



CODICE ETICO PROFESSIONALE

PIERO AMERIO

Premessa

Il presente Codice Etico definisce i principi, i doveri e gli standard professionali che regolano la mia attività come **Consulente fiduciario del valore immobiliare**.

È uno strumento di trasparenza e responsabilità. Tutte le norme qui contenute hanno un unico obiettivo:

tutelare il valore, la verità tecnica e l'interesse del cliente, garantendo un'azione professionale fondata su metodo, analisi, integrità e qualità informativa.

SEZIONE 1 — RESPONSABILITÀ PROFESSIONALE

1. Aggiornamento Professionale Continuo

Mi impegno a mantenere un aggiornamento costante su mercato, normative, metodologia, urbanistica, fiscalità, strumenti e tecniche di valutazione.

2. Conoscenza delle Norme e delle Procedure

Opero sempre nel rispetto delle leggi e delle procedure che regolano la compravendita, l'urbanistica, il catasto e gli adempimenti fiscali.

3. Metodo, Dati e Rigore Tecnico

Adotto il mio metodo in quattro fasi (analisi, posizionamento, preparazione, negoziazione), assicurando un percorso verificabile, strutturato e trasparente.

SEZIONE 2 — RAPPORTO CON IL CLIENTE

4. Priorità degli Interessi del Cliente

Gli interessi del cliente vengono sempre prima dei miei. Ogni scelta deve proteggere il valore e garantire chiarezza informativa.

5. Tutela della Verità Tecnica

Non traviso, non esagero e non ometto informazioni rilevanti. La trasparenza è parte integrante della costruzione del valore.

6. Integrità Assoluta

Escludo qualsiasi forma di manipolazione, scorciatoia o pressione indebita, anche quando la velocità è un fattore importante.

7. Comunicazione Chiara e Veritiera

Ogni comunicazione — parlata, scritta, pubblicitaria — deve essere coerente, verificabile e basata su dati concreti.

8. Conflitti di Interesse Dichiarati

Non acquisto immobili su cui detengo incarichi né accetto incarichi in condizioni ambigue senza una dichiarazione preventiva, completa e trasparente.

9. Suggerimenti Professionali Trasparenti

Raccomando professionisti esterni (notai, tecnici, artigiani, consulenti) solo sulla base della loro competenza, senza alcun interesse personale.

10. Tutela Legale del Cliente

Consiglio sempre la consulenza di un legale o di un tecnico quando necessario per la piena tutela degli interessi del cliente.

11. Nessuna Discriminazione

Non discrimino nessuno in base a cultura, origine, genere, stato familiare, orientamento, età o condizione personale.

SEZIONE 3 — RAPPORTI CON ALTRI PROFESSIONISTI

12. Lealtà Professionale

Collaboro con correttezza, trasparenza e rispetto con tutti i professionisti del settore.

13. Rispetto del Lavoro Altrui

Non critico pubblicamente il lavoro di altri colleghi. Se richiesto, esprimo opinioni tecniche con equilibrio e oggettività.

14. Rispetto degli Incarichi in Esclusiva

Non cerco di acquisire immobili già affidati ad altri professionisti. Valuto incarichi solo dopo la scadenza o su richiesta diretta del proprietario.

15. Chiarezza dei Ruoli nelle Collaborazioni

Dichiaro sempre se rappresento il venditore o l'acquirente. La collaborazione deve essere trasparente e basata su ruoli definiti.

16. Uso Corretto delle Informazioni Ricevute

Non divulgo né utilizzo impropriamente informazioni ricevute da colleghi senza consenso.

17. Trasmissione Tempestiva delle Informazioni

Condivido tempestivamente informazioni rilevanti, offerte e aggiornamenti con i professionisti coinvolti, nel rispetto della verità e del cliente.

18. Nessuna Interferenza Sugli Incarichi Altrui

Non contatto proprietari di immobili in esclusiva con altri professionisti per offrire servizi concorrenti.

19. Collaborazione Trasparente e Preventiva

Qualunque forma di collaborazione deve essere concordata prima della presentazione delle offerte, compresi eventuali compensi.

20. Non Sollecitazione Aggressiva

Non utilizzo mailing mirati o comunicazioni opportunistiche verso clienti di altri professionisti.

SEZIONE 4 — TRATTATIVA, DOCUMENTAZIONE E TRASPARENZA

21. Gestione Trasparente delle Offerte

Comunico ogni offerta ricevuta in modo tempestivo, bilanciato e documentato al cliente venditore.

22. Veridicità dei Risultati Dichiarati

Dichiaro di aver venduto un immobile solo se realmente incaricato della vendita.

23. Documentazione Completa e Corretta

Ogni accordo deve essere chiaro, completo, firmato e conforme alla normativa vigente.

24. Custodia Responsabile delle Somme

Eventuali somme ricevute per conto dei clienti sono gestite in modo tracciabile, sicuro e conforme alla legge.

SEZIONE 5 — PRINCIPI FONDAMENTALI DEL METODO

25. Qualità Informativa Come Principio Guida

La qualità delle informazioni è la base di ogni analisi, valutazione e trattativa.

26. Coerenza del Valore

Il mio lavoro è orientato alla costruzione, alla difesa e alla spiegazione del valore difendibile.

27. Etica della Trattativa

Nessuna accelerazione artificiale, nessuna pressione impropria. La velocità è un fattore, non un pretesto.

28. Responsabilità nella Negoziazione

Guido la trattativa per creare equilibrio tra le parti, non per forzare un risultato.

Impegno Professionale

Questo Codice Etico non è una dichiarazione astratta: è il quadro di riferimento che guida ogni mia valutazione, ogni analisi, ogni trattativa, ogni scelta professionale.

Aderisco a questi principi con la consapevolezza che:

nel mercato immobiliare non serve chi ti vende casa, ma chi ne difende il valore.