera di commercio (o altro ente di formazione).

Dalla nuova normativa se ne deduce che il *corso*, sebbene differenziato dalla legge in *corso di formazione generico* (il che lascia sottendere sia molto estensivo come concetto) e *corso di formazione professionale*, rimane sempre e comunque per chiunque voglia iscriversi ai ruoli. L'*esame*, invece, rimane solo per quei soggetti che intendano saltare il periodo di tirocinio e dopo aver frequentato il corso di formazione intendano sottoporsi alla valutazione di un'apposita commissione e, quindi, iniziare l'attività.

Le modalità e caratteristiche del titolo di formazione, dell'esame e della tenuta del registro dei praticanti saranno determinate successivamente con decreto del ministero dell'industria. Per il vero riguardo al corso di formazione precedente l'esame, esiste già la normativa prevista dal D.M. del 16 marzo 1989, materia però, dichiarata incostituzionale dalla Corte costituzionale con sentenza 391/1991 essendo di competenza delle regioni (molte delle quali per il vero, hanno provveduto a emanare

proprie regole per l'esame). Tale sentenza di fatto avendo bloccato gli esami per l'accesso ai ruoli ha costretto il ministero dell'industria a tamponare il problema emanando un proprio D.M. il 589/1993 il quale stabilisce che la sentenza della consulta non impedisce alle camere di commercio di ripristinare le commissioni di esame e di adottare, quindi, anche i criteri precedenti. Pertanto, a questi criteri si farà riferimento sino all'emanazione del decreto collegato alla legge 57/2001, mentre per ciò che concerne il corso di formazione professionale che segue il tirocinio del candidato o per la tenuta del registro decideranno autonomamente le camere di commercio. La tendenza generale, comunque, è quella di rifarsi ai criteri di tenuta del registro dei praticanti che adottano gli ordini professionali, mentre per il corso di formazione parallelo al praticantato l'orientamento è quello di svolgere delle lezioni, diluite lungo tutto l'anno di tirocinio, con prove scritte di verifica periodiche. Appare evidente che così facendo, chi svolge il periodo di tirocinio, se fosse confermata la tendenza ora esposta, sarebbe penalizzato. Occorre però, anche affermare che questo metodo potrà senz'altro dissuadere la tentazione, per le "solite" agenzie immobiliari senza scrupoli, a reclutare eserciti di mediatori gettati sul mercato senza alcuna preparazione.

Implicitamente si deduce dalla nuova normativa, anche se non è del tutto chiarito, che *non sarà più possibile avere del personale in agenzia sotto la generica qualifica di "procacciatore d'affari"*. Una figura precaria, esistente sino a ieri all'interno delle strutture di mediazione, generalmente inquadrata a percentuale sulle vendite e coperta da contratti di associazione in partecipazione, la quale aveva il compito di seguire la clientela sino al compromesso che, per ovvie ragioni, invece, era sottoscritto dall'agente iscritto ai ruoli. Dall'entrata in vigore della nuova legge, chiunque lavori in agenzia e abbia contatto con la potenziale clientela dovrà (e ciò converrà anche al titolare dell'agenzia) utilizzare di "buon grado" il **percorso del praticantato**. Unico nodo ancora da sciogliere, e su questo ci potrà illuminare il decreto del ministero prima richiamato e di prossima uscita, resta quello dell'inquadramento contrattuale del praticante: possono valere le stesse condizioni vigenti per un tirocinante presso uno studio professionale? Vale a dire, in pratica, nessuna retribuzione, se non semplici liberalità concesse dal titolare? Attendiamo, per avere risposta, cosa sarà deciso; cosa certa e che non potrà prevedersi un inquadramento di tipo subordinato, com'era invece previsto dalla legislazione precedente la quale richiedeva un'assunzione di primo o secondo livello con mansioni operative, in quanto la scelta sarebbe sicuramente osteggiata da tutte le associazioni professionali di categoria. Riassumendo quindi, i **requisiti** dei quali occorre essere in possesso per accedere ai ruoli camerali di mediatore immobiliare sono:

- diploma di scuola secondaria (istruzione superiore);
- aver superato l'esame camerale (dopo frequenza del corso relativo) o, in alternativa, aver svolto un periodo di tirocinio di un anno presso un'agenzia (con frequenza del corso);

Collegandoci poi alle disposizioni contenute nel D.P.R. 1926/1960 e il D.P.R. 1660/1965, possiamo aggiungere i seguenti **altri requisiti**:

- essere maggiorenne;
- godere dei diritti civili;
- godere dei diritti politici;
- non aver riportato condanne penali ormai passate in giudicato per reati gravi e cioè non aver commesso delitti contro la pubblica amministrazione, l'amministrazione della giustizia o la pubblica fede oltre ad altri reati quali: omicidio volontario, furto, rapina, truffa, appropriazione indebita, ricettazione, esercizio abusivo della professione di mediatore e ogni altro delitto per il quale è prevista una pena da due a cinque anni;
- buona condotta e specchiata moralità, accertata direttamente dalla camera di commercio con proprio potere discrezionale, anche se una circolare del ministero invita a non considerare quegli aspetti che attengono la sfera privata e privilegiare, invece, quegli aspetti che potrebbero compromettere l'esercizio regolare dell'attività;
- residenza in uno dei comuni compresi nella circoscrizione camerale;
- non essere interdetti o inabilitati;
- non essere falliti.

1.3 L'esame e l'iscrizione ai ruoli

Sulle materie e sulle modalità di esame per l'iscrizione ai ruoli abbiamo già posto l'accento sull'esistenza del solito "pasticcio all'italiana" e, nell'attesa di un decreto ministeriale che sappia fare definitiva chiarezza sull'argomento, non possiamo far altro che attenerci a quanto prevede la legislazione vigente, la quale ha però valore, solo nel caso non esista una regolamentazione regionale che disponga in maniera diversa e alla quale dover fare riferimento in virtù della citata sentenza della Corte Costituzionale.

Il D.M. del 16 marzo 1969 prevede, al terzo comma dell'art. 1, che i corsi preparatori all'esame per l'accesso ai ruoli prevedano non meno di 80 ore d'insegnamento e non più di 100, da svolgersi al massimo in tre mesi e per non più di 5 ore al giorno. Il che equivale, tenuto conto che i corsi sono comunemente tenuti presso le sedi della camera di commercio e quindi, con la possibilità vi sia del pendolarismo degli iscritti, a un corso con tre giorni di lezione (un giorno sì e uno no) di quattro ore, tenuto di solito nelle ore serali per circa due mesi.

La preparazione all'esame verte sui contenuti previsti per le prove di esame dal D.M. 300/1990 aggiornato dal D.M. 589/1993, vale a dire:

- nozioni di *legislazione sulla disciplina della professione di mediatore immobiliare* ed in particolare la conoscenza di quanto è in vigore dei seguenti articolati: legge 272/1913, legge 253/1958, D.P.R. 1926/1960, D.P.R. 1660/1965, legge 39/1989, D.M. 452/1990, D.Lgs. 374/1999, legge 57/2001;

- nozioni di *diritto civile* in particolare sui seguenti temi: diritti reali, obbligazioni, contratti (mandato, mediazione, vendita, locazione, affitto, ipoteca);
- nozioni di *diritto tributario* in particolare su: imposte e tasse relative agli immobili e agli adempimenti fiscali connessi;
- nozioni di *estimo* (valutazione degli immobili);
- nozioni di *catasto*;
- nozioni sul *registro immobiliare* e la *trascrizione*;
- nozioni di *diritto urbanistico* in particolare: la licenza edilizia, la concessione edilizia, l'autorizzazione edilizia, altre forme autorizzative di recente introduzione in campo edilizio, il condono edilizio e la sanatoria edilizia;
- il *condominio* e la *comunione* d'immobili;
- nozioni di credito fondiario ed edilizio;
- conoscenza anche sintetica degli *elementi* architettonici e delle *tipologie* architettoniche, capacità di leggere un progetto architettonico, conoscenza delle scale del disegno, capacità di lettura delle cartografie urbane;
- conoscenza del *mercato immobiliare*, con particolare riferimento ai valori unitari delle varie tipologie per la zona d'interesse.

L'esame consiste in **due prove scritte e una prova orale**, alla quale saranno ammessi solo quelli che avranno riportato la media di sette decimi e non meno di sei decimi in ciascuna prova. Alla prova orale il voto minimo, riportato dal candidato per essere iscritto nei ruoli, dovrà essere di sei decimi.

La **commissione di esame** dovrà accertare l'attitudine del candidato a saper svolgere la professione di agente immobiliare mediante le prove descritte ed è composta dal *segretario generale* della camera di commercio e da *cinque membri*, dei quali tre scelti tra i docenti delle materie su cui vertono gli argomenti di esame e due agenti immobiliari scelti tra i membri della commissione camerale per il controllo dei ruoli (la quale a sua volta è eletta tra tutti gli agenti della circoscrizione camerale e dura in carica quattro anni). Per l'esame orale, il presidente della camera di commercio può integrare la commissione con un esperto del settore scelto a sua discrezione. Le funzioni di segretario d'esame sono svolte da un impiegato della camera di commercio con qualifica funzionale non inferiore alla settima.

La **tenuta dei ruoli** compete, quindi, alla camera di commercio, industria, agricoltura e artigianato la quale provvede a aggiornarli. Nei ruoli devono essere indicati i seguenti dati:

- cognome, nome, luogo e data di nascita e residenza;
- ramo di mediazione esercitata (nel nostro caso quella immobiliare);
- data d'iscrizione ed estremi del provvedimento della Giunta camerale;
- annotazioni in merito a provvedimenti di sospensione, cancellazione, disciplinari o penali.

La **vigilanza** sull'esercizio dell'attività professionale degli agenti immobiliari è demandata sempre alla camera di commercio, la quale ha potere d'intervento immediato, quando rilevi comportamenti scorretti o accerti la perdita dei requisiti prescritti

mediante provvedimenti di: sospensione, cancellazione e radiazione del mediatore iscritto.

1.4 La domanda d'iscrizione o trasferimento

Una volta superato l'esame, per essere inseriti nei ruoli camerali nel ramo d'interesse (nel nostro caso l'immobiliare), occorrerà presentare specifica **istanza in bollo legale** alla camera di commercio la cui circoscrizione di competenza include il comune ove il soggetto è residente. Nell'istanza il soggetto dovrà dichiarare di non trovarsi in situazioni d'incompatibilità con l'esercizio della professione (che abbiamo visto essere notevolmente diminuite rispetto al passato).

La domanda dovrà essere *integrata* da numerosa documentazione (la maggior parte oggi presentata in autocertificazione):

- certificato attestante il superamento dell'esame di ammissione ai ruoli, o in alternativa, attestante il periodo di tirocinio e frequenza di un corso professionale parallelo;
- certificato di residenza;
- certificato di cittadinanza;
- certificato di buona condotta;
- certificato di godimento dei diritti politici;
- ricevuta del pagamento dei diritti camerali e della tassa sulle concessioni governative.

La camera di commercio, mediante *delibera della Giunta camerale*, provvederà a accettare la domanda di iscrizione o a respingerla qualora ravvisi che non vi siano le *condizioni soggettive*, vale a dire il candidato non possieda i requisiti di titolo di studio o non abbia superato l'esame o non abbia condotto il tirocinio presso un'agenzia; ovvero ravvisi anche non vi siano le *condizioni oggettive* di moralità del richiedente. L'esito della richiesta di iscrizione sarà comunicato al candidato mediante apposita missiva raccomandata presso la propria residenza, nella quale sarà altresì specificato il numero di matricola assegnato, il quale, in sostanza, coincide con il numero progressivo del registro di annotazione dei ruoli.

Il rilascio del previsto *tesserino di riconoscimento*, invece, è generalmente subordinato alla dimostrazione dell'effettivo esercizio della professione e alla consegna di alcuni documenti quali: fotografie in formato tessera, ricevuta del pagamento dei diritti camerali previsti per il rilascio e spese di bollo.

Quando un agente immobiliare, regolarmente iscritto ai ruoli, cambi residenza anagrafica mutando anche la provincia, dovrà procedere a una **domanda di trasferimento** dei ruoli da inoltrare alla nuova camera di commercio. Questa provvederà, di ufficio, a richiedere la documentazione alla camera di commercio di provenienza e a verificare sopravvenuti impedimenti per decadenza dei requisiti necessari o per immoralità manifesta.