



Roma, 6 agosto 2015
Prot. 683-15/PR/rf/rm

Prot. **0050804** del: **06/08/2015 12:28**

Documento: **Principale Registro: Arrivo**

Oggetto: Segnalazione in merito all'ingresso delle banche nel settore dell'intermediazione immobiliare (I casi "UniCredit Subito Casa" e "Intesa Sanpaolo Casa")

Fiaip (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali), con sede in (00196) Roma, Piazzale Flaminio n.9, tel. 06.452.31.81, fax 06.967.000.20, PEC: presidenzanazionale@pec.fiaip.it, in persona del Presidente e legale rappresentante, Paolo Righi, chiede a codesta spettabile Autorità di esaminare, con i poteri ispettivi di cui dispone, la problematica concernente l'ingresso diretto delle banche Unicredit S.p.A e Intesa Sanpaolo nel settore dell'intermediazione immobiliare attraverso la costituzione di proprie società controllate specificamente dedicate allo svolgimento di tale attività (UniCredit Subito Casa S.p.A e Intesa Sanpaolo Casa) considerando, in particolare, i gravi riflessi che tale iniziativa genera sia in termini di distorsione del regime di libera concorrenza (visto il numero complessivo di sportelli bancari posseduti) che di tutela del consumatore-correntista.

L'ingresso nel settore del mercato immobiliare da parte delle suddette banche, attraverso società appartenenti al medesimo Gruppo, è, infatti, caratterizzato dai seguenti aspetti oggettivamente critici:

- Possesso di dati patrimoniali, reddituali e finanziari dei propri clienti;
- Prodotti di esclusiva realizzabilità delle banche ("Voucher mutui") che incrementano l'interdipendenza tra il settore del credito e quello immobiliare;
- Commistione ed interferenza tra il settore del credito e quello dell'intermediazione immobiliare con conseguente possibile violazione dei principi di terzietà del mediatore (art. 1754 c.c. e seguenti) e del divieto di segnalazione dei mutui da parte degli agenti immobiliari di cui al D.lgs.n.141/2010;
- Ubicazione fisica delle agenzie immobiliari all'interno delle stesse filiali bancarie;
- Direzione delle agenzie immobiliari da parte del personale della banca;

Prima di esaminare gli elementi sopra elencati, si osserva come gli stessi siano, a loro volta, espressione e conseguenza della proprietà delle società di intermediazione immobiliare (UniCredit Subito Casa S.p.A e Intesa Sanpaolo Casa) in capo al relativo Gruppo Bancario (UniCredit Spa e Intesa Sanpaolo).



Le considerazioni che di seguito verranno svolte non sarebbero, infatti, sorte se UniCredit Subito Casa ed Intesa Sanpaolo si fossero eventualmente limitate a stipulare accordi e/o convenzioni con agenzie immobiliari nei limiti e nelle forme tali da garantire il rispetto della terzietà del mediatore e della netta separazione tra settore del credito e mercato delle compravendite immobiliari a reale garanzia, dunque, del consumatore.

Allo stesso modo i principi sopra richiamati (terzietà del mediatore e separazione tra settore del credito e mercato delle compravendite immobiliari) sarebbero stati, con tutta probabilità, salvaguardati se l'ingresso nel settore dell'intermediazione fosse avvenuto ad opera di imprese di altra natura, fermo restando ovviamente il rispetto della disciplina prevista dalla legge professionale (L.n.39/89) per coloro che intraprendono la professione di agente immobiliare.

Al contrario, la titolarità di un'agenzia immobiliare in capo ad un istituto bancario non può che rivelare le criticità, anche in punto di conflitto di interessi, che di seguito vengono precisate.

1. L'ampiezza di informazioni e risorse di cui può disporre una banca rispetto ad un qualunque altro soggetto che operi o che voglia entrare nel mercato dell'intermediazione immobiliare (e, dunque, dalla disparità di condizioni e mezzi tra gli operatori del settore) costituisce di per sé un elemento oggettivo che rende in partenza la natura delle imprese in esame (imprese del credito) suscettibile di determinare un'indiscutibile distorsione del regime di libera concorrenza, influenzando le scelte dei consumatori-correntisti.

Non vi è dubbio, infatti, che, a differenza di qualunque altra impresa, un'impresa del credito dispone di un patrimonio di informazioni riservate ed inaccessibili a qualunque altro operatore.

Tale "capitale informativo" rappresenta, dunque, l'elemento discriminante tra i vari operatori sia in relazione ad un corretto regime concorrenziale sia in relazione ad una reale tutela del consumatore quale possibile parte di un rapporto di mediazione immobiliare.

Proprio la disponibilità di dati di natura patrimoniale e reddituale di cui le banche possono servirsi aggrava la posizione di disparità e subordinazione che il correntista ha già, di per sé, verso l'istituto bancario e che consente, senza dubbio, a quest'ultimo di condizionare il comportamento e le scelte dei propri clienti anche in relazione al possibile conferimento di un incarico di mediazione immobiliare alla società controllata dalla banca, con riferimento, ad esempio, ad immobili ipotecati.

Le informazioni di natura patrimoniale, reddituale e finanziaria di cui dispone la banca e, di conseguenza, il Gruppo di società che fanno capo alla stessa, possono infatti creare situazioni di palese conflitto di interessi tali da poter generare o agevolare un'influenza sul consumatore-correntista e rappresentare così una grave ingerenza sulle sue scelte di carattere patrimoniale ed

un indebito condizionamento secondo la definizione riportata all'art. 18, lettera "l" del D.lgs.n.206/2005 ("indebito condizionamento": lo sfruttamento di una posizione di potere rispetto al consumatore per esercitare una pressione, anche senza il ricorso alla forza fisica o la minaccia di tale ricorso, in modo da limitare notevolmente la capacità del consumatore di prendere una decisione consapevole") così da indurlo ad assumere decisioni che, in un diverso contesto, non avrebbe assunto (art. 24 del D.lgs.n.206/2005 "E' considerata aggressiva una pratica commerciale che, nella fattispecie concreta, tenuto conto di tutte le caratteristiche e circostanze del caso, mediante molestie, coercizione, compreso il ricorso alla forza fisica o indebito condizionamento, limita o è idonea a limitare considerevolmente la libertà di scelta o di comportamento del consumatore medio in relazione al prodotto e, pertanto, lo induce o è idonea ad indurlo ad assumere una decisione di natura commerciale che non avrebbe altrimenti preso.")

Indebito condizionamento che ricorre, in particolare, quando l'impresa possa fare fulcro su una situazione necessitante, come una "presumibile situazione di bisogno" (così Tar Lazio, Roma, sez. I, n. 00449/2011) per indurre il cliente ad assumere una decisione di carattere patrimoniale che non avrebbe altrimenti preso.

A ben vedere, il fisiologico e prevedibile scambio, tra istituto bancario e relativa agenzia immobiliare, di informazioni relativi alla posizione finanziaria e all'eventuale esposizione debitoria del cliente – fisiologico e prevedibile scambio di informazioni che ovviamente codesta Autorità ben può accertare attraverso i mezzi e gli strumenti di indagine che le sono propri – crea le condizioni per agevolare le nuove Società del Gruppo bancario ad individuare e contattare con precisione i loro potenziali clienti, mettendo quindi il consumatore-correntista (specie se versa in una situazione di "sofferenza" verso la medesima banca) anche nell'impossibilità di scegliere liberamente l'intermediario immobiliare cui affidare la propria decisione (che dovrebbe anch'essa essere libera) di mettere sul mercato un proprio immobile .

Alla luce delle informazioni di natura patrimoniale possedute dalla banca, il cliente difficilmente potrà, infatti, sentirsi realmente libero di scegliere casa e mutuo in modo autonomo ed incondizionato anche a fronte di un'asserita correttezza di comportamento da parte della banca.

Quanto più forte è la pressione della banca sul debitore per ottenere il rimborso dei crediti, tanto maggiore è la possibilità che il debitore/cliente si orienti verso una scelta di "utilizzo" del proprio patrimonio immobiliare funzionale non alla ricerca della soluzione migliore e più concorrenziale sul mercato, ma all'immediata compensazione del suo debito con la banca: la banca potrebbe insomma lasciar intendere ai propri clienti "in sofferenza" che la "morsa" del recupero del credito sarà più lieve se il cliente affiderà la vendita del proprio immobile alle agenzie di proprietà della banca.



Se il condizionamento è indubbiamente più semplice nei confronti del cliente/correntista, esso è ben realizzabile anche nei confronti dei consumatori non legati alla banca da un previo rapporto negoziale e che tuttavia si rivolgano alle agenzie immobiliari della stessa: il contesto ambientale in cui si svolge l'attività di intermediazione immobiliare delle banche esercita infatti un subliminale effetto di condizionamento psicologico.

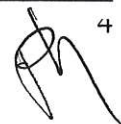
L'utilizzo della denominazione sociale, del marchio, le stesse sedi fisiche nelle quali si svolge l'attività di mediazione immobiliare rendono manifesto, con la materiale plasticità dei fatti, come tra le società creditizia e quella immobiliare vi sia unità di azione e di interessi tali da generare nel cliente la percezione che sia possibile, rivolgendosi all'agenzia immobiliare della banca, ottenere un mutuo a condizioni più favorevoli di quelli che la banca medesima sarebbe disposta a concedere a chi decidesse di acquistare immobili per il tramite di "altre" agenzie immobiliari.

Il condizionamento è in questo caso implicito, non dichiarato, ma non per questo meno forte ed è determinato da elementi oggettivi che rendono incontestabile un conflitto di interessi sistemico e, per così dire, strutturale, idoneo a creare le condizioni per un indebito condizionamento del consumatore.

Non mancano a codesta Autorità gli strumenti per accertarlo.

Basterebbe, ad esempio, compiere un'indagine sugli affari intermediati dalle agenzie immobiliari di UniCredit e Intesa San Paolo al fine di verificare se, per le compravendite complessivamente intermedie, siano stati contestualmente erogati mutui proprio dalle banche medesime. Percentuali anomale di corrispondenza tra compravendite intermedie dalla agenzia della banca e contestuale erogazione di mutui da parte della banca stessa sarebbero facilmente individuabili dall'Autorità attraverso il confronto rispetto alla quota complessiva del mercato dei mutui rispettivamente detenuta dalle due banche in questione: in altri termini, se vi fosse una percentuale alta di corrispondenza, ciò dimostrerebbe *per tabulas* che i clienti delle agenzie immobiliari Unicredit Subito Casa e Intesa San Paolo Casa sono indirizzati verso l'accensione di un mutuo presso le rispettive banche.

Allo stesso modo è possibile accertare, da parte di codesta Autorità, se attraverso la pubblicità dei prodotti bancari vi sia un approccio tale da persuadere il cliente ad accedere più facilmente al mutuo in caso di acquisto di una casa presso le agenzie immobiliari di proprietà, o viceversa, ad ottenere più facilmente sconti per l'acquisto di una casa qualora stipulino un contratto di mutuo presso la relativa banca, come, peraltro, appare già ampiamente confermato dalla pubblicità che si allega (**all.1**), nel quale viene evidenziato il collegamento tra il prodotto "Voucher mutuo" che dev'essere attivato nell'arco di soli sei mesi con la garanzia di tempi rapidi di erogazione del mutuo e la scelta dell'immobile da acquistare presso un'agenzia di UniCredit Subito Casa che garantisce la stessa rapidità di tempi ("Qualora Lei scegliesse una casa all'interno della vetrina



4

immobiliare di UniCredit Subito Casa, la società di intermediazione immobiliare di UniCredit, Lei potrà contare su tempi rapidi di erogazione, grazie alla presenza per tutti gli immobili del Fascicolo Casa che contiene la visura ipocatastale, l'attestato di prestazione energetica nonché la perizia, gratuita e valida ai fini del mutuo")

2. La contiguità fisica tra agenzia immobiliare della banca e banca stessa, nonché l'appartenenza delle due ad un medesimo Gruppo societario, sono ulteriori elementi oggettivi che non possono essere ignorati e che contribuiscono a rendere palese il conflitto di interessi sopra accennato il quale, a propria volta, crea lo spazio per un ambiguo e strisciante condizionamento del consumatore-correntista.

E' emerso infatti che le società di intermediazione immobiliare costituite dalle banche qui considerate (le quali risultano esserne proprietarie al 100%; **all.2**), sono fisicamente ubicate, tramite le proprie agenzie, proprio all'interno delle filiali bancarie.

E' evidente, perciò, che anche la contiguità fisica tra agenzia immobiliare della banca e banca stessa, specie se associata a quell'ovvio scambio di informazioni di cui si è detto sopra, concernente, ad esempio, anche soltanto la esigenza del consumatore-correntista di acquisire liquidità attraverso la vendita sul libero mercato di un proprio immobile, crea le condizioni ambientali per una oggettiva limitazione della libera e serena espressione della volontà del consumatore-correntista.

Gli aspetti sopra richiamati non possono non suscitare un'attenta riflessione sulla particolare natura rivestita dalle imprese che controllano le agenzie immobiliari (impresa del credito) tale da distinguerle da qualunque altro tipo di impresa sia per forza contrattuale sia per risorse sia per naturale interdipendenza tra il settore del credito e quello delle compravendite.

3. Gli elementi fin qui evidenziati, specie quello relativo allo scambio di informazioni, assumono maggiore rilievo se poi si tiene conto del fatto che le nuove società appartenenti ai gruppi bancari considerati sembrano di fatto utilizzare addirittura il medesimo personale.

L'agenzia immobiliare UniCredit Subito Casa, ad esempio, è espressamente "soggetta a direzione e coordinamento da parte di UniCredit Spa" (**all.3**) ed il Sig. Massimo Costantino Macchitella risulta esserne il procuratore (come da visura già allegata quale allegato 2) e risulta essere contemporaneamente, Responsabile del settore Transactional & financing products del Gruppo Unicredit.

Né può valere l'eccezione che il Dott. Macchitella (peraltro privo del titolo abilitativo per svolgere l'attività di mediazione) rivesta un ruolo non operativo all'interno di UniCredit Subito Casa, essendone soltanto il procuratore, poiché non si riscontrano nell'ambito delle agenzie immobiliari



figure estranee all'"agente immobiliare" stesso (ad eccezione del personale di segreteria) sia che eserciti l'attività in qualità di collaboratore, dipendente, legale rappresentante, preposto dell'agenzia poiché, come noto, non figurano, all'interno delle agenzie, "procuratori" con mansioni esclusivamente manageriali (e non operative) come risulterebbe essere nel caso, appunto del Dott. Macchitella.

La pubblicità (all.4) che il Dott. Macchitella fa dei mutui del Gruppo Unicredit (per il quale, lo si ribadisce, opera sia in veste di Responsabile del settore Transactional & financing products che di procuratore di UniCredit Subito Casa) è poi una spia evidente di come la sovrapposizione e la concentrazione delle due attività (mediazione immobiliare da una parte e attività creditizia dall'altra) nell'ambito di un medesimo Gruppo societario finisca alla fine per creare una situazione limitativa della concorrenza e condizionante per il consumatore-correntista.

4. La specificità dell'attività di mediazione sta in ciò, che il mediatore/agente immobiliare è terzo rispetto alle parti mediate, neutralmente rivolto a favorire l'incontro delle loro volontà in modo reciprocamente vantaggioso (art. 1754 cod. civ.).

Questa terzietà è presidiata da specifiche garanzie e comporta per gli agenti immobiliari un severo regime di incompatibilità e di divieti che sono diretti, per quanto qui interessa, ad escludere ogni connessione o interdipendenza fra attività bancaria e attività immobiliare (cfr. abrogazione dell'art. 2 D.p.r. 287/2000 ad opera del D.lgs.n.141/2010).

L'elemento perturbatore del sistema, quello che impedisce strutturalmente alla gestione di attività di intermediazione immobiliare da parte delle banche di essere conforme ai principi della libera concorrenza e della tutela del consumatore è proprio l'assenza di terzietà dell'agente immobiliare impiegato in agenzie – come UniCredit Subito Casa e Intesa Sanpaolo Casa – detenute dalle banche.

Come possono essere garantite la terzietà ed imparzialità, tipiche del mediatore, da parte di una società di intermediazione immobiliare come UniCredit Subito Casa Spa che è espressamente "soggetta a direzione e coordinamento da parte di UniCredit Spa"?

E non può certo bastare a sanare questa oggettiva *parzialità* (e a garantire il consumatore sotto il profilo della correttezza) la soggettiva dichiarazione proveniente dai diretti interessati circa la separazione tra attività bancaria ed attività intermediaria.

Questa conclamata assenza di terzietà e indipendenza, oltre a rendere altamente probabile la violazione del richiamato divieto di segnalazione dei mutui, rende alto anche il rischio che nell'attività degli agenti immobiliari "impiegati" dalle banche vi siano omissioni ingannevoli (nei sensi e per gli effetti dell'art. 7 della direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio 11 maggio



2005, 2005/29/CE, che modifica la direttiva 84/450/CEE del Consiglio e le direttive 97/7/CE, 98/27/CE e 2002/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio e il regolamento (CE) n. 2006/2004 del Parlamento europeo e del Consiglio) , ogni qualvolta la trasparente e sincera rappresentazione al cliente di un quadro informativo completo possa recare pregiudizio alla banca di cui gli agenti immobiliari sono, direttamente o indirettamente , dipendenti.

5. Sotto altro profilo va osservato che gli elementi fin qui considerati chiariscono anche il fatto che l'iniziativa intrapresa dalle banche tende a creare le condizioni per una sostanziale deroga a quello che è il divieto di commistione tra la attività di mediazione immobiliare e quella di mediazione creditizia, come sancito a chiare lettere dal D.lgs 141/2010, la cui ratio, sarà bene ricordarlo, è quella (di stampo comunitario derivante dalla Direttiva 2008/48/CE) di tutela dei consumatori nell'accesso ai contratti di credito.

Occorre al riguardo ricordare che, con l'abrogazione dell'art. 2 D.P.R. 287/2000, il Legislatore nazionale ha chiaramente voluto annullare proprio quella interdipendenza tra mediazione immobiliare e mediazione creditizia che invece le banche sembrano cercare di ripristinare con le iniziative in esame .

Il D.lgs 141/2010, infatti, ha escluso che gli agenti immobiliari, strumentalmente alla propria attività, possano anche soltanto "segnalare" alle banche i loro clienti interessati all'accensione di un mutuo (cfr. modifica dell'art. 2 D.P.R. 287/2000 ad opera del D.lg.s.n.141/2010), mantenendo, contestualmente, il divieto per gli agenti immobiliari di esercitare qualunque altra attività imprenditoriale e professionale diversa da quella di mediazione, come previsto dall'art. 5, comma 3, della Legge 39/1989.

Non si comprende, quindi, come tali principi di rigida e netta separazione tra i due settori nonché di terzietà ed imparzialità del mediatore possano valere solo per i comuni intermediari immobiliari, ma non per le banche, che sono arrivate ad aprire, proprio accanto allo "sportello" della propria attività creditizia, quello della propria agenzia immobiliare, la quale, quindi, ben potrà agevolmente svolgere *de facto* anche quella attività di mediazione creditizia che le è invece vietata dalla Legge, proprio a tutela del consumatore.

6. Anche l'attivazione da parte della banche di prodotti specificamente dedicati all'acquisto della casa tende a rafforzare l'interdipendenza di cui si è detto sopra.

A conferma della manifesta volontà da parte delle banche di avviare un vantaggioso (e tutt'altro che disinteressato) circuito tra erogazione dei mutui e servizi bancari e beni immobili, si segnala la promozione da parte di UniCredit di alcuni nuovi prodotti bancari quali "Voucher mutuo" ("Ti aiuta a pianificare l'acquisto della casa ancora prima di averla scelta, in modo da orientarti meglio nel settore immobiliare" **all.5**); Fascicolo Casa (Inoltre il Fascicolo Casa include l'analisi e la stima

commerciale, redatta adoperando gli stessi parametri in uso nel sistema bancario per la concessione di un finanziamento e rilasciata da un'autorevole società peritale terza. Con Fascicolo Casa hai tutte le informazioni relative all'immobile in un solo documento per scegliere la casa giusta per ogni esigenza. **all.6**) e "Carta d'identità del patrimonio immobiliare" (uno strumento che permette una valutazione articolata del proprio portafoglio attraverso il semplice codice fiscale del cliente, il quale riceverà in un report la stima del valore dell'immobile, il grado di volatilità e di liquidabilità, nonché alcuni valori qualitativi utili all'eventuale proposizione di vendita a cui si accompagna l'"identificazione dei canali di vendita ottimali e suggerimento di nuove opportunità" **all.7**): prodotti questi nati contestualmente all'apertura da parte delle Banche delle proprie agenzie immobiliari allo scopo di fidelizzare il cliente, invitandolo evidentemente, in ultima analisi, all'acquisto o alla vendita dei propri immobili, anche a fini di recupero di liquidità.

Sarebbe lecito chiedersi perché tali servizi non siano stati offerti dalle banche prima del loro ingresso nel settore dell'intermediazione immobiliare.

Difficilmente, a fronte della proposta di tali prodotti da parte della propria banca, il cliente-correntista si sentirà libero di utilizzarli rivolgendosi ad agenzie immobiliari non di proprietà della banca stessa per l'acquisto di un immobile così come difficilmente, a fronte della necessità di cambiare la propria casa ed accendere contestualmente un mutuo, lo stesso cliente effettuerà la propria scelta senza condizionamenti.

Senza considerare situazioni personali ben più gravi - ed oggi ancor più diffuse che in passato - di esposizione debitoria verso la banca: si ribadisce come la posizione di "contraente debole" che il cliente ha, già di per sé, verso l'Istituto di credito, già evidenziata, venga inevitabilmente aggravata dal condizionamento che può subire nell'effettuare le proprie scelte di natura patrimoniale.

Al riguardo non si può neppure escludere che l'iniziativa intrapresa dalle banche di aprire agenzie immobiliari possa comportare un aggiramento del divieto del patto commissorio di cui all'art. 2744 del cod.civ. o di pressione verso accordi di *datio in solutum*.

7. Sotto un altro profilo deve aggiungersi che l'ingresso nel settore della intermediazione immobiliare da parte delle banche attraverso la creazione di società da esse direttamente controllate, al di là degli innegabili effetti pregiudizievoli che si riverberano in modo specifico sulla posizione del consumatore, è idonea comunque a creare anche una oggettiva distorsione della concorrenza del mercato dell'intermediazione immobiliare, perché con riferimento a questo non si può non considerare il complessivo numero degli sportelli bancari a disposizione delle nuove società dedicate e, quindi, del potenziale "effetto leva" che lo stesso può determinare sulla concorrenza.



Inoltre esiste anche il rischio di risvolti ancor più preoccupanti poiché incidenti sull'andamento dei prezzi di mercato non solo per l'entità del patrimonio immobiliare (considerato, appunto, quello proprio della Banca e quello potenziale, ossia dei propri clienti) ora più facilmente liquidabile attraverso la propria agenzia immobiliare, influenzando i prezzi verso l'alto o verso il basso a seconda della situazione in cui versa la banca in un determinato momento, ma anche per il fondato rischio di indurre il cliente a vendere il proprio immobile ad un prezzo parametrato, presumibilmente, allo specifico debito contratto con la banca.

Al tempo stesso, un'altra ipotesi che non si può ignorare e sulla quale occorre far luce attraverso rigorose verifiche è quella che le banche si servano delle proprie agenzie immobiliari per aggirare gli obblighi esecutivi gravanti sul creditore e risolvere così sul libero mercato il problema degli immobili in sofferenza piuttosto che accedere alle ordinarie procedure esecutive, come imposto dalla Legge.

Alla luce delle osservazioni sollevate

si richiede

- di avviare un'istruttoria nei confronti delle banche UniCredit S.p.A ed Intesa Sanpaolo e delle rispettive agenzie immobiliari UniCredit Subito Casa S.p.A e Intesa Sanpaolo Casa, avvalendosi dei poteri ispettivi, anche con la collaborazione di altri organi dello Stato, di cui all'art. 14, comma 2, L.n.287/1990 volta ad accertare la violazione dell'art. 24 del D.lgs.n.206/2005 in considerazione del pregiudizio derivante ai consumatori che possono subire un indebito condizionamento nell'ambito delle scelte di natura patrimoniale a seguito dell'ingresso delle banche nel settore dell'intermediazione immobiliare ed, in caso di esito affermativo, di inibire, ai sensi dell'art. 27, comma 2, D.lgs.n.206/2005, la continuazione dell'attività di intermediazione immobiliare da parte delle predette Banche

In via cautelare

In via principale

- la sospensione provvisoria di cui all'art. 27, comma 3, D.lgs.n.206/2005 nei confronti delle banche UniCredit S.p.A, Intesa Sanpaolo relativamente all'attività di intermediazione immobiliare svolta attraverso le agenzie immobiliari UniCredit Subito Casa e Intesa Sanpaolo Casa, in considerazione del pregiudizio derivante ai consumatori che possono subire un indebito condizionamento nell'ambito delle scelte di natura patrimoniale a seguito dell'ingresso delle banche nel settore dell'intermediazione immobiliare

 9

In via subordinata

l'adozione di ogni provvedimento che codesta Autorità riterrà utile al fine di interrompere ogni iniziativa intrapresa da UniCredit S.p.a, UniCredit Subito Casa S.p.A, Intesa Sanpaolo ed Intesa Sanpaolo Casa, pregiudizievole all'indipendenza ed autonomia del settore del credito e di quello dell'intermediazione immobiliare già, peraltro, posta in essere, come risulta dalle prove allegate (con particolare riferimento all'allegato


Paolo Righi
Presidente Nazionale

Segreteria di Presidenza Nazionale

P.le Flaminio 9 – 00196 Roma –

Tel.: 06-452.31.828 - Fax: 06-967.000.20

E-mail: presidenzanazionale@fiaip.it

Si allegano:

1. Volantino "Voucher mutuo" UniCredit
2. Visura UniCredit Subito Casa S.p.a.
3. Estratto sito UniCredit Subito Casa S.p.a.
4. Intervista video del procuratore dell'agenzia "Unicredit Subito Casa", Dott. Massimo Costantino Macchitella (novembre 2014)
5. Pubblicità dal sito UniCredit Subito Casa "Voucher mutuo"
6. Pubblicità dal sito UniCredit Subito Casa "Fascicolo Casa"
7. Articolo Repubblica del 2.02.15 e pubblicità dal sito UniCredit Subito Casa "Carta d'identità del patrimonio immobiliare"