

IL PUNTO **SULL'IMMOBILIARE**

I MERCATI, LE REGOLE, GLI SCENARI





IL PUNTO SULL'IMMOBILIARE

I MERCATI, LE REGOLE, GLI SCENARI

Tecnoborsa S.C.p.A.

Centralino:

+39.06.57300710

www.tecnoborsa.com

**Rubrica di informazione
e aggiornamento professionale**

Proprietario ed Editore:

Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale e amministrazione:

Viale Sarca, 223 - 20126 Milano

Redazione:

24 ORE Professionale

© 2025 Il Sole 24 ORE S.p.A.

Tutti i diritti riservati.

**È vietata la riproduzione anche parziale
e con qualsiasi strumento.**

Coordinamento editoriale:

Valentina Canali,

Direttore generale Tecnoborsa

Isabella Ascione,

Responsabile redazione edilizia e PA

Chiusa in redazione:

23 dicembre 2025

CHI SIAMO

3

IN BREVE

Novità normative e fiscali

4

IL PUNTO

Famiglie romane e mercato
immobiliare: intermediazione,
valutazione e credito

13

FOCUS

Al opportunità operative
e nuove responsabilità
professionali

17

APPROFONDIMENTI

Come gestire la modulistica
contrattuale e tutelarsi
dai rischi legali

21

Terreni agricoli e immobili rurali:
le verifiche indispensabili per evitare
nullità e decadenze fiscali

29

Immobili o anche l'obbligo di fare
nella donazione con atto pubblico

35

Polizze catastrofali, un cambio
di paradigma nella gestione
del rischio

39

Semplificazione nell'acquisto
degli immobili donati e impatto
della nuova normativa

42

Amministrazione di sostegno e immobili:
nuove opportunità di business

44

Immobili, arriva la banca dati mondiale
su case di proprietà e affitti

48

LE SENTENZE

Mediazione immobiliare

50

CHI SIAMO



TECNOBORSA

Siamo una società consortile per azioni impegnata nello sviluppo del mercato immobiliare partecipata in modo prevalente dal sistema delle Camere di Commercio oltre che da alcuni enti ed associazioni di settore. Realizziamo azioni di informazione e di formazione verso le imprese del settore immobiliare e dei professionisti collegati, siamo tra l'altro centro di esame per la certificazione del valutatore immobiliare, in base alla norma UNI 11558. Svolgiamo un costante monitoraggio delle quotazioni e dei prezzi rilevati a livello nazionale attraverso una serie di indagini ed approfondimenti realizzati con Banca d'Italia ed Agenzia delle entrate e, a livello locale, attraverso l'azione della Borsa Immobiliare di cui curiamo l'organizzazione. Grazie alla nostra newsletter periodica e ad una serie di strumenti resi disponibili dal sito, offriamo servizi di informazione tecnico statistica a supporto della competitività delle imprese e degli Stakeholders interessati al settore immobiliare.



BORSA IMMOBILIARE di ROMA

A Roma la locale Camera di Commercio ha promosso la realizzazione della Borsa Immobiliare che, fin dal 1989, opera quale modello di servizi per il mercato. Gli agenti che fanno parte del sistema Borsa, pur mantenendo la propria autonomia giuridica, commerciale e gestionale, scelgono infatti di operare secondo un Codice etico e prassi condivise, in cui centrale è la qualità nelle diverse declinazioni.

Ogni agente della **Borsa Immobiliare di Roma** punta ad un costante accrescimento dei propri standard professionali, privilegiando un approccio al mercato ed alla interazione con il cliente orientato alla massima trasparenza ed attenzione, attraverso la cura dei bisogni espressi. Presso la Borsa sono attivi dei Comitati tecnici di addetti ai lavori che vigilano sul rispetto dei regolamenti interni, presidiano le attività di formazione del **Listino ufficiale**, pubblicato sulla base delle compravendite effettuate dalle agenzie di Borsa, monitorano il servizio **Stime** curato da agenti qualificati.

Novità normative e fiscali

DECRETO MILLEPROPOGHE

Decreto “Milleproroghe”: ecco le novità in tema di edilizia turistica, catasto e assicurazioni

È stata pubblicata sulla “Gazzetta Ufficiale” n. 281 del 3 dicembre la legge 2 dicembre 2025 n. 182, recante «Disposizioni per la semplificazione e la digitalizzazione dei procedimenti in materia di attività economiche e di servizi a favore dei cittadini e delle imprese». Il provvedimento è **in vigore dal 18 dicembre 2025**.

La misura, composta da sedici articoli, tocca una vasta gamma di settori – dall’edilizia alla fiscalità, dal catasto all’energia, e persino le assicurazioni – con effetti concreti per professionisti, imprese e pubblica amministrazione. Come spesso accade, il Milleproroghe è una raccolta di testi diversi, destinati a una manutenzione legislativa del sistema. Ha un impatto significativo sul settore dell’**edilizia turistica**, intervenendo direttamente sulle scadenze e sui titoli di qualificazione richiesti per la realizzazione e l’adeguamento degli impianti ricettivi. La misura estende fino al **31 dicembre 2026** la possibilità, per alberghi e strutture termali, di utilizzare procedure semplificate per l’**autorizzazione all’installazione di produzione di energia da fonti rinnovabili**, confermando la centralità dei regimi “abilitativi” leggeri nel sostenere gli interventi di efficienza e autoproduzione.

Sul piano degli adempimenti connessi alla gestione immobiliare, viene ampliato il **termine** per la stipula delle **polizze assicurative contro calamità naturali ed eventi catastrofici**. Particolarmente rilevante è poi l’intervento in materia catastale, che sposta al **15 dicembre 2026** il termine per la presentazione degli **atti di aggiornamento delle mappe e del Catasto dei fabbricati** relativi agli allestimenti mobili di pernottamento nelle strutture ricettive all’aperto.

Di seguito riportiamo una tabella riepilogativa delle principali proroghe e interventi contenuti del decreto Milleproroghe.

Le principali proroghe

Misura / Ambito	Contenuto e impatto operativo generale
Proroga polizze catastrofali – settore turistico-ricettivo	Prorogato al 31 dicembre 2026 l'obbligo di stipula delle polizze contro i rischi catastrofali per micro e piccole imprese del comparto turistico-ricettivo (bar, ristoranti, esercizi di somministrazione). L'estensione della proroga anche alle imprese della pesca uniforma i termini applicativi, riducendo il rischio di disallineamenti normativi e consentendo un adeguamento coordinato delle coperture assicurative obbligatorie. La proroga mira a concedere più tempo alle imprese per adeguarsi agli obblighi assicurativi, tenendo conto delle difficoltà operative e dei costi connessi alla copertura dei rischi catastrofali.
Catasto – allestimenti mobili di pernottamento	Dal 1° gennaio 2025 gli allestimenti mobili dotati di meccanismi di rotazione nelle strutture ricettive all'aperto sono esclusi dal catasto e non concorrono alla rendita catastale, con effetti diretti sulle modalità di classificazione e aggiornamento catastale.
Valorizzazione delle aree ricettive all'aperto	Incremento del valore catastale delle aree attrezzate (+05%) e non attrezzate (+55%) destinate al pernottamento. La modifica incide sulle basi imponibili e richiede una rivalutazione complessiva degli asset immobiliari delle strutture ricettive all'aperto.
Proroga aggiornamenti catastali	Il termine per la presentazione degli atti di aggiornamento della mappa catastale e del Catasto dei fabbricati è spostato dal 15 dicembre 2025 al 15 dicembre 2026 , consentendo una gestione più ordinata degli adeguamenti conseguenti alle nuove regole.
Fonti rinnovabili – alberghi e terme	Prorogate di un anno le semplificazioni procedurali per l'installazione di impianti fotovoltaici fino a 1 MWp tramite DILA , favorendo la continuità degli interventi di autoproduzione energetica con iter autorizzativi ridotti.
Efficientamento energetico – comunicazioni ENEA	Sospeso anche per il 2026 l'obbligo di trasmissione all'ENEA dei dati relativi alle spese agevolate 2024 e 2025, con un alleggerimento degli oneri documentali connessi alle detrazioni fiscali.
Prevenzione incendi – istituti culturali	"Prorogato al 31 dicembre 2026 il termine per l'adeguamento alle norme antincendio di musei - archivi e biblioteche consentendo una programmazione più sostenibile degli interventi di messa a norma."

AGEVOLAZIONI

Prima casa, il preliminare non basta per evitare la decadenza

Agenzia delle Entrate - Risposta a Interpello del 17 dicembre 2025, n. 314

Nuovo chiarimento dell'Agenzia delle Entrate sul tema delle agevolazioni "prima casa", un aspetto particolarmente delicato nelle operazioni di vendita e riacquisto ravvicinate. Con la Risposta n. 314/2025, il Fisco ha ribadito un principio importante: **firmare solo il preliminare non è sufficiente** per mantenere i benefici fiscali.

Il caso riguarda chi vende un immobile acquistato con le agevolazioni "prima casa" **prima che siano trascorsi cinque anni**. In queste situazioni, per non perdere i benefici ottenuti, la legge consente di acquistare un'altra abitazione principale **entro un anno dalla vendita**.

L'Agenzia chiarisce però che, entro questo termine, **deve essere stipulato l'atto definitivo di acquisto**. La sola firma di un contratto preliminare non è idonea a evitare la decadenza dalle agevolazioni, perché il preliminare crea solo un impegno tra le parti ma **non trasferisce la proprietà** dell'immobile.

Un punto rilevante per agenti immobiliari e clienti riguarda anche il cosiddetto “ravvedimento”. Se il contribuente si rende conto di non riuscire a riacquistare una nuova abitazione entro un anno, può evitare le sanzioni presentando una specifica istanza all’Agenzia delle Entrate prima della scadenza del termine. In questo modo paga solo la differenza d’imposta e gli interessi, senza penalità.

Infine, attenzione a un equivoco diffuso: il recente **raddoppio dei termini da uno a due anni**, introdotto dalla legge di Bilancio 2025, **non riguarda il riacquisto** dopo la vendita infraquinquennale. L’estensione si applica solo al termine per **rivendere** un immobile già posseduto, non ai casi di decadenza.

Un chiarimento che rende ancora più centrale il ruolo dell’agente immobiliare nella pianificazione corretta dei tempi di vendita e acquisto.

FORMALITA' IPOTECARIE

Rinnovo dell’ipoteca: cosa cambia con i mutui di lunga durata

Agenzia delle Entrate - Risoluzione del 17 dicembre 2025, n. 69

Con l’aumento dei mutui che superano i vent’anni, la **rinnovazione dell’ipoteca** è diventata un passaggio sempre più frequente nelle operazioni immobiliari. Per fare chiarezza, l’Agenzia delle Entrate è intervenuta con la Risoluzione n. 69/E del 2025, fornendo indicazioni operative alle Conservatorie. L’iscrizione ipotecaria ha infatti una durata limitata nel tempo. Se il mutuo non è ancora estinto alla scadenza, l’ipoteca deve essere rinnovata per restare efficace. In caso contrario, la garanzia viene meno, con possibili problemi in caso di vendita dell’immobile.

Il chiarimento riguarda diverse situazioni pratiche: il **subentro di nuovi proprietari** per vendita o successione, il **cambio della banca creditrice** (ad esempio per fusioni o cessioni del mutuo) e le modifiche che interessano l’immobile, come variazioni catastali o la liberazione di parte dei beni ipotecati. In tutti questi casi, la rinnovazione è possibile, ma la **nota deve essere compilata correttamente**, indicando i dati aggiornati di soggetti e immobili.

L’Agenzia fornisce inoltre indicazioni sulle modalità di pagamento dei tributi per ottenere la copia della nota di iscrizione originaria, documento che può sostituire il titolo per richiedere il rinnovo.

Un chiarimento utile per evitare ritardi e criticità nelle compravendite con mutuo in corso.

IMPOSTE

Cessione di case prefabbricate e IVA: si applica l'esenzione solo se il venditore non è l'impresa costruttrice*Agenzia delle Entrate - Risposta a interpello del 5 dicembre 2025*

Le case prefabbricate "chiavi in mano", sempre più diffuse anche nel mercato residenziale italiano, sono finite al centro di un recente chiarimento dell'Agenzia delle Entrate. Con una risposta a interpello del 5 dicembre 2025, il Fisco ha spiegato come va applicata l'IVA nella vendita di queste abitazioni, fornendo indicazioni utili anche per chi opera nella compravendita immobiliare. Secondo l'Agenzia, una casa prefabbricata può essere considerata a tutti gli effetti un immobile se è destinata a rimanere stabilmente sul terreno, è collegata agli impianti e non può essere smontata facilmente. In questi casi, pur essendo costruita in stabilimento e poi trasportata, l'abitazione viene trattata come una normale casa in muratura.

Questo aspetto è decisivo ai fini IVA. Se il venditore **non è un'impresa costruttrice**, la cessione a un privato rientra nel regime naturale di **esenzione IVA**, come avviene per molte vendite tra soggetti non costruttori.

La situazione cambia, invece, quando a vendere è l'impresa che ha realizzato l'abitazione. In questo caso l'operazione è **soggetta a IVA**, con la possibilità di applicare le aliquote agevolate: il **4%** se ricorrono le condizioni per la "prima casa", oppure il **10%** negli altri casi previsti dalla legge.

Attenzione però: il semplice acquisto di moduli prefabbricati non basta per ottenere l'IVA ridotta. È fondamentale che il contratto abbia come oggetto la cessione di una vera e propria abitazione, pronta all'uso.

Infine, l'Agenzia ricorda che queste case devono essere accatastate come fabbricati e che dichiarazioni non veritiere per ottenere l'IVA agevolata espongono l'acquirente a recuperi d'imposta e sanzioni. Un elemento da tenere presente anche in fase di consulenza al cliente.

BONUS EDILIZI

Superbonus: attenzione all'opzione scelta tra sconto in fattura e cessione del credito*Agenzia delle Entrate - Risposta a Interpello del 24.11.2025, n. 295*

Un recente chiarimento dell'Agenzia delle Entrate, contenuto nella Risposta n. 295/2025, evidenzia un punto cruciale per chi opera con il **Superbonus**: l'immodificabilità dell'opzione scelta tra **sconto in fattura** e **cessione del credito**.

Il caso riguarda un condominio che, tramite l'intermediario incaricato, ha barrato per errore nel modello di comunicazione dell'opzione la casella della cessione del credito invece di quella relativa allo sconto in fattura. L'impresa appaltatrice aveva già accettato sul proprio cassetto fiscale il credito maturato dalle fatture emesse nel 2023 e lo aveva utilizzato in compensazione per il 2024. Per le fatture del 2024, il credito non era ancora stato accettato, ma l'errore materiale era già intervenuto.

Secondo l'Agenzia, **non è più possibile correggere la comunicazione**, nemmeno per il credito non ancora accettato, perché i termini di legge per l'invio della comunicazione (16 marzo dell'anno successivo a quello della spesa) sono trascorsi e la possibilità di "remissione in bonis" è stata abrogata dal D.L. 39/2024.

Questo significa che, anche se tutti i documenti dimostrano la volontà di optare per lo **sconto in fattura**, la scelta iniziale rimane valida. La conseguenza è che **non si può beneficiare dello sconto in fattura**, ma rimane valida la rinuncia alla detrazione da parte del condominio in cambio del credito d'imposta comunicato dal cedente.

Il credito maturato dall'impresa appaltatrice potrà comunque essere utilizzato in **compensazione** o ceduto a **soggetti qualificati**, come previsto dall'articolo 121, D.L. 34/2020.

L'Agenzia precisa, inoltre, che **gli accordi civilistici tra appaltatore e condominio**, così come l'indicazione in fattura dello sconto, **non modificano l'effetto fiscale dell'errore**.

Il messaggio per gli agenti immobiliari e per gli amministratori è chiaro: è fondamentale **verificare attentamente la corretta barratura del modello di comunicazione dell'opzione** entro i termini di legge, perché eventuali errori non sono più correggibili.

Questo chiarimento sottolinea l'importanza di una gestione precisa e tempestiva delle pratiche Superbonus, a tutela sia del condominio sia delle imprese appaltatrici.

AGEVOLAZIONI

Prima casa: il termine per il riacquisto agevolato resta di un anno

Agenzia delle Entrate - Risposta a Interpello del 26 novembre 2025, n. 297

Un chiarimento recente dell'Agenzia delle Entrate, contenuto nella **Risposta a Interpello n. 297/2025**, fa luce su un aspetto importante per chi vende e acquista immobili con le agevolazioni "prima casa".

Negli ultimi mesi, la normativa ha esteso da **uno a due anni** il termine entro cui rivendere un immobile già agevolato senza perdere i benefici, previsto

dal c. 4-bis della Nota II-bis, Tariffa Parte I del TUR. Tuttavia, l'Agenzia precisa che questa modifica **non si applica automaticamente** al credito d'imposta per il riacquisto di una nuova abitazione agevolata, disciplinato dall'articolo 7 della Legge n. 448/1998.

Il credito d'imposta, infatti, è una **norma agevolativa tributaria**, soggetta a interpretazione **strettamente letterale**. Ciò significa che il riacquisto della nuova abitazione deve avvenire **entro un anno dalla vendita dell'immobile precedente** per poter beneficiare del credito, senza possibilità di proroga o estensione analogica dei termini.

In pratica, mentre il termine per la rivendita può essere oggi più flessibile, per ottenere il credito d'imposta relativo all'acquisto della nuova "prima casa" **non ci sono deroghe**. La scelta di vendere prima dei cinque anni e riacquistare un nuovo immobile resta quindi vincolata ai tempi stabiliti dalla legge originaria.

Questo chiarimento è fondamentale per **agenti immobiliari e consulenti fiscali**, che devono guidare i clienti nella pianificazione delle compravendite. Una programmazione attenta è necessaria per evitare la decadenza dal beneficio fiscale, soprattutto quando l'acquirente intende usufruire del credito d'imposta.

Il messaggio per i professionisti del settore è chiaro: **non confondere le due agevolazioni**. La possibilità di estendere i termini della rivendita non modifica in alcun modo i vincoli per il riacquisto agevolato con credito d'imposta. In sintesi, chi vuole mantenere i benefici fiscali per la "prima casa" deve rispettare rigorosamente il **termine di un anno per il riacquisto**, pianificando con attenzione la vendita del precedente immobile e il contestuale acquisto del nuovo.

BONUS EDILIZI

Superbonus e donazioni: la vendita può generare una plusvalenza tassata

Agenzia delle Entrate - Risoluzione Agenzia delle Entrate 30 ottobre 2025, n. 62/E

Attenzione alla vendita di immobili ristrutturati con il Superbonus, soprattutto quando l'immobile è stato ricevuto in **donazione**. Con la Risoluzione n. 62/E del 30 ottobre 2025, l'Agenzia delle Entrate chiarisce che in questi casi la **plusvalenza può essere soggetta a tassazione**, anche se il donante aveva acquisito l'immobile per successione.

Il chiarimento riguarda la vendita di un immobile che ha beneficiato degli interventi agevolati al 110% e che viene ceduto **entro dieci anni dalla conclusione dei lavori**, senza essere stato utilizzato come abitazione principa-

le. In queste situazioni, si applica la nuova disciplina introdotta dalla legge di Bilancio 2024, che ha inserito una specifica ipotesi di tassazione delle plusvalenze legate al Superbonus.

L'Agenzia ricorda che la plusvalenza **non è tassata** solo in due casi: se l'immobile è stato acquisito per **successione** oppure se è stato adibito ad **abitazione principale** per la maggior parte del periodo di possesso. Quando invece l'immobile arriva da una **donazione**, l'esclusione non opera, anche se il donante lo aveva ereditato.

Per gli agenti immobiliari, il punto centrale riguarda il calcolo della plusvalenza. In caso di donazione, il valore iniziale non è quello indicato nell'atto, ma il **costo sostenuto dal donante**, rivalutabile con l'indice Istat. A questo valore possono aggiungersi le spese sostenute, ma con limiti stringenti.

Se i lavori Superbonus si sono conclusi da **meno di cinque anni** e il beneficio è stato fruito tramite sconto in fattura o cessione del credito, le spese **non possono essere considerate** nel calcolo. Se invece sono trascorsi più di cinque anni, è possibile includere solo il **50% delle spese agevolate**.

Infine, l'Agenzia chiarisce che la tassazione riguarda la **prima vendita dell'immobile oggetto di Superbonus**, indipendentemente da chi abbia effettuato i lavori o da come sia stata utilizzata l'agevolazione.

Un aspetto da valutare con attenzione in fase di consulenza, perché può incidere in modo significativo sulla convenienza della vendita e sul prezzo finale dell'operazione.

DL SEMPLIFICAZIONI

Legge Semplificazioni e Digitalizzazione 2025: disposizioni per imprese e cittadini

Legge 2 dicembre 2025, n. 182 (GU 3 dicembre 2025, n. 281)

La legge, **in vigore dal 18 dicembre 2025**, è composta di 74 articoli con contenuto variegato e mira a ridurre la burocrazia e a **semplificare gli adempimenti** per imprese e cittadini in vari settori.

Di seguito si segnalano le **disposizioni che interessano gli operatori immobiliari**:

1) termini per le dichiarazioni di assenza e di morte presunta della persona: vengono dimezzati i termini, previsti dagli articoli 49 e 58 del Codice civile, per le relative dichiarazioni. Pertanto, coloro che abbiano interesse (i presunti successori legittimi o chiunque creda di avere diritti sui beni del soggetto scomparso) possono domandare al tribunale competente che ne sia dichiarata l'assenza quando è trascorso un anno (non più 2) dall'allontanamento della persona dal luogo del suo ultimo domicilio o della sua ul-

tima residenza e non se ne hanno notizie. Detti soggetti potranno, quindi, domandare l'immissione nel possesso temporaneo dei beni, potendo goderne e amministrarli (anche se non di disporne). Analogamente, se non si hanno notizie da 5 anni (non più 10), è possibile ottenere una sentenza che dichiari la morte presunta dell'assente nel giorno a cui risale l'ultima notizia, con l'effetto che si aprirà la successione, salvo l'obbligo di procedere all'inventario dei beni. Resta ferma la disposizione secondo la quale la sentenza dichiarativa di morte presunta non possa essere pronunciata se non sono trascorsi 9 anni dal raggiungimento della maggiore età dell'assente (comma 2 dell'articolo 58 del Codice civile) e i termini speciali per la dichiarazione di morte presunta fissati dall'articolo 60 del Codice civile;

2) viene prevista la **possibilità di trascrivere, nei pubblici registri immobiliari** (articolo 2648 del Codice civile), un atto notorio attestante l'**accettazione tacita o presunta dell'eredità**. In questo modo i chiamati all'eredità, che abbiano accettato l'eredità in modo tacito di cui all'articolo 476 del Codice civile (in forza del compimento di un atto che presuppone necessariamente la loro volontà di accettare e che non avrebbero il diritto di fare se non nella qualità di erede, come ad esempio l'essere entrati in possesso dei beni del defunto non accompagnato dalla redazione dell'inventario entro 3 mesi dall'apertura della successione, ai sensi dell'articolo 485 del Codice civile), potranno ottenere la trascrizione dell'acquisto *mortis causa* di diritti immobiliari nei pubblici registri. Per ottenere la trascrizione, il soggetto interessato (l'erede legittimo o il suo successore) dovrà produrre una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà nella forma dell'atto pubblico o della scrittura privata autenticata attestante l'avvenuta accettazione tacita dell'eredità;

3) viene **soppresso il diritto dei legittimari lesi** di chiedere ai terzi acquirenti la **restituzione degli immobili donati**, ossia quelli che il donatario del *de cuius* ha trasferito loro. Le modifiche riguardano gli articoli 561, 562, 563, 2652 e 2690 del Codice civile, con lo scopo di permettere la circolazione degli immobili donati. Pertanto, i legittimari, che siano stati esclusi dalla successione o che non abbiano ottenuto la quota loro riservata per insufficienza del patrimonio del *de cuius*, non hanno più il diritto (sancito dal precedente articolo 563 citato) di chiedere ai terzi acquirenti la restituzione del bene che il donatario del *de cuius* ha trasferito loro. Potranno, invece, limitarsi a chiedere al donatario la restituzione dell'immobile o, se questo è stato alienato, una somma di denaro quale compensazione (quest'obbligo ricade altresì su eventuali terzi che hanno, a loro volta, ricevuto a titolo gratuito l'immobile dal donatario, ma non anche sui terzi che abbiano acquistato il bene a titolo oneroso). Questa novità si applica a partire dalle successioni aperte dal 18 dicembre 2025; per quelle precedenti i legittimari possono proporre azione di restituzione nei confronti degli aventi causa dai donatari, a condizione

che, entro 6 mesi dalla data di entrata in vigore della legge in esame, notificano e trascrivano, nei confronti del donatario e dei suoi aventi causa, un atto stragiudiziale di opposizione alla donazione (articolo 563, comma 4) o l'abbiano già fatto. In mancanza di notificazione e trascrizione della domanda di riduzione o dell'atto di opposizione, entro 6 mesi dalla data di entrata in vigore della legge in esame, si applicano le precedenti disposizioni anche alle successioni aperte in data anteriore al 18 dicembre 2025, decorsi 6 mesi da quest'ultima data;

4) canone patrimoniale di concessione, autorizzazione o esposizione pubblicitaria. Le **esenzioni** dal pagamento del canone sono **estese**, oltre alle insegne di esercizio, anche alle targhe di attività commerciali e di produzione di beni o servizi o di cantieri ove si svolga l'attività. Resta ferma la superficie complessiva esente pari a 5 metri quadrati (modifica dell'articolo 1, comma 833, lettera l), legge 160/2019). In precedenza, l'esenzione si riferiva alle sole insegne collocate presso la sede dell'attività, senza includere targhe o cantieri;

5) ammortamento di beni delle imprese. Vengono **prorogate** le disposizioni contenute nell'articolo 60, comma 7-bis, DI 104/2020 che ha consentito, per gli anni in corso al 31 dicembre 2021, 2022 e 2023, ai soggetti che non adottano i principi contabili internazionali (OIC adopter) di non effettuare fino al 100% della quota di ammortamento annuo relativa alle immobilizzazioni materiali e immateriali, mantenendo il valore contabile dei cespiti invariato e rinviando la quota non ammortizzata all'esercizio successivo e prolungando di un anno il piano di ammortamento originario. La nuova legge estende questa possibilità **anche all'esercizio in corso al 31 dicembre 2024** (per il quale i termini di approvazione del bilancio sono già ampiamente scaduti, e senza che siano state apportate modifiche al modello di dichiarazione dei redditi, già presentata, al fine di consentire la deduzione dell'ammortamento non iscritto a Conto economico), offrendo ulteriore flessibilità alle imprese che necessitano di rafforzare la propria posizione economico-finanziaria;

6) viene prorogata fino al 30 giugno 2027 la validità dei titoli ottenuti per l'**installazione di dehors** ai sensi della normativa emergenziale Covid.



INDAGINE TECNOBORSA 2026

Famiglie romane e mercato immobiliare: intermediazione, valutazione e credito

L'Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie romane e il mercato immobiliare si inserisce in un percorso di osservazione ormai ventennale che ha consentito di monitorare, con continuità e profondità, i comportamenti delle famiglie nelle principali fasi della compravendita residenziale. In una città come Roma, chiamata ad affrontare le trasformazioni economiche, urbane e sociali connesse al grande evento giubilare, tali evidenze assumono un valore strategico per operatori, istituzioni e policy maker.

Il ruolo centrale dell'intermediazione immobiliare

I dati più recenti confermano la centralità dell'agenzia immobiliare nel mercato residenziale romano.

Nel **biennio 2022-2023**, quasi un acquirente su due (**48,2%**) ha scelto di avvalersi di un intermediario professionale per l'acquisto dell'abitazione. Un dato che si accompagna a un elevato livello di soddisfazione: **oltre il 72%** degli intervistati esprime un giudizio complessivamente posi-

tivo, tra buono e ottimo, sui servizi ricevuti.

Accanto a questa valutazione favorevole, l'indagine mette in luce una domanda crescente di servizi a maggior valore aggiunto. Una quota significativa degli acquirenti segnala l'esigenza di un supporto più strutturato nella verifica della regolarità giuridica e tecnica degli immobili, nel raccordo con professionisti qualificati per la ristrutturazione e nella gestione delle pratiche urbanistico-edilizie. Emergono inoltre aspettative crescenti verso servizi post-acquisto e consulenze specialistiche, in particolare in tema di finanziamenti, agevolazioni fiscali e valorizzazione dell'immobile nel mercato della locazione.

Sul piano dei canali informativi, Internet si conferma il principale strumento di ricerca dell'abitazione, ma con un dato rilevante: **oltre il 70%** degli **annunci** consultati online o su carta è riconducibile a un'**agenzia immobiliare**. L'intermediazione professionale non risulta quindi indebolita dalla diffusione delle piattaforme digitali, ma si configura come il perno del sistema informativo del mercato residenziale romano.

Vendita degli immobili: cresce il ricorso alla consulenza professionale

Dal lato dell'offerta, il ruolo delle agenzie appare ancora più marcato.

Oltre il 75% delle **famiglie** romane che ha **venduto un immobile** nel periodo considerato si è affidato a un in-

termediario, confermando un trend di crescita costante del ricorso alla professionalità nel processo di vendita.

La scelta dell'agenzia è influenzata prevalentemente dalla **prossimità territoriale**, dalla comunicazione tradizionale e dal passaparola, mentre restano marginali i canali editoriali. Anche sul fronte della vendita, tuttavia, emergono margini di miglioramento nella qualità dei servizi offerti. Tra le soluzioni più richieste figurano strumenti avanzati di valorizzazione dell'immobile, come la visualizzazione tramite realtà virtuale, il supporto per la regolarizzazione urbanistica e catastale e i servizi di home staging, sempre più rilevanti in un mercato competitivo e selettivo.

La valutazione immobiliare tra autonomia e professionalità

Un altro snodo cruciale riguarda la valutazione degli immobili. L'Indagine 2024 evidenzia una crescente attenzione delle famiglie romane a questa fase, consapevoli del rischio di disallineamento tra prezzi richiesti e valori di mercato, una delle principali cause di inefficienza nelle compravendite.

Se da un lato quasi il **60% degli acquirenti** effettua una **valutazione in autonomia**, ricorrendo a listini ufficiali o strumenti online, dall'altro permane un significativo spazio di crescita per il ricorso a tecnici esperti, agenti immobiliari e professionisti abilitati. Sul versante dei venditori, **oltre il 78%** fa valutare **l'immobile prima di immetterlo sul mercato**, anche se prevalgono ancora modalità "fai da te", spesso

affiancate da più strumenti di stima. Il dato complessivo restituisce un mercato in cui la cultura della valutazione è diffusa, ma non ancora pienamente strutturata. In vista delle trasformazioni urbane legate al Giubileo, il rafforzamento della valutazione professionale rappresenta una leva fondamentale per aumentare trasparenza, efficienza e sostenibilità delle transazioni.

Mutui: uno strumento strutturale, usato con maggiore prudenza

Il ricorso al mutuo ipotecario resta un elemento strutturale del mercato residenziale romano. Oltre il **54% delle famiglie** che hanno acquistato un immobile nel 2024 ha fatto ricorso al credito, una quota stabile rispetto agli anni precedenti, seppure inferiore ai picchi pre-pandemici.

L'analisi delle motivazioni evidenzia una crescente selettività: il **mutuo** è utilizzato soprattutto per l'acquisto dell'**abitazione principale** e per **investimenti immobiliari**, mentre diminuisce sensibilmente il ricorso al credito per seconde case e abitazioni per vacanza. Anche le modalità di finanziamento riflettono un approccio più prudente: la maggioranza delle famiglie finanzia una quota limitata del prezzo e mantiene l'incidenza della rata entro il

30% del reddito annuo, segnale di una maggiore attenzione alla sostenibilità economica di medio-lungo periodo.

Uno scenario in evoluzione verso il 2026

Nel complesso, i risultati dell'**Indagine Tecnoborsa 2024** delineano un mercato immobiliare romano maturo, in cui famiglie e operatori mostrano una crescente consapevolezza dei fattori di rischio e delle opportunità. Intermediazione qualificata, valutazione attendibile e accesso responsabile al credito emergono come pilastri di un sistema chiamato ad affrontare, nei prossimi anni, le sfide poste dal Giubileo e dai processi di rigenerazione urbana.

In questo quadro, la continuità delle indagini Tecnoborsa rappresenta uno strumento essenziale per leggere il presente e orientare le scelte future, offrendo una base conoscitiva solida per accompagnare Roma in una fase cruciale della sua evoluzione urbana ed economica.

L'articolo è tratto dal QEI - Quaderno di Economia Immobiliare n. 41 di Tecnoborsa - L'Evoluzione delle dinamiche dell'abitare - Venti anni di indagini sulle famiglie, Focus sul mercato romano", in fase di pubblicazione.



FOCUS TEMATICO

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

PROFESSIONE

Al opportunità operative e nuove responsabilità professionali

di Fabrizio Stella



L'intelligenza artificiale è ormai entrata stabilmente nei processi operativi del settore immobiliare. Non si tratta più di una prospettiva futura, ma di una realtà concreta che coinvolge agenzie, studi professionali e, più in generale, tutti i soggetti che gestiscono patrimoni immobiliari e relazioni con clienti e utenti. L'approvazione del nuovo quadro normativo europeo e nazionale sull'IA segna un passaggio decisivo: accanto alle opportunità di efficienza, emergono obblighi di trasparenza, controllo e responsabilità che il professionista

non può ignorare.

Nel lavoro quotidiano dell'agente immobiliare, l'IA trova applicazione soprattutto come **strumento di supporto operativo**. La redazione degli annunci, la loro declinazione su più canali, l'aggiornamento automatico degli stati di vendita, la gestione dei database clienti e l'analisi di dati di mercato sono ambiti nei quali i sistemi intelligenti consentono un significativo risparmio di tempo e una maggiore coerenza informativa. In questi casi l'IA non sostituisce il professionista, ma ne potenzia l'ef-

ficienza, lasciando intatto il presidio umano sulle decisioni rilevanti.

Proprio questa distinzione è centrale anche sul piano giuridico. L'IA può generare contenuti, elaborare dati, segnalare anomalie o trend, ma **la responsabilità finale resta sempre in capo al professionista**. Nessun algoritmo può assumere il ruolo di garante della correttezza delle informazioni, della tutela degli interessi del cliente o del rispetto delle norme.

Il nuovo quadro normativo rafforza questa impostazione. Il Regolamento UE 2024/1689 (AI Act) e il Disegno di Legge italiano sull'intelligenza artificiale (A.S. 1146-B, approvato nel settembre 2025) introducono un sistema articolato di obblighi che riguarda non solo i produttori di tecnologia, ma anche chi utilizza o "dispone" sistemi di IA nello svolgimento della propria attività professionale. Vengono definiti ruoli, livelli di rischio, obblighi di sorveglianza umana, tracciabilità delle operazioni e informazione degli interessati.

Queste regole, sebbene spesso associate a settori altamente tecnologici, hanno un impatto diretto anche sulle professioni immobiliari e, più in generale, su chi gestisce immobili e dati personali. L'esperienza degli amministratori di condominio è particolarmente significativa: l'uso di sistemi automatizzati per la gestione delle morosità, il controllo degli accessi, la videosorveglianza o la manutenzione predittiva espone il professionista a profili di responsabilità

civile, contrattuale e contabile se tali strumenti non sono conformi ai requisiti di legge o producono effetti pregiudizievoli.

Il principio è valido anche per l'agente immobiliare: **l'adozione di un sistema intelligente richiede una scelta consapevole**, una verifica minima del suo funzionamento e un controllo umano effettivo sui risultati. L'uso acritico di software opachi o non adeguatamente documentati può integrare una forma di negligenza professionale.

Un altro profilo centrale è quello della **protezione dei dati personali**. I sistemi di IA operano spesso su grandi quantità di informazioni, talvolta sensibili: dati anagrafici, patrimoniali, comportamentali. Il professionista che utilizza tali strumenti deve assicurare il rispetto del GDPR, valutare la necessità di una DPIA nei casi più delicati, informare in modo chiaro i clienti sull'uso di tecnologie automatizzate e disciplinare contrattualmente i rapporti con i fornitori dei software.

Particolare attenzione va prestata ai sistemi che possono rientrare nella categoria dei **"sistemi ad alto rischio"**, come quelli che incidono su diritti, obblighi o libertà delle persone. In tali ipotesi, la normativa impone obblighi rafforzati: sorveglianza umana costante, conservazione dei log, misure organizzative adeguate e informazione preventiva degli interessati. Anche qui, il nodo non è tecnologico ma professionale: saper riconoscere quando uno strumento

supera la soglia dell'assistenza operativa e diventa un fattore decisionale rilevante.

Sul piano organizzativo, l'introduzione dell'IA comporta anche un tema di **governance interna**. Mappare gli strumenti utilizzati, formare collaboratori e agenti, definire procedure di controllo e modalità di comunicazione verso il cliente non è un adempimento formale, ma una tutela concreta dell'attività. In questa direzione si colloca anche l'elaborazione di moduli informativi standardizzati sull'uso dell'IA, pensati per garantire trasparenza e tracciabilità nei rapporti professionali. L'elemento comune che emerge è chiaro: **l'IA non semplifica la responsabilità, la rende più visibile.**

Offre strumenti potenti per migliorare l'organizzazione del lavoro, ma richiede maggiore consapevolezza, documentazione e controllo.

Per il professionista immobiliare, questo significa abbandonare sia l'entusiasmo ingenuo sia la diffidenza preconcepita. L'intelligenza artificiale non sostituisce il mestiere, né lo svuota di contenuto. Al contrario, valorizza le competenze che nessun algoritmo può replicare: interpretazione, consulenza, conoscenza del contesto, relazione fiduciaria con il cliente.

La sfida non è decidere se usare o meno l'IA, ma **come integrarla correttamente** nel proprio modello operativo, mantenendo il fattore umano al centro e trasformando la tecnologia in un alleato, non in una fonte di rischio. In questo equilibrio si giocherà la credibilità e la competitività delle professioni immobiliari nei prossimi anni.



APPROFONDIMENTI

REGOLE, TENDENZE E OPPORTUNITÀ

CONTRATTI

Come gestire la modulistica contrattuale e tutelarsi dai rischi legali

di Giancarlo Martino



Premessa - Le operazioni immobiliari sono, per loro natura, intimamente connesse alla predisposizione della documentazione contrattuale relativa alla conclusione di un affare. In un mercato in rapida evoluzione normativa e giurisprudenziale, l'elevato standard di diligenza richiesto all'agente immobiliare presuppone la padronanza della modulistica e la consapevolezza delle sue potenziali criticità, allo scopo di garantire l'affidabilità professionale, la tutela delle parti contrattuali e il successo dell'operazione economica. Il presente contributo si propone l'o-

biiettivo di fornire una guida pratica e mirata dei contratti immobiliari più diffusi, focalizzando l'attenzione sulla necessità per l'agente immobiliare di adottare una modulistica contrattuale chiara, completa e aggiornata. In particolare si analizzerà l'importanza di identificare le clausole ambigue o vessatorie inserite in moduli o formulari, così da prevenire eventuali questioni che potrebbero minare la validità o la corretta esecuzione degli accordi, soprattutto nei rapporti con i consumatori. Difatti, solo attraverso una padronanza tecnica del linguaggio giuri-

dico e un'attenzione scrupolosa a questi dettagli è possibile elevare lo standard professionale dell'agente immobiliare e garantire la realizzazione di transazioni immobiliari rapide, sicure e conformi al diritto.

La modulistica contrattuale tra ambiguità e vessatorietà

L'attività svolta dagli agenti immobiliari è diffusamente orientata all'utilizzo di moduli e formulari contrattuali standardizzati, predisposti dalle stesse agenzie. Nonostante tali strumenti semplifichino notevolmente la conclusione degli affari, la loro natura solleva importanti questioni giuridiche in relazione alla tutela della parte aderente (il cliente, spesso un consumatore) in relazione al contenuto di alcune clausole che possono risultare ambigue o vessatorie.

Una clausola si definisce ambigua quando il suo significato è oscuro o incerto, rendendo di fatto impossibile per l'interprete risalire alla reale e comune intenzione che le parti avevano al momento della stipula del contratto, in quanto il testo non offre una chiave di lettura univoca. In presenza di tale ambiguità il legislatore impone di abbandonare un'indagine volta a ricostruire la volontà soggettiva dei contraenti e ricorrere ai criteri oggettivi di interpretazione del contratto, previsti dagli artt. 1366 ss. cod. civ., atti a garantire, attraverso il ricorso alla buona fede, all'equità e agli usi negoziali, la conservazione del rapporto.

Una classica ipotesi di ambiguità è

riscontrabile con riferimento alla clausola che prevede il pagamento della provvigione da parte dell'acquirente al momento della conclusione dell'accordo con il venditore. Difatti, la locuzione "conclusione dell'accordo" è suscettibile di varie interpretazioni, potendo ritenersi l'accordo concluso con la firma del preliminare, con l'accettazione della proposta di acquisto, oppure con la stipula del rogito notarile.

La previsione di tali clausole non determina l'inefficacia o la nullità del contratto per la sola ambiguità, avendo ad oggetto questioni di natura strettamente interpretativa.

In tal senso la Corte Suprema di cassazione ha chiarito che l'affare può ritenersi concluso, e il diritto del mediatore alla provvigione sorto, quando tra le parti poste in relazione dal mediatore medesimo si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per l'esecuzione specifica del negozio, nelle forme di cui all'art. 2932 cod. civ., ovvero per il risarcimento del danno derivante dal mancato conseguimento del risultato utile del negozio programmato¹.

Diversamente, una clausola si considera vessatoria quando, pur essendo chiara nel suo significato, stabilisce un eccessivo squilibrio di diritti ed obblighi a carico della parte che vi aderisce.

Le clausole vessatorie, a differenza delle clausole ambigue, non pongo-

¹ Cass. civ., Sez. 2, n. 680/2024.

no un problema di chiarezza ma di sostanza, determinando un vantaggio per il predisponente e un aggravio per l'aderente.

La disciplina delle clausole vessatorie varia a seconda che il contratto concluso mediante l'adozione di condizioni generali di contratto, moduli o formulari sia stipulato tra parti genericamente poste in una situazione di asimmetria contrattuale o tra un professionista e un consumatore.

Nel primo caso l'art. 1341, comma 2, cod. civ. prevede un elenco tassativo di clausole vessatorie, le quali, ove previste, non producono effetti se non sono specificamente approvate per iscritto dall'aderente.

Nel secondo caso il legislatore prevede una disciplina ancora più stringente con specifico riferimento ai contratti conclusi tra un professionista e un consumatore, elencando agli artt. 33 ss. del d.lgs. n. 206/2005 una serie di clausole che si presumono vessatorie (c.d. lista grigia) o si considerano sempre vessatorie, anche se sono state oggetto di una trattativa individuale tra le parti (c.d. lista nera).

Ne consegue che mentre il codice civile mira ad una tutela formale del contraente per adesione, il codice del consumo introduce una tutela anche sostanziale del consumatore, prevedendo una forma di nullità di protezione, con conseguenze molto più incisive.

Di seguito verranno esaminate le clausole vessatorie o abusive più ri-

correnti nei contratti standardizzati predisposti dagli agenti immobiliari, alla luce dei più recenti orientamenti giurisprudenziali, così da fornire utili strumenti per una gestione della modulistica volta alla minimizzazione dei rischi legali.

Mediazione

Il contratto avente ad oggetto il conferimento di un incarico di mediazione, essendo spesso predisposto unilateralmente dal mediatore immobiliare, è considerato particolarmente esposto al rischio di clausole vessatorie o abusive.

Per questo motivo la Corte Suprema di cassazione ha stabilito dei principi fondamentali volti a tutelare il consumatore nel contesto dei contratti di mediazione immobiliare, concentrandosi in modo particolare sul momento di maturazione del diritto alla provvigione e sulla validità delle clausole apposte nei relativi moduli o formulari.

Il principio cardine ribadito dalla giurisprudenza è che il diritto del mediatore alla provvigione matura esclusivamente con la conclusione dell'affare, sicché qualsiasi clausola contrattuale che preveda il pagamento del compenso in una fase antecedente deve essere considerata invalida per nullità parziale di protezione, ai sensi dell'art. 36, comma 1, del codice del consumo².

In particolare, è stato rilevato che una siffatta ipotesi di nullità si veri-

² Cass. civ., Sez. 2, n. 9612/2023.

fica quando la clausola non prevede un meccanismo di adeguamento dell'importo dovuto in base all'attività effettivamente svolta dal mediatore fino a quel momento³. Ciò in linea con l'orientamento espresso anche in sede comunitaria, che impone di verificare se il professionista, agendo con lealtà e correttezza, avrebbe potuto ragionevolmente attendersi l'accettazione della clausola da parte del committente⁴.

Opinando diversamente si snaturebbe la causa tipica del contratto di mediazione, consentendo al professionista di generare unilateralmente un significativo squilibrio di diritti ed obblighi a danno del consumatore. La giurisprudenza ha affrontato anche l'ipotesi in cui il cliente rifiuti di concludere l'affare propostogli dal mediatore, soffermandosi sulle ipotesi di rifiuto ingiustificato o dovuto a circostanze ostative.

Al riguardo è stato affermato che se il contratto prevede un compenso, in caso di rifiuto, pari o prossimo alla provvigione piena, il giudice è chiamato a valutarne l'eventuale vessatorietà ai sensi dell'art. 33, comma 1, del d.lgs. n. 206/2005, potendo escludere la sussistenza di una situazione di squilibrio tra diritti ed obblighi posti a carico delle parti solo se la clausola ivi prevista chiarisce che il compenso è dovuto unicamente per l'attività sino a

quel momento espletata dall'agente immobiliare⁵. Se invece il rifiuto è dovuto a circostanze ostative che il cliente ha omesso di comunicare inizialmente o che ha causato successivamente, si configura una sua responsabilità per violazione dei doveri di correttezza, nel qual caso l'obbligo di pagare comunque la provvigione può assumere la diversa natura di clausola penale, la cui validità è soggetta alla verifica che la somma prevista non sia manifestamente eccessiva ex art. 33, comma 2, lett. f) del codice del consumo⁶.

Un altro punto cruciale della materia riguarda la validità delle clausole restrittive, volte a limitare la libertà contrattuale del cliente.

La giurisprudenza di merito ha considerato vessatoria la clausola che impone una penale più alta della provvigione⁷. Inoltre, è stato osservato che il mediatore ha diritto al pagamento della penale per l'inadempimento del patto di esclusiva solo a condizione che la clausola sia stata oggetto di trattativa specifica e individuale tra le parti. Difatti, secondo un orientamento costante in giurisprudenza, la necessità dell'approvazione scritta (c.d. doppia firma) delle clausole vessatorie è esclusa solo se la loro conclusione è stata preceduta da una trattativa specifica che ne ha individuato o

³ Cass. civ., Sez. 2, n. 26061/2024; Trib. Pavia, Sez. 3, n. 370/2023.

⁴ C.G.U.E., causa C - 415/11.

⁵ Trib. Roma, n. 13090/2012.

⁶ Cass. civ., Sez. 3, n. 22357/2010; Trib. Torino, Sez. 3, 28/05/2007.

⁷ Trib. Busto Arsizio, Sez. 3, n. 373/2022.

modificato il contenuto, restando diversamente indispensabile per le clausole a cui la parte ha aderito senza alcuna discussione⁸.

Sul punto, con una recente pronuncia la Suprema Corte ha rafforzato la tutela del consumatore, dichiarando vessatoria e abusiva la clausola che obbliga il cliente a corrispondere la provvigione senza limiti di tempo, anche nel caso in cui l'affare risulta concluso dopo la scadenza dell'incarico da un suo familiare, a condizione che la clausola stessa sia stata predisposta ed apposta unilateralmente dall'agente immobiliare al modulo contrattuale e non sia stata oggetto di autonoma sottoscrizione o di trattativa specifica e individuale⁹.

In conclusione la giurisprudenza più recente ammette che il mediatore professionista possa superare la presunzione di vessatorietà o abusività di una clausola non approvata separatamente per iscritto, purché ne dimostri l'effettiva trattativa individuale e specifica con il cliente¹⁰.

Vendita

Nel contratto di vendita le clausole vessatorie o abusive presentano numerose insidie a causa della forte disparità informativa esistente tra il professionista-venditore, che redige

il contratto avvalendosi spesso di moduli o formulari standardizzati, e l'acquirente-consumatore, che si limita ad accettarlo.

Pertanto, la giurisprudenza interviene attraverso un controllo di tipo sostanziale sul contenuto delle clausole così predisposte, allo scopo di contemperare la situazione di asimmetria e garantire un corretto equilibrio tra i diritti e gli obblighi posti a carico delle parti.

Al riguardo, è stato affermato che la clausola contrattuale che riserva all'agente immobiliare una penale calcolata in percentuale sul prezzo di vendita dell'immobile, indipendentemente dall'attività concreta di ricerca di acquirenti effettivamente svolta dal mediatore, non si sottrae alla valutazione di vessatorietà. L'assenza di questa pattuizione tra le eccezioni previste dall'art. 34, comma 2, del codice del consumo, che esclude dal giudizio di vessatorietà le clausole che definiscono l'oggetto del contratto o l'adeguatezza del corrispettivo (purché siano formulate in modo chiaro e comprensibile), non esonera il giudice dall'obbligo di intervenire d'ufficio per valutare la legittimità della clausola unilateralmente apposta dal professionista sotto un duplice aspetto.

In primo luogo, l'interprete è chiamato a verificare se la penale così determinata crei un significativo squilibrio di diritti ed obblighi contrattuali nei confronti del consumatore, ai sensi dell'art. 33, comma 1, del d.lgs. n. 206/2005, atteso che la previsione di

⁸ Cass. civ., Sez. 6-3, n. 4531/2023; Cass. civ., Sez. 6-2, n. 9738/2020; Cass. civ., Sez. 1, n. 3373/1979; Cass. civ., Sez. Un., n. 3989/1977.

⁹ Cass. civ., Sez. 2, n. 785/2024.

¹⁰ Cass. civ., Sez. 6-3, n. 4531/2023.

una clausola penale slegata dall'attività concretamente svolta può facilmente tradursi in un ingiusto vantaggio per il professionista.

In secondo luogo, è necessario vagliare il potenziale contrasto di tale pattuizione con la presunzione di vessatorietà stabilita dall'art. 33, comma 2, lett. e) del codice del consumo per le clausole che permettono al professionista di trattenere una somma versata dal cliente in caso di recesso o mancata conclusione del contratto, senza prevedere per il consumatore il diritto di ottenere il doppio di tale somma se è il professionista a recedere o a non concludere¹¹.

Inoltre, la Corte Suprema di cassazione si è occupata in modo significativo della validità delle clausole che esonerano il costruttore o l'originario proprietario di un immobile in condominio dal contribuire alle spese condominiali relative alle parti comuni, allorché il contratto di vendita sia concluso con acquirenti che agiscono in qualità di consumatori. In linea con l'orientamento precedente è stato osservato che la clausola atta a prevedere l'esonero del venditore professionista dal dovere di sostenere i costi di gestione delle parti comuni deve ritenersi abusiva o vessatoria se, a seguito di una valutazione complessiva della fattispecie concreta, determina un significativo ed effettivo squilibrio di diritti

ed obblighi tra le parti¹².

In particolare, tale pattuizione, spesso contenuta nel regolamento di condominio predisposto dal costruttore e richiamato nel contratto di vendita, può essere dichiarata abusiva o vessatoria ai sensi dell'art. 33, comma 1, del codice del consumo, ove incida sulla prestazione traslativa del bene dovuta dall'alienante o sull'obbligo di pagamento del prezzo da parte dell'acquirente. Ciò può avvenire sia se è il consumatore a farla valere sia se è il giudice a rilevarla d'ufficio, purché il giudizio veda come parti i soggetti del rapporto di consumo, nelle rispettive vesti di venditore-professionista e acquirente-consumatore¹³.

In sintesi la giurisprudenza precisa che l'obbligo del venditore di contribuire alle spese per le quote condominiali relative alle unità immobiliari che gli appartengono ancora è, in linea di principio, estraneo al programma negoziale della singola compravendita di un appartamento. Tuttavia, nel contesto di un contratto concluso tra un professionista e un consumatore, se l'esonero dal pagamento di tali spese nei confronti del primo determina un ingiusto aggravio per il secondo, si configura una situazione di abusività, atteso che la clausola così apposta altera l'equilibrio contrattuale complessivo a sfavore della parte debole.

Da ultimo, la giurisprudenza ha pre-

11 Cass. civ., Sez. 2, n. 19565/2020.

12 Cass. civ. Sez. 2, n. 5139/2024.

13 Cass. civ., Sez. 6-2, n. 20007/2022.

visto che nel caso di acquisto di un diritto di godimento a tempo parziale (c.d. *"time-sharing"* o multiproprietà) con un contemporaneo contratto di finanziamento per coprirne il costo, i due negozi restano funzionalmente collegato tra loro, anche se il contratto di finanziamento contiene una clausola volta ad escludere tale legame. Sicché la clausola inserita in un contratto di finanziamento, volta ad imporre all'acquirente la rinuncia a sollevare eccezioni (ad esempio, difetti del bene acquistato o ritardi nella consegna) nei confronti della finanziaria, sebbene vessatoria, non è sufficiente a sciogliere il descritto collegamento negoziale, in quanto solo se il finanziamento rientra nella categoria del credito al consumo, di cui all'art. 124 del d.lgs. n. 385/1993 (testo unico bancario), può ritenersi sussistente un collegamento negoziale di fonte legale tra il contratto di finanziamento e quello finalizzato all'acquisto del *time-sharing* stabilito a tutela del consumatore¹⁴.

Locazione

Il contratto di locazione, sia esso ad uso abitativo o commerciale, è un accordo che regola l'uso di un bene in cambio di un corrispettivo, creando un vincolo giuridico duraturo tra locatore e conduttore. Tuttavia, l'ampia libertà contrattuale riconosciuta alle parti può talvolta tradursi

in una disparità di potere negoziale, che si manifesta attraverso l'inserimento di clausole vessatorie o abusive.

In tale contesto la giurisprudenza è costantemente chiamata a stabilire la validità di talune clausole che possono creare un eccessivo onere a carico del conduttore, soprattutto nelle ipotesi in cui il contratto di locazione intercorre tra un professionista-locatore) e un consumatore-conduttore.

L'analisi delle clausole vessatorie e abusive nel contratto di locazione riguarda principalmente le pattuizioni volte ad esonerare il locatore dalla sua responsabilità per i vizi o per i danni da infiltrazioni, ovvero a porre a carico del conduttore oneri economici o di manutenzione che per legge spetterebbero al locatore.

Le decisioni giurisprudenziali in materia variano in base a diversi parametri, che prendono in considerazione la preesistenza o la sopravvenienza del vizio rispetto alla conclusione del contratto di locazione, la conoscenza del vizio stesso e la sua incidenza sul godimento del bene.

La giurisprudenza ha stabilito in diverse occasioni quali clausole inserite tipicamente nel contratto di locazione non richiedono la specifica approvazione per iscritto prevista dall'art. 1341, comma 2, cod. civ., perché non sono considerate vessatorie.

Al riguardo, è stato osservato che alcune disposizioni contrattuali, pur

¹⁴ Cass. civ., Sez. 1, n. 19748/2018; Trib. Milano, Sez. spec. Impresa, 24/04/2013, con specifico riferimento al credito al consumo.

potendo essere onerose per il conduttore, devono essere escluse dal novero delle clausole vessatorie, perché non limitano la responsabilità o la facoltà di agire in giudizio, ma rappresentano una modalità di regolamentazione del rapporto locatizio.

In particolare, la Corte Suprema di cassazione ha affermato che la clausola che pone a carico del conduttore spese che altrimenti graverebbero sul locatore (incluse quelle per vetustà, forza maggiore o uso convenuto) non è vessatoria, in quanto, sebbene onerosa, deve essere annoverata tra le modalità di ripartizione pattizia degli oneri demandata alle parti e non già una forma di limitazione della responsabilità del locatore¹⁵.

Allo stesso modo, la clausola che esclude il diritto del conduttore a un'indennità per i miglioramenti apportati ex art. 1592 cod. civ. non può essere considerata vessatoria, perché incide sul diritto sostanziale disciplinato da una norma derogabile e non rientra tra le limitazioni di responsabilità né tra quelle che stabiliscono limitazioni alla facoltà di proporre eccezioni o di agire in giudizio per ottenere l'adempimento dell'altra parte¹⁶. Così come non è vessatoria la clausola che subordina la possibilità di cambiare la destinazione d'uso dell'immobile al permes-

so scritto del locatore¹⁷ o quella che prevede il divieto di sublocazione¹⁸.

Tuttavia, occorre ricordare che nonostante l'elenco delle clausole vessatorie contenuto nell'art. 1341 cod. civ. sia tradizionalmente considerato tassativo, la giurisprudenza ha talvolta ammesso un'interpretazione estensiva della norma, non analogica, per includere ipotesi non espressamente elencate, ma accomunate alle stesse da un'identità di *ratio*, allo scopo di salvaguardare il contraente "per adesione" da situazioni di particolare sfavore.

Ad esempio, in applicazione di questo principio è stata ritenuta vessatoria e soggetta a specifica approvazione la clausola che trasferisce al conduttore la totalità degli oneri di riparazione (artt. 1576 e 1609 cod. civ.), comprese quelle di mantenimento della cosa locata, che per legge graverebbero sul locatore, in considerazione della sua significativa alterazione dell'equilibrio contrattuale¹⁹.

15 Cass. civ., Sez. 3, n. 15592/2007.

16 Cass. civ., Sez. 3, n. 10425/2002.

17 Cass. civ., Sez. 3, n. 265/1989.

18 Cass. civ., Sez. 3, n. 337/1979.

19 Cass. civ., Sez. 3, n. 2555/1971.

FISCO

Terreni agricoli e immobili rurali: le verifiche indispensabili per evitare nullità e decadenze fiscali

di Fabrizio Stella



Il mercato dei fondi agricoli e proprietà rurali: opportunità e complessità normativa

Il mercato dei terreni agricoli e delle proprietà rurali non rappresenta più una nicchia esclusiva di agricoltori professionisti. Oggi, proprietari consapevoli, imprenditori interessati allo sviluppo di agriturismi e investitori vedono nei fondi agricoli e negli immobili rurali una forma concreta di diversificazione patrimoniale. La

prospettiva di trasformare una cascina in struttura ricettiva o di sviluppare attività di turismo rurale genera aspettative economiche reali. Tuttavia, l'acquisizione di proprietà agricola nasconde una realtà profondamente articolata: ogni terreno agricolo e ogni fabbricato rurale intersecano dimensioni tecniche, amministrative, fiscali e agrarie che raramente convergono linearmente. Una sola errata valutazione — nella

classificazione urbanistica della proprietà, nella compatibilità d'uso del fondo, nella presenza di vincoli paesaggistici, nella corretta interpretazione dello stato catastale — può compromettere irrimediabilmente il progetto di acquisizione, trasformando un'opportunità di valore in contenzioso legale costoso.

Chi opera nel mercato immobiliare rurale deve dunque acquisire la consapevolezza di un vero coordinatore multidisciplinare, capace di orchestrare valutazioni giuridiche, tecniche, agrarie e fiscali già nella fase preliminare della trattativa, garantendo una dovuta diligenza completa ben prima che il cliente varchi la porta dello studio notarile.

Destinazione urbanistica e cambio d'uso: il fondamento della legittimità dell'acquisizione

Emerge subito un equivoco diffuso tra i non professionisti: la collocazione di un edificio in zona agricola non determina automaticamente la sua natura di "fabbricato rurale". La destinazione urbanistica, espressa dai Piani Regolatori Generali e dai Piani di Governo del Territorio vigenti, definisce il ruolo effettivo dell'edificio e le attività ammissibili sul fondo. Un edificio costruito come struttura rurale funzionale all'attività agricola segue regole molto diverse rispetto a una civile abitazione.

L'agente immobiliare deve acquisire il Certificato di Destinazione Urbanistica (CDU) aggiornato presso il Comune di competenza, documento

che rilascia il Comune competente entro trenta giorni dalla richiesta secondo il D.P.R. 380/2001. Questo certificato attesta la destinazione d'uso effettiva (residenziale, agricola, industriale), i parametri urbanistici e gli eventuali vincoli paesaggistici o ambientali applicabili al terreno. Il CDU rimane valido per dodici mesi dal rilascio, salvo modificazioni degli strumenti urbanistici.

L'intermediario immobiliare deve verificare i titoli edilizi dell'immobile, come licenze e permessi, condoni e varianti, e controllare eventuali vincoli o incompatibilità d'uso. Solo con questi dati si può garantire la regolarità dell'immobile e una compravendita senza rischi.

Ruralità catastale e ruralità fiscale: requisiti cumulativi per la qualificazione

La ruralità non è un'etichetta statica ma uno stato giuridico che deve essere costantemente verificato nella compravendita di proprietà agricola. Un fabbricato può essere iscritto al Catasto Fabbricati nella categoria A/6 (abitazione rurale) o nella categoria D/10 (fabbricato strumentale all'attività agricola e all'allevamento), tuttavia questa iscrizione catastale da sola non è sufficiente per ottenere il riconoscimento della ruralità ai fini fiscali. Affinché un immobile rurale mantenga la qualifica di rurale ai fini tributari devono realizzarsi tre condizioni cumulative. Primo: il proprietario deve essere un imprenditore agricolo professionale (IAP) iscritto

alla gestione previdenziale agricola dell'INPS oppure un coltivatore diretto che dedichi almeno il cinquanta per cento del proprio tempo di lavoro complessivo all'attività agricola e ricavi dal medesimo settore almeno il cinquanta per cento del proprio reddito globale da lavoro. Per i fondi situati in zone svantaggiate, questi requisiti si riducono al venticinque per cento. Secondo: l'immobile deve essere effettivamente utilizzato per esigenze connesse all'attività agricola svolta, quale dimora dell'agricoltore o della sua famiglia, oppure quale struttura funzionale alla coltivazione del fondo. Terzo: deve sussistere un nesso funzionale tra il fabbricato rurale e il terreno agricolo di supporto, nesso non meramente fisico ma legato alla proporzionalità e strumentalità dell'attività agricola esercitata. Se anche uno solo di questi requisiti manca, l'immobile perde la qualifica di ruralità fiscale e diviene soggetto all'imposta municipale propria, alle imposte di registro ordinarie in aliquote piene e alle imposte catastali ordinarie. Cruciale: la ruralità non si trasmette automaticamente con la vendita del fondo, ma deve essere ricostituita dal nuovo proprietario se in possesso dei requisiti soggettivi richiesti. L'acquirente che acquisisce una cascina con intenzione di trasformarla in seconda casa di lusso non potrà godere delle agevolazioni fiscali di cui il precedente proprietario beneficiava. Spiegare questa dinamica fondamentale al cliente prima della sti-

pula dell'atto notarile è un dovere informativo tassativo per l'intermediario immobiliare.

Fabbricati accessori e frammentazione di compendi agricoli:

il rischio di lottizzazione abusiva

Molti compendi agricoli comprendono strutture accessorie funzionali all'azienda: stalle per l'allevamento, fienili, magazzini agricoli, officine rurali. Questi corpi di fabbrica sono qualificabili come pertinenze esclusivamente se risultano strumentali all'attività agricola del fondo principale. Nel momento in cui l'attività agricola cessa oppure il fabbricato viene alienato separatamente dal terreno su cui sorge, il vincolo di pertinenzialità può perdere consistenza, richiedendo al nuovo proprietario di procedere a un nuovo titolo edilizio o a un cambio destinazione d'uso formalizzato presso il Comune competente. Ancora più grave è il rischio che la vendita separata di terreni e fabbricati agricoli integri gli estremi della lottizzazione abusiva. Se un proprietario fraziona artificialmente un compendio agricolo in unità minori vendute a soggetti diversi, senza giustificazione urbanistica e planimetrica verificabile, commette una violazione di rilievo penale oltre che civile. Le conseguenze sono duplice: nullità civilistica dell'atto di compravendita e profilo penale che può interessare sia il venditore sia il professionista che ha orchestrato l'operazione senza avere verificato questi aspetti fondamentali.

Diritto di prelazione agraria e riscatto: il vincolo che può bloccare la vendita

Tra le variabili più sottovalutate nella compravendita di fondi agricoli vi è il diritto di prelazione agraria, istituto cardine del diritto agrario che attribuisce a certi soggetti la facoltà legale di subentrare nell'acquisto a condizioni pattuite tra il venditore e il primo acquirente.

La prelazione agraria opera secondo due binari distinti. Quando un fondo agricolo è affittato a un coltivatore diretto, mezzadro, colono parziario o compartecipante agricolo, questi soggetti hanno il diritto di essere preferiti nell'acquisto del terreno alle condizioni proposte da terzi. Quando il proprietario intende vendere un fondo confinante (adiacente fisicamente), il coltivatore diretto proprietario del fondo confinante ha il diritto legale di acquisire il terreno offerto in vendita alle medesime condizioni, a condizione che sul fondo da alienare non sia già insediato un affittuario coltivatore diretto.

Il venditore è tenuto a notificare ai titolari del diritto di prelazione agraria la proposta di alienazione, indicando in modo chiaro il prezzo di vendita e le condizioni economiche e tecniche concordate.

Secondo la giurisprudenza della Cassazione, la comunicazione deve avvenire in forma scritta; non sono ammesse modalità verbali o telefoniche. La notifica deve inoltre contenere il preliminare di compravendita o una copia conforme dell'atto.

L'omissione della notifica o l'invio di una comunicazione incompleta espongono il venditore al rischio di riscatto agrario (retrato agrario).

Entro un anno dalla trascrizione del contratto, il titolare del diritto di prelazione confinante può esercitare il riscatto e subentrare all'acquirente alle stesse condizioni pattuite.

Per l'intermediario immobiliare ciò implica la necessità di identificare con precisione i confinanti del fondo oggetto di vendita e di verificare con attenzione la planimetria e la corrispondenza catastale. È inoltre indispensabile accertare l'esistenza di eventuali contratti di affitto agrario ancora attivi e la qualifica soggettiva dei conduttori in base ai parametri previsti dalla normativa vigente.

La mancanza di tali verifiche può determinare responsabilità professionali rilevanti: non sono rari i casi in cui l'acquirente si è visto esercitare il riscatto agrario dopo aver già versato il prezzo e stipulato l'atto notarile definitivo.

Agevolazioni fiscali e regime tributario della proprietà agricola

La fiscalità delle operazioni di compravendita di proprietà agricola varia significativamente a seconda della qualifica dell'acquirente. Quando l'acquirente possiede la qualifica di coltivatore diretto o di imprenditore agricolo professionale iscritto nella gestione previdenziale agricola, e acquisisce terreni agricoli con relative pertinenze - compresi i fabbricati rurali funzionali al fondo - si appli-

ca il regime agevolato della “piccola proprietà contadina” disciplinato dal D.L. 194/2009 convertito in legge.

In questo caso privilegiato, l'imposta di registro e l'imposta ipotecaria si applicano nella misura fissa di duecento euro ciascuna anziché in percentuale sul prezzo di acquisto, l'imposta catastale si applica all'uno per cento del prezzo, e l'atto è completamente esente dall'imposta di bollo. Gli onorari notarili sono inoltre ridotti alla metà. Questi benefici sono economicamente significativi, in particolare per acquisizioni di fondi agricoli di grande estensione o di valore elevato.

Tuttavia, il regime agevolato è subordinato a due condizioni temporali stringenti: il fondo agricolo non può essere alienato volontariamente entro i cinque anni dall'acquisizione, e la conduzione diretta o la coltivazione deve proseguire per il medesimo periodo. La violazione di queste condizioni comporta la decadenza retroattiva dalle agevolazioni concesse, il che significa che il proprietario è obbligato a versare all'erario le imposte che non ha pagato.

Negli altri casi, quando cioè l'acquirente è un privato non qualificato nel settore agricolo, si applicano le imposte ordinarie: l'imposta di registro al nove per cento del prezzo di acquisizione, l'imposta catastale nell'uno per cento. Una questione delicata riguarda il fabbricato rurale alienato isolatamente, senza una congrua superficie di terreno agricolo correlato: in questo caso, il fabbricato decade

all'applicazione del regime agevolato, anche se in catasto risulta iscritto nella categoria A/6 o D/10, e si applica il regime ordinario per immobili a destinazione abitativa.

Dovuta diligenza multidisciplinare e coordinamento di competenze

La dovuta diligenza nelle operazioni di compravendita di terreni agricoli e proprietà rurali richiede un approccio corale che non può essere improvvisato né delegato a un unico professionista.

L'intermediario immobiliare raccoglie la documentazione urbanistica e catastale, il tecnico qualificato verifica la conformità rispetto agli strumenti di pianificazione, il consulente agrario accerta i requisiti di ruralità, il notaio assicura la continuità dei titoli dominicali e coordina il rispetto della procedura di notifica ai soggetti potenzialmente titolari di diritti di prelazione agraria.

Nel settore immobiliare rurale, la conoscenza superficiale e il procedere affrettato generano responsabilità professionali significative. Un intermediario che ometta di informare il cliente circa la destinazione urbanistica effettiva della proprietà, la possibile perdita di ruralità fiscale successiva all'acquisizione, o l'esistenza non verificata di diritti di prelazione confinante, rischia di trovarsi coinvolto in richieste di risarcimento per danni che possono superare significativamente il valore della transazione medesima.

La competenza multidisciplinare non

è un vantaggio competitivo accessorio, ma la vera garanzia di affidabilità e il fondamento della reputazione professionale nel mercato immobiliare agricolo.

Conclusione: il rigore tecnico come differenziale professionale

La compravendita di terreni agricoli e proprietà rurali rappresenta la sintesi perfetta tra diritto civile, diritto amministrativo, diritto tributario e diritto agrario, intersecando le discipline tecniche di pianificazione urbana e catasto.

Non è una semplice questione di metri quadri e prezzi di mercato, ma di legalità sostanziale, di certezza dei titoli e di conoscenza profonda delle categorie tecniche che governano il trasferimento della

proprietà di fondi agricoli. L'intermediario immobiliare che opera nel mercato della proprietà agricola deve saper leggere le carte urbanistiche e catastali, comprendere le conseguenze del mutamento di destinazione urbanistica sul fondo, interpretare le categorie catastali e il loro effetto sulla qualificazione fiscale della proprietà, dialogare con tecnici e notai nella condivisione di un linguaggio comune costruito su concetti precisi e verificati. Nel mercato dei terreni agricoli e della proprietà rurale, la competenza tecnica e il rigore metodologico rimangono i fattori determinanti che distinguono l'intermediario improvvisato dal professionista che tutela davvero le parti e che costruisce una reputazione di affidabilità duratura nel tempo

TRASFERIMENTI

Immobili o anche l'obbligo di fare nella donazione con atto pubblico

di Carmine Ferrentino



La donazione costituisce, tradizionalmente, lo strumento più diffuso e utilizzato per regolare il passaggio generazionale della ricchezza mobiliare ed immobiliare. Definita dal Codice civile (articolo 769) come «il contratto col quale per spirito di liberalità una parte arricchisce l'altra disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa un'obbligazione», la sua disciplina sostanziale è, non a caso, sistematicamente collocata nel Codice stesso all'interno del Libro dedicato alle successioni (articoli 769-809), risultando sotto molti aspetti analoga a quella testamentaria.

Questa è la riprova del fatto che la liberalità che essa realizza viene considerata come una sorta di anticipata attribuzione a causa di morte.

Il trattamento fiscale

Ciò trova conferma anche nella disciplina fiscale: da sempre il legislatore accomuna successioni e donazioni nel determinare il carico fiscale che tali istituti comportano (così oggi il Dlgs 31 ottobre 1990, n. 346 e, dal 1° gennaio 2026, il Dlgs 1° agosto 2025, n. 123, contenente il nuovo Testo unico delle imposte indirette).

L'oggetto

La donazione può avere a oggetto qualunque diritto reale (oltre alla proprietà, anche diritti reali minori, salvo l'enfiteusi) o di credito. Anzi, è molto frequente l'ipotesi della donazione avente a oggetto non il diritto di proprietà, ma di cosiddetta nuda proprietà, riservando il donante il diritto di usufrutto (o, a volte, di abitazione) per sé e, eventualmente, anche per altri (tipicamente il coniuge): fattispecie che soddisfa bisogni sostanziali del donante e assicura un risparmio fiscale, perché comporta la diminuzione della base imponibile dell'imposta di donazione (e delle imposte ipotecaria e catastale, in caso di immobili), tanto più significativa quanto minore è l'età del donante (si veda a pagina 5).

Oggetto di donazione può essere anche l'assunzione di un obbligo, sicuramente di dare (si pensi alla donazione di una prestazione periodica, quale una rendita). È invece molto più controverso che l'obbligo possa avere ad oggetto un fare o, addirittura, un non fare.

Le due caratteristiche

Ciò che caratterizza sempre il contratto di donazione è l'esistenza:

- di un elemento soggettivo (il cosiddetto spirito di liberalità);
- e di un elemento oggettivo, ossia l'arricchimento del donatario cui corrisponde il depauperamento del donante.

Con l'espressione «spirito di liberalità» si intende il fatto che l'attribu-

zione realizzata con la donazione è l'effetto della iniziativa libera e spontanea del donante. Dunque, non è un frutto dell'adempimento di un obbligo, sia esso di carattere giuridico o anche solo morale. In altri termini, c'è un dato negativo (assenza della coazione ad adempiere), al quale si aggiunge un dato positivo: la presenza di un interesse del donante non suscettibile di valutazione patrimoniale, ma di natura, di volta in volta, affettiva, culturale, sociale, religiosa.

Anche se quanto appena accennato può apparire il frutto estremo della tendenza dei giuristi a eccessivamente distinguere e classificare, in realtà esso ha poi ricadute pratiche di grande rilevanza, considerato che solo alle donazioni in senso proprio (e non ai contratti gratuiti non qualificabili come donazioni) si applica la stringente normativa prevista dal Codice civile.

La forma del contratto

Ciò vale soprattutto per la forma del contratto, dal momento che la donazione costituisce quello che i giuristi definiscono un «negozio solenne», ossia un contratto per la cui stessa validità è necessario adottare una forma particolare: quella dell'atto pubblico notarile (articolo 782 del Codice civile), con la presenza irrinunciabile di due testimoni (articolo 48 della 16 febbraio 1913, n. 89) e, in caso di beni mobili (salvo le ipotesi di universalità di beni, quali – ad esempio – le biblioteche), con l'indicazione

del valore dei singoli beni donati.

Il requisito formale, infatti, è richiesto solo per la donazione in senso proprio (anche se non “pura”, ma remuneratoria, obnuziale o modale), non anche per le liberalità non donative, tali considerandosi i contratti gratuiti non donativi. Il Codice esclude la necessità della forma pubblica anche in caso di donazioni di modico valore di cose mobili: in tale ipotesi, infatti, ciò che occorre, affinché il contratto si perfezioni è non la forma pubblica, ma la consegna del bene donato.

Il requisito formale non è necessario, poi, né per le cosiddette liberalità d'uso, ossia per le liberalità effettuate a fronte di servizi ricevuti o conformi ad usi sociali o in occasione di particolari eventi (si pensi alla mancia o ai regali fatti in occasione di matrimoni o anniversari o festività). E neppure né per le cosiddette donazioni indirette, ossia per gli atti tecnicamente diversi dalle donazioni, e che di norma mirano a effetti diversi, ma che, nella sostanza, finiscono con il raggiungere lo stesso risultato di una donazione. Tali sono, per esempio, l'acquisto di un bene immobile con intestazione in nome altrui (il genitore che compra l'abitazione del figlio) o la cointestazione di un conto corrente bancario, quando i versamenti vengano effettuati da uno solo dei cointestatari.

Alle donazioni indirette, infatti, è comune la disciplina della riduzione e della revocazione delle donazioni (articolo 809 del Codice civile), oltre

che della collazione (articolo 737), ma non quella della forma, salvo che si debba parlare non di donazione indiretta, ma (con un'altra delle distinzioni tipiche dei giuristi) di «donazione diretta ad esecuzione indiretta». Tale è, secondo la Cassazione (Sezioni unite, 27 luglio 2017, n. 18725), il trasferimento di strumenti finanziari o di somme di denaro effettuato, per spirito di liberalità, da un conto di deposito di un soggetto a quello di un altro o, rispettivamente, mediante bonifico bancario. Il caso realizza – per la Corte – una donazione diretta e, quindi, nulla se effettuata violando il requisito di forma (atto pubblico) fissato dal Codice.

Gli svantaggi

L'importanza e l'utilità pratica della donazione ha come contraltare la circostanza che la provenienza donativa di un bene, in particolare immobile, è un ostacolo alla successiva circolazione del bene stesso, anche sotto forma di costituzione di diritti reali minori (quali l'ipoteca). Il Codice, infatti, agli articoli 553 e seguenti, accomuna le donazioni ai lasciti testamentari (istituzione di erede e legati) e prevede che tutti possano essere oggetto dell'esercizio della cosiddetta azione di riduzione da parte dei legittimari del donante (il suo coniuge e i suoi figli o, in assenza di questi, anche i suoi ascendenti) che, dopo la sua morte, ritengano di essere stati lesi nel diritto a ricevere la cosiddetta legittima. Soprattutto, è previsto che, con l'azione di ridu-

zione, i legittimari possano esercitare anche la cosiddetta azione di restituzione, che dà la possibilità di recuperare il bene oggetto di donazione anche presso terzi, che lo abbiano acquistato dal donatario.

Si tratta di una tutela particolarmente forte, solo in minima parte attenuata dall'intervento legislativo del 2005 (DL 35/2005): modificando l'articolo 563 del Codice civile, si è previsto che il decorso di un ventennio dalla trascrizione dell'atto di donazione (termine certo non breve) renda impossibile l'esercizio dell'azione di restituzione.

La prassi ha ideato soluzioni per cercare di porre rimedio ai rischi della provenienza donativa di un immobile, quali il contratto di «mutuo dissenso» di donazione, che risolve gli effetti di una donazione già fatta, o lo strumento della polizza assicurativa, a tutela dei terzi acquirenti di beni di provenienza donativa e degli istituti di credito che concedono finanziamenti garantiti da ipoteca su tali beni.

Tuttavia, l'ostacolo alla circolazione immobiliare che la donazione ancora rappresenta (e anche il confronto con esperienze giuridiche straniere), spiega perché da tempo la categoria notarile (chiamata a confrontarsi quasi quotidianamente con tali problemi e dinamiche) chieda una riforma sostanziale della normativa richiamata, alla luce anche del mu-

tato sentire sociale circa la tutela dei diritti dei legittimari, idonea a neutralizzare i rischi per gli acquirenti di beni di provenienza donativa.

L'ultimo intervento in materia è stato operato dall'articolo 44 (Agevolazione della circolazione giuridica dei beni provenienti da donazioni) del DL semplificazioni che modifica il regime di restituzioni relativo ai beni oggetti di donazioni, sostituendo l'attuale sistema che prevede la possibilità di esperire un'azione di riduzione del bene immobile donato (che a determinate condizioni può concludersi con la restituzione del bene stesso alla massa ereditaria), con un nuovo sistema basato sull'indennizzo economico dell'erede o del legatario leso.

Con la modifica introdotta, invece, non può più essere richiesta la restituzione del bene immobile ai terzi acquirenti che abbiano trascritto l'atto di acquisto anteriormente alla trascrizione della domanda di riduzione.

In una simile ipotesi, i legittimari avranno soltanto il diritto ad ottenere dal donatario una compensazione in denaro nel limite necessario per integrare la quota ad essi riservata o, nel caso in cui questi sia insolvente e abbia ceduto il bene a titolo gratuito, il diritto ad ottenere una compensazione in denaro dall'avente causa nei limiti del vantaggio che egli ha conseguito.

ASSICURAZIONI

Polizze catastrofali, un cambio di paradigma nella gestione del rischio

di Massimo Frontera



In Italia si è aperta una nuova fase nel rapporto tra impresa, sostenibilità e gestione del rischio.

L'introduzione dell'obbligo delle polizze catastrofali, prevista dalla legge di Bilancio 2024 e resa operativa dai decreti attuativi del 2025, segna un passaggio decisivo nell'evoluzione del sistema produttivo **verso una logica di resilienza strutturale**.

Il legislatore ha lanciato un messaggio chiaro, la **gestione del rischio non può più essere considerata un tema marginale**, ma una **com-**

ponente essenziale della sostenibilità d'impresa e della continuità operativa.

In un contesto caratterizzato da eventi meteorologici estremi sempre più frequenti, dalla fragilità infrastrutturale di molte aree del Paese e da una rete di piccole e medie imprese spesso sotto assicurate, l'introduzione di un obbligo assicurativo assume una funzione sistemica e mira non solo a tutelare il singolo operatore economico, ma a stabilizzare l'intero ecosistema produttivo,

riducendo l'impatto macroeconomico delle calamità naturali sui conti pubblici e sull'occupazione.

Polizze catastrofali, dalle buone pratiche all'obbligo normativo

Le polizze catastrofali obbligatorie supportano la gestione del rischio prevista dall'articolo 2086 del codice civile. Il risk management non riguarda più solo le grandi aziende: anche le PMI devono adottare strategie per identificare, valutare e mitigare i rischi, passando da una gestione reattiva a una preventiva delle crisi.

Il rischio catastrofale, in particolare, rientra tra i cosiddetti **rischi sistemici**, cioè quegli eventi che non dipendono dalla singola azienda ma che possono compromettere la sopravvivenza di intere filiere.

Le catastrofi susseguitesi dal 2012 al 2023 quali i terremoti in Emilia, l'alluvione in Sardegna, il sisma del Centro Italia, la frana di Ischia e l'alluvione in Emilia-Romagna hanno dimostrato quanto i danni diretti e indiretti possano travolgere non solo le imprese colpite, ma l'intero tessuto economico e sociale.

Un'impresa che integra la valutazione dei rischi catastrofali nei propri assetti mostra lungimiranza e responsabilità verso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, fornitori, comunità locali e investitori) e la capacità di prevenire e mitigare gli impatti diventa così un vantaggio competitivo.

L'Italia ha storicamente adottato un approccio "emergenziale" alla ge-

stione delle calamità; lo Stato interviene ex post con fondi straordinari, coprendo spesso fino al 70-80% dei danni. Questo modello, però, non è più sostenibile né equo, sia per l'elevato onere fiscale sia per i tempi lunghi di ristoro.

Con la legge 213/2023, cioè la legge di Bilancio 2024, il legislatore ha introdotto un cambiamento epocale in quanto **tutte le imprese iscritte al Registro** (ad eccezione delle agricole) **devono obbligatoriamente stipulare una polizza assicurativa contro i principali eventi catastrofali** quali terremoti, alluvioni, frane, inondazioni ed esondazioni.

Il successivo decreto interministeriale 18/2025 ha poi chiarito meglio i contorni operativi della misura, stabilendo che la copertura deve riguardare terreni, fabbricati, impianti e macchinari, indipendentemente dal titolo di utilizzo (quindi che si tratti di beni in proprietà, leasing o locazione).

Con il DL 39/2025, infine, sono state introdotte scadenze differenziate prevedendo che le grandi imprese dovranno adeguarsi entro marzo 2025, le medie entro ottobre. Per le **piccole e microimprese la scadenza slitta a gennaio 2026**.

Ci si riferisce, dunque, ad un universo vastissimo, che comprende oltre 5,8 milioni di imprese e questa estensione rende chiaro l'impatto sistemico della misura e il peso che essa avrà non solo sul mercato assicurativo, ma sull'intero sistema produttivo nazionale.

Il decreto e le relative Faq ministeriali hanno, tuttavia, delineato con chiarezza una serie di **esclusioni** rilevanti, destinate a incidere in modo non secondario sull'efficacia complessiva della misura.

Restano fuori dalla copertura gli **immobili abusivi** o **privi di regolare autorizzazione edilizia**, gli **edifici ancora in costruzione**, e soprattutto, **i danni indiretti**, come l'interruzione dell'attività o la perdita di profitto.

Ed è proprio quest'ultimo punto a sollevare le maggiori criticità tra imprese e operatori del settore. Se da un lato l'obbligo introduce una tutela patrimoniale di base contro i danni materiali, dall'altro **lascia scoperta** una dimensione altrettanto cruciale quale la **continuità operativa**, ovvero la capacità di un'impresa di mantenere la propria funzionalità economica e produttiva dopo un evento catastrofe.

Trattasi di un aspetto che, in un Paese caratterizzato da una rete di Pmi spesso sottocapitalizzate e fortemente territorializzate, può fare la differenza tra la sopravvivenza e la chiusura definitiva.

La mancanza di copertura per i danni indiretti evidenzia il rischio di un **vuoto di protezione sistemico**. Infatti, anche laddove l'assicurazione copra la perdita fisica dei beni, i tempi di ripristino, le interruzioni di filiera e la perdita di mercato possono generare effetti economici ben più gravi e duraturi. Per questo, un numero crescente di aziende sta già valutando

strumenti integrativi in grado di completare la protezione offerta dalla normativa.

Si tratta delle **polizze "business interruption"**, che tutelano dal fermo attività o delle coperture cyber, sempre più necessarie in un contesto di digitalizzazione diffusa, piuttosto che degli **strumenti parametrici**, che liquidano automaticamente l'indennizzo al verificarsi di determinati eventi o superamento di soglie climatiche.

Questa evoluzione testimonia come la gestione del rischio sia ormai parte integrante della strategia aziendale e della finanza d'impresa. Sempre più spesso, infatti, sono gli istituti di credito stessi a richiedere la presenza di coperture assicurative aggiuntive come condizione per la concessione di linee di credito o per la rinegoziazione dei fidi.

La polizza diventa così non solo uno strumento di tutela, ma anche un indicatore di **affidabilità gestionale**, capace di influenzare il *rating creditizio* e il costo del capitale.

Sul piano ambientale, induce le imprese a misurare l'esposizione a fenomeni climatici e geologici.

Sul piano sociale, garantisce la continuità produttiva e tutela i posti di lavoro nelle aree colpite, riducendo l'impatto sociale dei disastri.

Si delinea così un modello d'impresa più consapevole, responsabile e competitivo, in cui la gestione del rischio diventa non solo una necessità, ma una componente strutturale della sostenibilità economica e istituzionale del Paese.

DONAZIONI

Semplificazione nell'acquisto degli immobili donati e impatto della nuova normativa

di Andrea Cartosio



Il 26 novembre 2025 la Camera ha approvato definitivamente un disegno di legge volto a semplificare e digitalizzare le procedure relative ad attività economiche e servizi per cittadini e imprese, già passato al Senato.

Tra le varie disposizioni, l'articolo 44 introduce una riforma sulla circolazione dei beni ottenuti tramite donazione.

In precedenza, il progetto di legge di bilancio 2024 aveva previsto una modifica del sistema di restituzione degli

immobili donati, ma questa proposta era stata poi esclusa. La nuova normativa rappresenta comunque una svolta significativa e merita un'analisi dettagliata.

Per comprendere l'importanza della riforma è necessario ricordare che il nostro ordinamento riconosce la figura dei legittimari (come il coniuge, i figli e gli ascendenti), che hanno diritto a una quota minima dell'eredità, chiamata quota di riserva. Questa quota varia in base ai soggetti coinvolti, ad esempio:

- Nel caso sia erede solo il coniuge, la quota di riserva è pari alla metà dell'eredità, mentre l'altra metà può essere liberamente disposta.
- Quando i legittimari sono più figli, la loro quota è pari a due terzi, mentre un terzo resta disponibile.
- Se concorrono coniuge e figli, rispettivamente hanno diritto a un quarto e a metà dell'eredità, mentre il restante quarto è disponibile.

La quota di riserva non si riferisce solo ai beni ricevuti in successione, ma considera anche una valutazione complessiva che include le donazioni effettuate dal defunto durante la vita (cosiddetta "riunione fittizia"), valutata al momento dell'apertura della successione.

Se la quota di riserva viene violata, il legittimario può agire con un'azione di riduzione per far dichiarare inefficaci le disposizioni che ledono i suoi diritti. Nel caso in cui la violazione derivi da una donazione (ad esempio un immobile), il legittimario può chiedere la restituzione del bene anche se questo è stato successivamente trasferito a terzi.

Questa situazione negli ultimi anni aveva creato notevoli difficoltà nella compravendita degli immobili donati, generando diffidenza verso tali operazioni, anche quando il donatario era l'unico erede diretto.

La recente modifica all'articolo 563 del Codice Civile prevede ora che la riduzione della donazione non possa più pregiudicare i terzi che hanno acquistato l'immobile dal donatario. Tuttavia, il donatario dovrà compen-

sare in denaro i legittimari per integrare la loro quota riservata. Se il donatario non ha capacità economica sufficiente, anche chi ha ricevuto il bene gratuitamente dal donatario dovrà compensare i legittimari in base al vantaggio ottenuto. Regole analoghe si applicano anche ai beni mobili come le partecipazioni societarie.

Questo cambiamento ha un impatto rilevante: la protezione dei legittimari resta garantita ma si trasforma in una tutela economica piuttosto che patrimoniale diretta. La protezione diventa quindi meno stringente, con un rischio maggiore per i legittimari in caso di insolvenza del donatario o di vendita a titolo oneroso.

Dal punto di vista della circolazione immobiliare, invece, la riforma elimina i problemi legati alla provenienza donativa. Gli immobili donati potranno essere venduti senza vincoli particolari e potranno essere acquistati anche con mutui ipotecari.

Va precisato che queste disposizioni si applicano solo agli immobili già appartenenti al patrimonio del defunto al momento della donazione.

Quando invece l'acquisto dell'immobile è stato finanziato da terzi (ad esempio dai genitori), si tratta di liberalità indiretta e non sono mai sorti problemi di rivendita o azioni di restituzione, come confermato da numerose sentenze della Corte di Cassazione. Da tempo è prassi comune che i genitori finanzino direttamente l'acquisto della prima casa per i figli senza acquistare prima l'immobile per poi donarlo.

BUSINESS

Amministrazione di sostegno e immobili:
nuove opportunità di business

di Fabrizio Stella



L'evoluzione normativa e giurisprudenziale in materia di amministrazione di sostegno ha evidenziato nuovi orientamenti nella gestione del patrimonio immobiliare.

Le considerazioni che seguono rappresentano un'analisi orientativa delle principali novità giurisprudenziali, senza pretesa di completezza e con l'avvertenza che ogni situazione specifica richiede valutazione professionale individuale.

La Cassazione n. 18563/2025: accesso post-mortem agli atti

La Sez. I Civile della Suprema Corte ha segnato una svolta decisiva con la sen-

tenza n. 18563 dell'8 luglio 2025, affrontando una questione di crescente rilevanza pratica: il diritto degli eredi di accedere alla documentazione relativa all'amministrazione di sostegno del defunto per valutare consapevolmente l'accettazione dell'eredità.

Il duplice fondamento giuridico

La Cassazione ha riconosciuto agli eredi del beneficiario un **diritto di accesso integrale** al fascicolo dell'amministrazione di sostegno, basandosi su un duplice fondamento:

- **aspetto patrimoniale:** gli eredi, in quanto chiamati all'eredità ex art.

460 cod. civ., possiedono un interesse giuridicamente rilevante a conoscere la gestione patrimoniale effettuata dall'amministratore. Tale interesse si estende alla valutazione della correttezza delle scelte gestorie, particolarmente rilevante quando il patrimonio include beni immobiliari;

- **identità relazionale:** la Corte ha valorizzato il diritto dei congiunti alla ricostruzione della storia personale e patrimoniale del defunto, considerandolo componente dell'identità personale che sopravvive alla morte del titolare.

Considerazioni per i professionisti immobiliari

Per gli operatori del settore immobiliare, l'evoluzione giurisprudenziale può comportare l'opportunità di considerare maggiore attenzione nella due diligence delle transazioni che coinvolgono immobili precedentemente gestiti da amministratori di sostegno. La verifica della regolarità delle alienazioni pregresse potrebbe rappresentare un elemento di approfondimento della consulenza professionale.

L'orientamento giurisprudenziale apre possibili nuovi scenari nella gestione delle successioni, dove l'eventuale ricostruzione dell'attività gestoria dell'amministratore potrebbe fornire elementi di valutazione per le scelte degli eredi.

Autorizzazioni giudiziali: orientamenti nella prassi

L'analisi della giurisprudenza recente

evidenzia alcuni orientamenti nei procedimenti per il rilascio delle autorizzazioni alla vendita di immobili da parte di amministratori di sostegno. Tali orientamenti, che possono variare tra i diversi uffici giudiziari, si inseriscono nel contesto generale di tutela del beneficiario. La giurisprudenza più recente evidenzia alcuni orientamenti nei procedimenti per il rilascio delle autorizzazioni alla vendita di immobili. Questi orientamenti, che possono variare significativamente tra i diversi uffici giudiziari, si collocano nel contesto generale di tutela del beneficiario.

Il carattere di straordinaria amministrazione della vendita immobiliare, sancito dagli artt. 374 e 375 cod. civ. (richiamato dall'art. 411), rimane principio consolidato. Tuttavia, la prassi applicativa ha sviluppato standard più dettagliati:

- **valutazione degli immobili:** in alcuni casi, la prassi di determinati tribunali può prevedere valutazioni professionali degli immobili, pur non essendo tale adempimento espressamente previsto dall'art. 375 c.c. La necessità di tale documentazione dipende dalle specificità del caso e dalle prassi dell'ufficio giudiziario competente;
- **gestione del corrispettivo:** alcuni decreti autorizzativi possono contenere indicazioni specifiche sulle modalità di impiego del ricavato, in funzione della tutela degli interessi del beneficiario. Le modalità concrete variano in base alle circostanze del caso specifico.

Variabilità territoriale

Le prassi possono presentare significa-

tive variazioni tra i diversi uffici giudiziari. I tempi di pronuncia possono oscillare indicativamente tra i 30 e i 180 giorni, con possibili differenze tra i tribunali. Ogni specifico caso richiede verifica delle procedure dell'ufficio giudiziario competente.

La Riforma Cartabia: alternativa notarile e digitalizzazione

L'art. 21 del D.Lgs. 149/2022 ha introdotto una rivoluzione nel sistema autorizzativo, creando un "doppio binario" tra competenza notarile e giudiziaria per le autorizzazioni relative all'amministrazione di sostegno.

La competenza concorrente

Il legislatore ha inteso introdurre due canali autorizzativi autonomi e alternativi:

- **Canale Notarile:** il notaio può rilasciare autorizzazioni per atti pubblici e scritture private;
- **Canale Giudiziale:** rimane la competenza tradizionale del Giudice Tutelare.
- La scelta tra i due percorsi spetta a chi esercita la responsabilità genitoriale, al tutore o all'amministratore di sostegno.

Digitalizzazione dei procedimenti

Il D.Lgs. 164/2024 (decreto correttivo) ha ulteriormente rafforzato la digitalizzazione, eliminando i riferimenti agli atti cartacei e istituzionalizzando la trasmissione elettronica. Questo comporta:

- eliminazione della nota di iscrizione a ruolo;
- fascicolo informatico come regola generale;

- comunicazioni esclusivamente tramite PCT.

Strutturazione delle operazioni immobiliari

L'evoluzione normativa richiede un adattamento significativo delle modalità operative per i professionisti del settore.

Gestione dei tempi e clausole contrattuali

La gestione temporale diventa elemento critico. L'incremento degli adempimenti istruttori ha allungato i tempi medi di pronuncia, con variazioni significative tra diversi tribunali.

Clausole contrattuali: il preliminare potrebbe incorporare condizioni specifiche legate al rilascio dell'autorizzazione, con termini che consentano l'espletamento dell'iter procedurale. Potrebbe essere utile considerare meccanismi di proroga in caso di richieste di integrazione documentale.

Escrow notarile: tra i possibili meccanismi di gestione del prezzo di vendita, alcune operazioni possono prevedere forme di deposito fiduciario presso il notaio. Si tratta di strumenti contrattuali atipici la cui applicabilità dipende dalle specifiche esigenze dell'operazione e dalla valutazione professionale del caso concreto.

Aspetti di responsabilità professionale

L'evoluzione normativa può comportare riflessioni sui profili di responsabilità degli operatori coinvolti nelle transazioni immobiliari:

- **per l'Agente Immobiliare:** la due diligence potrebbe includere verifiche sull'esistenza e contenuto del decreto di nomina, nonché su eventuali autorizzazioni pregresse. L'informativa al cliente potrebbe considerare i tempi e le caratteristiche della procedura autorizzativa;
 - **per il Notaio:** l'attività professionale può comportare verifiche sulla coerenza tra decreto autorizzativo e operazione da perfezionare, nonché controlli sulle clausole contrattuali rispetto alle prescrizioni giudiziali. Eventuali meccanismi di deposito fiduciario richiedono valutazione professionale specifica per ogni caso concreto.
- modelli contrattuali aggiornati con clausole specifiche;
 - procedure per rapporti con autorità giudiziaria.

Formazione continua: la rapida evoluzione della materia e le specificità procedurali dei diversi tribunali rendono imprescindibile l'aggiornamento costante del personale.

Network professionali: la creazione di reti specializzate facilita la condivisione delle best practice e l'aggiornamento sulle novità giurisprudenziali.

Orientamenti operativi

Per operazioni di maggiore complessità, potrebbe essere utile considerare approcci che integrino diverse competenze professionali per una gestione coordinata di tutti gli aspetti dell'operazione.

Prospettive future e raccomandazioni Tendenze evolutive

L'attenzione crescente verso trasparenza e tracciabilità potrebbe indicare un orientamento verso livelli più elevati di documentazione e controllo. La digitalizzazione potrebbe influire sui tempi procedurali, comportando anche nuovi aspetti tecnici da considerare.

Raccomandazioni operative

Protocolli Standardizzati: studi notari e agenzie immobiliari dovrebbero sviluppare procedure standardizzate incluse:

- Check-list dettagliate per verifiche documentali;

Conclusioni

L'evoluzione in corso può rappresentare un'opportunità per i professionisti immobiliari che considerino la specializzazione in questo ambito. La crescente rilevanza quantitativa dell'amministrazione di sostegno e la specificità delle competenze coinvolte rendono questo settore di potenziale interesse per operatori qualificati.

La prospettiva di medio termine potrebbe indicare una graduale standardizzazione delle procedure.

Tuttavia, la complessità della materia continua a richiedere un approccio professionale qualificato e costantemente aggiornato.

FISCO

Immobili, arriva la banca dati mondiale su case di proprietà e affitti

Redazione Sole 24Ore



Lo scambio automatico delle informazioni fiscali si estende ai patrimoni immobiliari. È l'obiettivo che si sono dati 25 paesi per scambiarsi i dati sui contribuenti che posseggono case o incassano affitti, anche brevi, al di fuori dello Stato di residenza. La dichiarazione congiunta è stata firmata il 4 dicembre coinvolge oltre all'Italia altri 24 paesi: Belgio, Brasile, Cile, Costa Rica, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Islanda, Irlanda, Italia, Corea, Lituania, Malta, Nuova Zelanda, Norvegia, Perù, Portogallo, Romania, Slovenia, Sudafrica, Spagna, Svezia e Regno Unito e Gibilterra.

La rotta da seguire

La strategia, spiega una nota pubblicata sul sito del ministero dell'Economia e delle Finanze, è quella già adottata negli ultimi anni e che ha portato a sviluppare la politica fiscale migliorando «significativamente gli scambi transfrontalieri di informazioni e la cooperazione tra amministrazioni fiscali, contrastando l'evasione fiscale offshore e il segreto sui conti finanziari». In sostanza l'impronta da seguire è quella che ha consentito di introdurre lo scambio automatico di informazioni sugli asset finanziari (Common Re-

porting Standard) e sulle cripto-attività (Crypto-Asset Reporting Framework). Il buco ora da colmare per il contrasto alle frodi e all'elusione fiscale è proprio nel meccanismo di scambio di informazioni sugli asset non finanziari, in particolare gli immobili.

Obiettivo da centrare tra il 2029 e il 2030

Le giurisdizioni che ora hanno firmato la dichiarazione di intenti punta a far decollare il nuovo meccanismo di scambio di informazioni entro il 2029 o il 2030, secondo le procedure nazionali, con l'idea di incoraggiare «anche altre giurisdizioni a unirsi all'iniziativa per promuovere trasparenza, equità ed efficienza nella fiscalità globale». Il nuovo accordo multilaterale tra autorità competenti sullo scambio automatico di informazioni prontamente disponibili sugli Immobili denominato International Property Information Multilateral Competent Authority Agreement (Ipi Mcaa) è quello già sviluppato dall'Ocse. E come sottolineano dal Mef «La sua ampia adozione rappresenta un passo importante verso una maggiore trasparenza fiscale sugli asset

non finanziari», in grado di rafforzare «la capacità di monitorare e far rispettare la conformità fiscale, contrastando l'evasione che riduce le entrate pubbliche e grava ingiustamente sui contribuenti onesti».

I controlli del Fisco Italiano

L'amministrazione finanziaria italiana già oggi è in grado di utilizzare i dati sugli immobili posseduti dai contribuenti italiani. E lo fa incrociando i dati provenienti dall'estero con quelli indicati dai contribuenti in dichiarazione dei redditi nel quadro RW compilato proprio per il monitoraggio fiscale.

Inoltre il contribuente residente in Italia che possiede un immobile oltre confine è obbligato al pagamento dell'Ivie (Imposta su valore dell'immobile estero) e se questo non avviene o l'immobile non è presente nel quadro RW l'Agenzia delle Entrate può procedere con un'azione di compliance, inviando i classici alert per consentire al contribuente di chiarire la sua posizione, o al contrario con un accertamento.

Le sanzioni in caso di contestazione del Fisco possono arrivare anche fino al 25% del valore dell'immobile non dichiarato.

Mediazione immobiliare

di Federico Ciaccafava

MASSIMARIO DI GIURISPRUDENZA

Contratti - Mediazione - Immobiliare - Omessa informazione dell'acquirente circa l'esistenza di irregolarità urbanistiche - Responsabilità del mediatore - Configurabilità - Conclusione dell'affare - Momento decisivo e rilevante - Sussistenza

Il mediatore, ai sensi dell'art. 1759, comma 1, cod. civ., deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, o che avrebbe dovuto conoscere con l'uso della diligenza impostagli dalla natura professionale dell'attività esercitata, relative alla valutazione ed alla sicurezza dell'affare, che possano influire sulla conclusione di esso o determinarle a perfezionare il contratto a diverse condizioni; ove l'affare sia concluso, tuttavia, la responsabilità risarcitoria del mediatore conseguente all'inadempimento allo specifico dovere di informazione del promissario acquirente circa l'esistenza di irregolarità urbanistiche o edilizie non ancora sanate relative all'immobile oggetto della promessa di vendita deve essere valutato con esclusivo riferimento al momento stesso della conclusione dell'affare (Nel caso di specie, richiamato l'enunciato principio, la Suprema Corte ha confermato l'insussistenza di una violazione del dovere di informazione in quanto l'agenzia immobiliare, soltanto ad affare concluso, aveva potuto verificare l'irregolarità dell'immobile intermediato oggetto di causa) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 11 dicembre 2025, n. 32264 – Pres. Mocci – Rel. De Giorgio

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1218

Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 02/05/2023, n. 11371

Contratti - Mediazione - Mediazione - Responsabilità del mediatore - Obblighi informativi - Fondamento - Portata - Individuazione - Fatti-specie in tema di mediazione immobiliare

In tema di mediazione, la “ratio” sottesa all’art. 1759, comma 1, cod. civ. va individuata nella necessità di salvaguardare l’interesse delle parti contraenti che potrebbe risultare compromesso da una falsa od incompleta rappresentazione della realtà, e, quindi, essa è improntata ad evitare che l’interesse personale del mediatore prevalga su quello delle parti, coinvolgendo queste ultime in affari che non avrebbero voluto se fossero state informate su determinate circostanze, così risultando inefficaci eventuali clausole completamente esoneratrici apposte nel contratto di mediazione favorevoli alla parte mediatrice. In particolare, il complessivo obbligo gravante sul mediatore comprende, quindi, in senso positivo, quello di comunicare le circostanze a lui note o conoscibili con la diligenza tipica della professione esercitata (che – ove omesse – potrebbero sortire un’incidenza causale contraria all’interesse effettivo delle parti), e, in senso negativo, il divieto di fornire informazioni non veritiere o informazioni su circostanze delle quali non abbia consapevolezza o che non abbia controllato. Alla stregua di tale impostazione, pertanto, il mediatore ha l’obbligo di comportarsi con correttezza e buona fede, e di riferire alle parti le circostanze dell’affare a sua conoscenza, ovvero che avrebbe dovuto conoscere con l’uso della diligenza da lui ordinariamente esigibile: tra queste ultime rientrano necessariamente, nel caso di mediazione immobiliare, le informazioni anche su elementi accessori e/o pertinenza della cosa principale messa in vendita, nonché gli obblighi ed i divieti contenuti nel regolamento di condominio che incidono sul bene compravenduto (Nel caso di specie, richiamati gli enunciati principi, il giudice adito ha accolto la domanda di restituzione della provvigione proposta nei confronti di un agente immobiliare, in quanto, dall’istruttoria compiuta, era emerso che, nonostante la parte attrice avesse, in più occasioni, informato quest’ultimo della circostanza, determinante ai fini della conclusione dell’affare, di acquistare un immobile munito anche di un balcone, ad uso esclusivo, dove poter stendere la biancheria, il convenuto non aveva assolto al dovere di corretta informazione, in base al criterio della media diligenza professionale, il quale ricomprendeva, nella vicenda, anche la conoscenza del regolamento di condominio e dei suoi divieti, nonché la titolarità, in capo al Condominio e non già al promittente venditore, del predetto balcone).

Tribunale di Ivrea, Sezione civile, sentenza 25 novembre 2025, n. 1395 – Giudice Lorenzatti

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1175

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1375

Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 20/09/2022, n. 28441

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 28/10/2019, n. 27482

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 16/01/2019, n. 965

Contratti – Mediazione – Responsabilità del mediatore – Obblighi informativi – Portata – Obbligo di compiere specifiche indagini di natura tecnico-giuridica – Sussistenza in difetto di un particolare incarico – Esclusione

Pur a fronte dell'obbligo, gravante ex art. 1759, comma 1, cod. civ. sul mediatore, di comunicare alle parti le circostanze note a quest'ultimo, relative alla valutazione ed alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla decisione di concludere o meno il contratto, non rientra nella comune ordinaria diligenza, cui il mediatore deve conformarsi nell'adempimento della sua prestazione, ai sensi dell'art. 1176 cod. civ., lo svolgimento, in difetto di particolare incarico, di specifiche indagini di natura tecnico-giuridica (Nel caso di specie, richiamato l'enunciato principio, il giudice adito ha confermato il decreto ingiuntivo opposto avente ad oggetto il pagamento del saldo della provvigione stabilita nella proposta di acquisto di un immobile sottoscritta dall'odierno opponente quale corrispettivo per l'attività di intermediazione svolta in suo favore, non avendo lo stesso, nella circostanza, dimostrato di aver conferito al mediatore uno specifico incarico di svolgere indagini o verifiche tecniche in ordine alla regolarità urbanistica e catastale del cespite, a fronte della cui emersa difformità, quest'ultimo aveva comunque messo a disposizione di parte venditrice l'assistenza operativa di un proprio tecnico al fine di accelerare la procedura di reperimento della documentazione mancante, ritenuta essenziale per la stipula del contratto definitivo, in ogni caso, poi regolarmente concluso tra le parti intermedie) (F.Cia).

Tribunale di Roma, Sezione X civile, sentenza 28 ottobre 2025, n. 15003 – Giudice Ferrari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. VI, ordinanza del 04/05/2022, n. 14022

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 05/04/2017, n. 8849

Contratti – Mediazione – Mediatore – Diritto alla provvigione – Contratti agrari – Coltivatore diretto – Esercizio del diritto di prelazione – Pagamento della provvigione regolato dal contratto preliminare di vendita – Sussistenza – Esclusione

In tema di contratti agrari, il coltivatore diretto che esercita il diritto di prelazione di cui all'art. 8 della legge 26 maggio 1965, n. 590 non è tenuto al pagamento della provvigione al mediatore, ancorché il pagamento della provvigione sia regolato dal contratto preliminare di compravendita (Nel caso di specie, in applicazione dell'enunciato principio di diritto, la Suprema Corte ha cassato con rinvio la sentenza impugnata in quanto, nella circostanza, la corte territoriale, nel pronunciare la condanna della odierna ricorrente al pagamento della provvigione in favore del controricorrente, aveva ritenuto che l'obbligo di notifica ai sensi della citata norma della proposta di alienazione mediante trasmissione del preliminare di compravendita, contenente anche la previsione dell'obbligo di corresponsione della provvigione, fosse assimilabile alla "denuntiatio" ex art. 38, comma 2, della legge n. 392 del 1978, e la cui adesione, determinava, di conseguenza, l'assolvimento del predetto obbligo) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 21 ottobre 2025, n. 27959 – Pres. Grasso – Rel. Cavallino

Riferimenti normativi:

Legge 26/05/1965, n. 590, art. 8

Cod. Civ. art. 1351

Cod. Civ. art. 1470

Cod. Civ. art. 1755

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 22/04/2025, n. 10500

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 20/06/2024, n. 16973

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 16/11/2023, n. 31946

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 16/03/2018, n. 6552
Cass. civ. Sez. II, sentenza del 28/09/2016, n. 19226
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 03/04/2009, n. 8126
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 06/12/2007, n. 25448
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 24/11/2007, n. 24460
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 28/11/2001, n. 15087
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 23/02/2000, n. 2050
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 10/12/1994, n. 10586
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 16/03/1991, n. 2830
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 21/11/1981, n. 6219
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 18/02/1980, n. 1185
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 20/02/1979, n. 1092

Contratti - Mediazione - Agenzia - Caratteri - Contratto che obbliga il mandatario con compenso maturato ad affare concluso a promuovere la stipulazione di una pluralità indefinita di contratti - Senza vincolo di subordinazione o di para-subordinazione ed in assenza di attribuzioni gestorie e di rappresentanza - Qualificazione - Natura negoziale atipica - Sussistenza

Il contratto con il quale la parte mandataria si obbliga, dietro corresponsione di compenso ad affare concluso, a promuovere la stipulazione di una pluralità indefinita di contratti, senza vincolo di subordinazione o di para-subordinazione, in assenza delle attribuzioni gestorie e di rappresentanza attribuite dalla legge all'agente, ha natura atipica non assimilabile a quello di mediazione unilaterale e di agenzia (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 8 ottobre 2025, n. 27036 - Pres. Manna - Rel. Grasso

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1322
Cod. Civ. art. 1362
Cod. Civ. art. 1363
Cod. Civ. art. 1703
Cod. Civ. art. 1742
Cod. Civ. art. 1754

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. Un, sentenza del 02/08/2017, n. 19161

Contratti - Mediazione - Responsabilità del mediatore - Obblighi informativi Portata - Documenti essenziali relativi all'immobile oggetto di intermediazione - Accertamento da parte del mediatore - Verifica presenza del certificato di agibilità - Sussistenza - Fondamento

Ai sensi dell'art. 1759 cod. civ., dovendo il mediatore, nell'espletamento del suo incarico, comunicare alle parti le circostanze a lui note o che avrebbe dovuto conoscere con la normale diligenza professionale e che possono influire sulla conclusione dell'affare, lo stesso non può limitarsi a mettere in contatto le parti, ma deve svolgere un'attività di verifica minima sui documenti essenziali dell'immobile. In particolare, non potendo il mediatore "vendere al buio", rientrano nei suoi specifici obblighi quello di informare le parti nell'ipotesi in cui sia a conoscenza dell'assenza di agibilità dell'immobile, pena una responsabilità ex artt. 1759 e 1176 cod. civ. e la conseguente condanna dello stesso al risarcimento danni o alla perdita della provvigione (Nel caso di specie, accertato dalla compiuta istruttoria che il promittente venditore convenuto, oltre a non aver ottemperato agli obblighi di conformità urbanistica ed agibilità, aveva anche omesso di fornire agli attori, quali promissari acquirenti, la documentazione attestante la possibilità di parcheggiare nella corte pertinenziale del fabbricato e la delibera dell'assemblea condominiale di approvazione del frazionamento dell'intero appartamento in quattro unità abitative, il giudice adito ha accolto la domanda di restituzione degli acconti versati in sede di sottoscrizione delle proposte di acquisto e rigettato, invece, quella di risarcimento del danno in quanto, nella circostanza, non adeguatamente provato) (F.Cia).

Tribunale di Napoli, Sezione XII civile, sentenza 29 settembre 2025, n. 8468 - Giudice Speranza

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1759

DPR 06/06/2001, n. 380, art. 24

DPR 06/06/2001, n. 380, art. 25

Contratti - Mediazione - Mediatore - Diritto alla provvigione - Presupposti - Art. 1755 c.c. - Applicabilità - Deroga convenzionale - Configurabilità - Condizione e limiti

In tema di mediazione, qualora le parti abbiano inteso derogare all'art. 1755

cod. civ., disposizione secondo la quale il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti se l'affare è concluso per effetto del suo intervento, è necessario che il pagamento del compenso sia ricollegato ad un fatto diverso, quale l'avere il mediatore svolto per un certo tempo una concreta attività di ricerca di un terzo interessato all'affare ed essere pervenuto al risultato entro un certo termine, o anche il non esservi pervenuto, nel caso che la parte ritiri l'incarico al mediatore prima della scadenza del termine; ipotesi, queste, in cui la provvigione costituisce il compenso per avere il mediatore assunto ed adempiuto l'obbligo di impegnare la propria organizzazione nella ricerca del terzo interessato all'affare (Nel caso di specie, in cui l'immobile oggetto di causa, era stato aggiudicato all'esito di una procedura concorrentiale espletata dagli organi fallimentari, la Suprema Corte, richiamati gli enunciati principi, ha confermato l'insussistenza del diritto al pagamento della provvigione rivendicato dalla società immobiliare ricorrente, in quanto, nella circostanza, la dichiarazione d'impegno resa dalla controricorrente era volta a riconoscere la provvigione proprio per una mediazione che non era stata svolta, senza neppure far riferimento ad attività diverse, eventualmente poste in essere dalla società predetta, quali, ad esempio, una consulenza immobiliare) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 12 maggio 2025, n. 12629 – Pres. Di Virgilio – Rel. Fortunato

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1322

Cod. Civ. art. 1755

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 20/09/2022, n. 27505

Cass. civ. Sez. VI, ordinanza del 26/02/2021, n. 5495

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 03/11/2010, n. 22357

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 15/05/2001, n. 6705

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 16/02/1998, n. 1630

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 28/03/1997, n. 2766

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 19/04/1995, n. 4339

Contratti – Mediazione – Mediatore – Diritto alla provvigione – Contratti agrari – Contratto preliminare tra proprietario del fondo e terzo – Diritto di prelazione agraria esercitato dal coltivatore diretto proprietario del fondo confinante – Pagamento della provvigione dovuta al media-

tore e prevista nel preliminare – Necessità – Esclusione – Fondamento

Il confinante che esercita il diritto di prelazione di cui all'art. 7 della legge 14 agosto 1971, n. 817 – che ha esteso a favore del coltivatore diretto proprietario di fondo confinante il diritto di prelazione già previsto dall'art. 8 comma 3, della legge 26 maggio 1965 n. 590, per il coltivatore diretto insediato sul fondo stesso – si sostituisce al promissario acquirente nel contratto preliminare stipulato con il proprietario del fondo, assumendo le sole obbligazioni ivi previste che siano conformi ed inerenti alla causa della vendita; conseguentemente, egli non è tenuto al pagamento della provvigione dovuta al mediatore, ancorché regolata nello stesso contratto preliminare (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, sentenza 22 aprile 2025, n. 10500 – Pres. Manna – Rel. Cavallino

Riferimenti normativi:

Legge 26/05/1965, n. 590, art. 8

Legge 14/08/1971, n. 817, art. 7

Cod. Civ. art. 1351

Cod. Civ. art. 1470

Cod. Civ. art. 1755

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 20/06/2024, n. 16973

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 16/11/2023, n. 31946

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 16/03/2018, n. 6552

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 28/09/2016, n. 19226

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 03/04/2009, n. 8126

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 06/12/2007, n. 25448

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 24/11/2007, n. 24460

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 28/11/2001, n. 15087

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 23/02/2000, n. 2050

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 10/12/1994, n. 10586

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 16/03/1991, n. 2830

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 24/11/1986, n. 6907

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 21/11/1981, n. 6219

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 18/02/1980, n. 1185

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 20/02/1979, n. 1092

Contratti – Mediazione – Mediatore – Provvigione – Presupposti – Conclusione dell'affare – Compravendita di immobile in costruzione non ultimato privo del rilascio del certificato di agibilità – Mancato rilascio di garanzia fideiussoria – Diritto del mediatore alla provvigione – Insussistenza – Mancata eccezione dell'acquirente legittimato a far valere la relativa nullità di protezione – Irrilevanza – Fondamento

Il diritto del mediatore alla provvigione può rimanere escluso, ai sensi dell'art. 1757, terzo comma, cod. civ., in presenza di vizi tali da impedire la definitiva attuazione dell'affare, come nel caso di mancato rilascio di garanzia fideiussoria ai sensi dell'art. 2, del D.lgs. n. 122 del 2005 qualora il relativo oggetto ricada su un bene in costruzione non ancora ultimato e tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità, senza che rilevi la mancata proposizione di apposita eccezione da parte dell'acquirente legittimato a far valere la relativa nullità di protezione, dovendo la questione essere sollevata d'ufficio (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 10 aprile 2025, n. 9431 – Pres. Di Virgilio – Rel. Pirari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1754

Cod. Civ. art. 1755

Cod. Civ. art. 1757

Cod. Proc. Civ. art. 112

Cod. Proc. Civ. art. 183

Cod. Proc. Civ. art. 345

D.lgs. 20/06/2005, n. 122, art. 1

D.lgs. 20/06/2005, n. 122, art. 2

D.lgs. 20/06/2005, n. 122, art. 5

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 22/11/2019, n. 30555

Cass. civ. Sez. Un, sentenza del 12/12/2014, n. 26243

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 19/12/2013, n. 28456

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 19/10/2007, n. 22000

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 26/09/2005, n. 18779

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 12/04/2005, n. 7519

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 10/05/2002, n. 6731

Contratti – Mediazione – Mediatore – Diritto al pagamento della provvigione – Conclusione dell'affare – Nesso di causalità con l'opera del mediatore – Accertamento – Criteri – Fattispecie relativa ad attività di intermediazione in compravendita immobiliare

In tema di mediazione, al fine del sorgere del diritto alla provvigione ex art. 1755, comma 1, cod. civ., è necessario che tra l'intervento del mediatore e la conclusione dell'affare vi sia un nesso di causalità adeguata, alla stregua di un giudizio "ex post", ad affare compiuto, ed incombe sul mediatore la relativa prova; quindi, è necessario e sufficiente che l'attività del mediatore abbia costituito l'antecedente indispensabile per pervenire alla conclusione del contratto, indipendentemente dal suo intervento nelle varie fasi delle trattative sino alla stipulazione del contratto, sempre che questo possa ritenersi la conseguenza prossima o remota dell'opera dell'intermediario (Nel caso di specie, rigettando il ricorso, la Suprema Corte, richiamati gli enunciati principi, ha ritenuto incensurabile la pronuncia gravata avendo, nella circostanza, la corte del merito correttamente individuato le risultanze probatorie sulle base delle quali aveva poi fondato l'esistenza del nesso di causalità tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare ai fini del riconoscimento del diritto alla provvigione per l'attività di intermediazione svolta da quest'ultimo nella compravendita immobiliare oggetto di giudizio) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 10 aprile 2025, n. 9396 – Pres. Di Virgilio – Rel. Cavallino

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1754

Cod. Civ. art. 1755

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 08/01/2024, n. 538

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 02/02/2023, n. 3165

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 08/04/2022, n. 11443

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 16/01/2018, n. 869

Contratti – Mediazione – Mediatore – Dovere di informazione – Violazione – Pronuncia di condanna al risarcimento dei danni – Automatica risoluzione del contratto di mediazione con perdita del diritto alla provvigione – Configurabilità – Esclusione – Fondamento

In tema di mediazione, la condanna del mediatore al risarcimento del dan-

no nei confronti di una delle parti per inadempimento al proprio dovere di informazione non implica automaticamente che il contratto debba essere risolto ed il mediatore perda il diritto alla provvigione; ciò in quanto l'azione di risoluzione per inadempimento e l'azione di risarcimento del danno per inadempimento hanno presupposti diversi, perché la prima esige che l'inadempimento di una delle parti non sia di scarsa importanza, con riguardo all'interesse dell'altra, mentre l'azione risarcitoria presuppone che l'inesatta esecuzione della prestazione abbia prodotto al creditore un danno (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 6 febbraio 2025, n. 3009 – Pres. Di Virgilio – Rel. Cavallino

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1218

Cod. Civ. art. 1453

Cod. Civ. art. 1455

Cod. Civ. art. 1755

Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 16/09/2015, n. 18140

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 20/08/2009, n. 18515

Contratti – Mediazione – Mediatore – Responsabilità – Obblighi di informazione e comunicazione – Portata – Individuazione

Il mediatore, pur non essendo tenuto, in difetto di un incarico specifico, a svolgere, nell'adempimento della sua prestazione, particolari indagini di natura tecnico-giuridica, al fine di individuare fatti rilevanti ai fini della conclusione dell'affare, è pur tuttavia gravato, in positivo, dall'obbligo di comunicare le circostanze a lui note o comunque conoscibili con la comune diligenza che è richiesta in relazione al tipo di prestazione, nonché, in negativo, dal divieto di fornire non solo informazioni non veritiere, ma anche informazioni su fatti dei quali non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, poiché il dovere di correttezza e quello di diligenza gli imporrebbero, in tal caso, di astenersi dal darle. Ne consegue che, qualora il mediatore infranga tali regole di condotta, è legittimamente configurabile una sua responsabilità per i danni sofferti, per l'effetto, dal cliente (Nel caso di specie, richiamati gli enunciati principi, la Suprema Corte, nonostante la partecipazione societaria del mediatore nel capitale della società promissaria acquirente, ha escluso

una sua responsabilità per non aver informato il promittente alienante circa la possibile trasformazione d'uso dell'immobile oggetto di causa) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 21 gennaio 2025, n. 1476 – Pres. Di Virgilio – Rel. Trapuzzano

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1175

Cod. Civ. art. 1176

Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 11/12/2023, n. 34503

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 16/07/2010, n. 16623

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 24/10/2003, n. 16009

Contratti – Mediazione – Responsabilità del mediatore – Obbligo di corretta informazione – Portata – Capacità patrimoniale delle parti inter-mediate – Inclusione – Condizioni

In tema di mediazione, nell'obbligo del mediatore di informare le parti di tutte le circostanze a lui note incidenti sulla sicurezza dell'affare rientra la capacità patrimoniale delle stesse, ove vi sia stata dazione di somma a titolo di anticipo o di caparra, ed il riscontro dell'adempimento di tale dovere informativo esigibile nei confronti del mediatore va operato con esclusivo riferimento al momento stesso del perfezionamento dell'accordo (Nel caso di specie, relativo ad un giudizio promosso dalla odierna attrice nei confronti dell'agenzia immobiliare convenuta, onde ottenerne la condanna alla restituzione della provvigione versata, oltre al risarcimento dei danni conseguenti alla stipula di un preliminare di compravendita immobiliare concluso con una società costruttrice e poi risolto per mutuo consenso, il giudice adito, nel rigettare tutte le domande attoree, ha escluso nella circostanza la dedotta responsabilità ex articolo 1759 del Cc, non risultando che tale società, pur successivamente dichiarata fallita, al momento del perfezionamento del contratto, versasse in condizioni di difficoltà economica) (F.Cia).

Tribunale di Arezzo, Sezione civile, sentenza 7 gennaio 2025, n. 4 – Giudice Turturro

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1759



**AGENZIE ACCREDITATE
BORSA IMMOBILIARE ROMA**

ACROPOLI SRL



Michele Cardone

Via Tolstoi, 2 - 00061 Anguillara Sabazia (RM)
Tel. 06-99900800 - Cell. 393-9941519
info@acropoli.org

AG. IM. CARLO VENTURA

AG. IM. CARLO VENTURA
Agente Consulente Tecnico Immobiliare

Carlo Ventura

Via del Serafico, 74 - 00142 Roma
Cell. 335-6500388
studioventura@me.com

ANDREA AGRESTA

Andrea
AGRESTA

Andrea Agresta

Via Achille Russo 42 - 00134 Roma
Cell. 328-4391123
andreaagresta@libero.it

BACCIU PATRIZIA



Patrizia Bacciu

Via Vinicio Cortese, 180 - 00128 Roma
Tel. 06-5084750
info@patriziabacciu.it

BC HOUSE SRL



Carla Carli

Viale Leonardo Da Vinci, 172 - 174 - 00145 Roma
Tel. 06-54602085
info@bchouse.it

BENI IMMOBILI SRL



Luca Rivolta Lippo

Via degli Orti della Farnesina, 110 - 00135 Roma
Tel. 06-36308330
rivolta@immobiliarerivolta.com

BERNABEI SRLS



Giancarlo Bernabei

Via del Comune, 49 - 00049 Velletri (RM)
Cell. 338-4253812
info@cercacase.it

BERNADETT NAGY

Bernadett
NAGY

Bernadett Nagy

Via dei Quattro Cantoni, 72/B - 00184 Roma
Cell. 338-4923148
bernadett.nagy52@gmail.com

BORCHIANI NADIA



Nadia Borchiani

Largo dei Levii, 10/11 - 00174 Roma
Tel. 06-768005 - Cell. 351-9731157 - Fax 06-768005
sol-immobiliari@libero.it

BRILLANTE REAL ESTATE SRLS

BRILLANTE
REAL ESTATE SRLS

Luciano Di Girolamo

Circonvallazione Ostiense, 205 - 00154 Roma
Cell. 339-7105487
brillantere2015@gmail.com

CAMILLO IMMOBILIARE DI CAMILLO PIETRO



Pietro Camillo

Via Alessio Baldovinetti, 13 - 00142 Roma
Tel. 06-547900 - Cell. 340-8939909
info@camilloimmobiliare.it

CANALI ELENA



Elena Canali

Via Salaria, 42 - 00198 Roma
Tel. 06-8547304 - Cell. 335-5838065
immobiliareelenacanal@gmail.com

CASA IN SRL



Astrid Iannò

Via Sessi 1 - 42121 Reggio Emilia
Tel. 0522-438249
info@casain.casa

CASAPLANET SERVIZI IMMOBILIARI SRL



Massimo Testa

Via Adolfo Gandiglio, 136 - 00151 Roma
Tel. 06-65747211
info@casaplanet.it

CASE DI MAR.CH.E SRL



Marilena Di Cosimo

Viale Africa, 94 - 00144 Roma
Tel. 06-5914489
casedimarche@casedimarche.it

CENTROSI' SRL



Roberto Renzi

Via Napoli, 51 - 00184 Roma - Tel. 06-48904646
Cell. 336-615225 - Fax 06-4745838
servizi@centrosi.it



CI.ESSE IMMOBILIARE SRL



Filippo Croce'

Piazza Giuliano della Rovere, 18/A - 00122 Roma
Tel. 06-5601849 - Fax 06-56320501
dellarovere@quadrifoglioimmobiliare.com

CIN IMMOBILIARE SRL



Nicolas Sambatakakis

Via Marziale, 36/A - 38 - 00136 Roma
Tel. 06-3203634
cin.imm@tin.it

CIPiemme SRL



Giuseppe Antonio Monaco

Via Marco Valerio Corvo, 120 - 00174 Roma
Tel. 06-7610560 - Fax 06-76985972
info@cipiemmesrl.com

COMMERCIAL CITY REAL ESTATE DI FABRIZIO DI CONSIGLIO



Fabrizio Di Consiglio

Via Muzio Scevola, 5 - 00181 Roma
Cell. 338-5670899
commercialcityrealestate@gmail.com

CONSULENZA TECNICA IMMOBILI SRL



Stefania Mannozi

Via Sardegna, 43 - 00198 Roma
Tel. 64828141 - Cell. 3316122489 (solo whatsapp)
info@consulenzatecnicaimmobili.it

ERIKA MONDATI SERVIZI IMMOBILIARI SRL



Erika Mondati

Via Salaria, 1422/F - 00138 Roma
Tel. 06-8887456 - Fax 06-8887456
erikamondati.immobiliare@gmail.com

EUROCASE 2003 SRL



Arianna Elisino

Via Ettore Colla, 5 - 00125 Roma
Tel. 06-52310511 - Cell. 329-0560488 - Fax 06-52310369
info@eurocase.info

FABIO MARTINES



Fabio Martines

Via Gerocarne, 22 - 00126 Roma
Cell. 324-6867633
fabiomartines1972@gmail.com

FALCUCCI STEFANO



Stefano Falcucci

Circonvallazione Appia, 19 - 00179 Roma
Tel. 06-7842442 - Cell. 334-9144174
falcucciimmobiliare@msn.com

DDA DI D'ANTONIO DIEGO



Diego D'Antonio

Via Grevignana, 35/A - 50063 Figline Valdarno (FI)
Cell. 335-387119
diegodantonioitaly@gmail.com

ERRERA TIZIANA



Tiziana Errera

Via Rotterdam, 39 - 00144 Roma
Cell. 339-2996449
errerratiziana66@gmail.com

EUROPA REAL ESTATE SAS



Aldo Minerva

Piazza dell'Ateneo Salesiano, 13 - 00139 Roma
Tel. 06-87201176 - Cell. 347-7126903
info@europare.it

FALCO EMILIANA



Emiliana Falco

Via Brenta, 2/A - 00198 Roma
Cell. 328-1398282
e.falco@volpescase.it

FARO IMMOBILIARE SRL



Pasqualina Alessandra Paliotta

Via Paolo Di Dono, 111 - 00142 Roma
Tel. 06-51964862 - Fax 06-51960014
paliotta@faroimmobiliare.it

FELICE GUIDI



Felice Guidi

Viale dei Colli Portuensi, 336 - 00151 Roma
Cell. 335-5288594
felice.guidi@gmail.com

FRANCESCA PITTÀ



Francesca Pittà

Circonvallazione Clodia 163/167 - 00195 Roma
Cell. 393-9924432
francesca.pitta.mediazione@gmail.com

FUSCO CASE DI BARBARA FUSCO



Barbara Fusco

Piazza Nicola Cavalieri, 3 - 00149 Roma
Tel. 06-7000909 - Cell. 348-4526685
info@fuscocase.it

GAMMA IMMOBILIARE DI FERRAGUZZO NATALE



Natale Ferraguzzo

Via Gaetano Donizetti, 24 - 00198 Roma
Tel. 06-8553195 - Fax 06-8416300
gammaimmobiliare@tiscali.it

GENERAL AGENCY IMMOBILIARE SRL



Cinzia Pieia

Via delle Montagne Rocciose, 68 - 00144 Roma
Tel. 06-54211131 - Cell. 335-1261797
eur@generalagency.net



GIACOPPO GIACOMO



Giacomo Giacoppo

Corso Filippo Turati, 115 - 00034 Colleferro (RM)
Tel. 06-97232064 - Cell. 347-7026444 - Fax 06-97232064
ag.giacomo.giacoppo@gmail.com

GIANSANTI REAL ESTATE DI GIANSANTI FEDERICO



Federico Giansanti

Via Giuseppe Berto, 195 - 00142 Roma
Cell. 351-6859104
f.giansanti@giansantirealestate.com

GRUPPO LA PIETRA SRL



Walter La Pietra

Circonvallazione Trionfale, 80-82 - 00195 Roma
Tel. 06-45553344
walter@gruppolapietra.it

GRUPPO LA PIETRA SRL



Walter La Pietra

Via Salaria, 150 - 00015 Monterotondo (RM)
Tel. 06-90085574
info@gruppolapietra.it

GRUPPO T IMMOBILIARE SRL



Gianluca Tumbarello

Via del Casaletto, 671/B - 00151 Roma
Tel. 06-658881 - Fax 06-6588855
info@gruppot.com

HANCOCK & PARTNERS



Anita Teatini Hancock

Via Desiderato Pietri, 60B2/62 - 00122 Roma
Cell. 339-2348175
anitateatini@gmail.com

HOUSE AND CHARME SRLS



Paolo De Iulio

Via Manuel De Falla, 67 - 00124 Roma
Cell. 333-5696212
paolo.deiulio@libero.it

I.G.E.R. - IMMOBILIARE GENERALE ROMANA SRL



Stefano Filasto'

Via Boezio, 2 - 00193 Roma
Tel. 06-81150067 - Fax 06-68308567
abacus@remax.it

IMA-LAB DI SONIA MARIA LETIZIA ANTONINI



Sonia Maria Letizia Antonini

Via Otto Maggio 15 - 00015 Roma
Cell. 339-3256390
info@ima-lab.it

IMMOBILI DI PRESTIGIO SRL



Raoul Sarghini

Via Bolsena, 27 - 00191 Roma
Tel. 06-85305436 - Cell. 348.6002142
direzione@immobilidiprestigio.it



IMMOBILI DI PRESTIGIO SRL



Raoul Sarghini

Piazza Giuseppe Mazzini, 8 - 00195 Roma
Tel. 06-32650056 - Fax 06-8607969
info@immobilidiprestigio.it



IMMOBILIARE BARBERINI DI ALDO CIAFFI



Aldo Ciaffi

Via Lorenzo Bonincontri, 37A - 00147 Roma
Tel. 06-70302736 - Cell. 338-9835256
immobiliarebarberini@gmail.com

IMMOBILIARE BERTINI SRLS



Piero Bertini

Viale Guido Baccelli, 1 - 00053 Civitavecchia (RM)
Tel. 0766-500934 - Cell. 335-5373234 - Fax 0766-500934
info@immobiliarebertini.it

IMMOBILIARE CANNAVALE SRL



Franco Nonnis

Viale Prassilla, 41 - 00124 Roma
Tel. 06-50916231 - Fax 06-50913433
cannavaleimmobiliare@libero.it

IMMOBILIARE ROMA URBIS SRL



Bruno Gallinelli

Via Vetulonia, 10 a/b - 00185 Roma
Tel. 06-4469685 - Cell. 329-0049500 - Fax 06-491760
frimmurbis@gmail.com

IMMOBILYA DI UMBERTO VACCARO



Umberto Vaccaro

Via Val di Sangro, 11 - 00141 Roma
Tel. 06-64490364 - Cell. 335-496313
info@immobilya.it

INTER & CO SRL



Arianna Pacetti

Via Ignazio Guidi, 92/94 - 00147 Roma
Tel. 06-87463548 - Fax 06-87673901
interco.pacetti@libero.it

INTERMEDIAZIONI IMMOBILIARI SIFA SRL



Fausto Tocchella

Largo Luigi Cossa, 25 - 00148 Roma
Tel. 06-6550614 - Fax 06-6591365
info@immobiliariesifa.it

IORI MAURIZIO



Maurizio Iori

Via Valnerina, 58 - 00199 Roma
Tel. 06-86212667 - Cell. 335-437094 - Fax 06-86399652
maurizioiori.immobiliare@gmail.com

JOLLY AGENZIA IMMOBILIARE DI INCELLI SANDRO



Sandro Incelli

Via Renzo da Ceri, 205 - 00176 Roma
Tel. 06-270919 - Cell. 366-3184402 - Fax 06-21704965
sincell@tin.it

KEYHOUSE IMMOBILIARE SRL



Giuseppe Ciocci

Viale degli Astri, 85 - 00144 Roma
Tel. 06-5292883 - Fax 06-52274873
info@keyhouse-immobiliare.com

L'ATELIER SAS DI CRISTIANO SPADOLA



Cristiano Spadola

Corso Duca Di Genova, 35 - 00122 Roma
Tel. 06-56000299 - Cell. 375-7191172
info@latelierimmobiliare.it

LA COMMERCIALE SRL PROMOZIONI IMMOBILIARI



Maurizio Pezzetta

Lungotevere dei Mellini, 44 - 00193 Roma
Tel. 06-3200613 - Fax 06-3218100
lacommerciale@lacommerciale.org



LAMBERTO SCARDACI



Lamberto Scardaci

Piazza della Stazione Vecchia, 9/10 - 00124 Roma
Tel. 06-97624567 - Cell. 393-9543544
lambertoscardaci@gmail.com

LE CASE DI ROSSANA SRL



Rossana Peluso

Piazzale Flaminio, 9 - 00196 Roma
Tel. 06-3221171 - Cell. 388-4853471 - Fax 06-6784328
info@lecasedirossana.com

LOY IMMOBILIARE DI STEFANI STEVE URS



Steve Urs Stefani

Via Lago dei Tartari, 73 - 00012 Guidonia Montecelio (RM)
Cell. 334-1317700
info@loyimmobiliare.it

LUCA ZOCCOLI REAL ESTATE



Luca Zoccoli

Via Salaria, 223/C - 00015 Monterotondo (RM)
Tel. 06-65010044 - Cell. 339-6798431
info@lz-re.it

LUXURY RE BS SRL



Feodora Balan

Via di S. Teodoro, 34 - 00186 Roma
Cell. 331-7676896
luxuryrebs@gmail.com

M E S IMMOBILIARE DI MAURI MASSENZIO



Massenzio Mauri

Via Federico Enriques, 13 - 00146 Roma
Cell. 377-6777432
massenzio.mauri.mesimmobiliare@gmail.com

MARAVIGLIA CRISTIANA AGENTE IMMOBILIARE



Cristiana Maraviglia

Via Anassimene Di Mileto 25 - 00124 Roma
cristiana.maraviglia@gmail.com

MAXDIROCCO SRL UNIPERSONALE



Massimo Di Rocco

Via Appia Nuova, 37 - 00183 Roma
Tel. 339 7723683 - Cell. 339-7723683
maxdirocco@libero.it

MAZZARELLA IMMOBILIARE



Giuseppe Mazzarella

Via R. R. Pereira, 15 - 00136 Roma
Tel. 335-8417062 - Cell. 335-8417062
mazzarella61@libero.it

MAZZONI BARBARA



Barbara Mazzoni

Via Degli Orti Flaviani 37 - 00147 Roma RM
340-6028074
info@barbaramazzoni.com

MEDIAZIONI IMMOBILIARI DI TIZIANA PORCU



Tiziana Porcu

Via Illiria, 3/5 - 00183 Roma
Tel. 06-31071273 - Cell. 334-3595589 - Fax 06-31071273
mediazioni-immobiliari@hotmail.it

MEI SERVIZI IMMOBILIARI DI IGNAZIO BOMBACI



Ignazio Bombaci

Via Andrea Bafile, 5 - 00197 Roma
Tel. 06-5149924 - Cell. 328-1575673
info@meiservizi.it

MONDOCASA DI SAMBUSETTI DANILO



Danilo Sambusetti

Via Gramsci, 38 - 00048 Nettuno (RM)
Tel. 06-98832266 - Cell. 348-3868919 - Fax 06-62204846
info@mondocasa-immobiliare.com

NAVONA SERVICE SRL



Maria Rita Rossini

Corso Vittorio Emanuele, 175 - 00186 Roma
Tel. 06-6795766 - Cell. 3939719571
navonaservice@fastwebnet.it

NUOVA PORTUENSE SRL



Lorusso Giuseppe

Via Portuense, 720/F - 00148 Roma
Tel. 06-65793550
portuense@romagruppoinmobiliare.it

PALAZZETTI IMMOBILIARE DI PALAZZETTI ROBERTO



Roberto Palazzetti

Via della Giuliana, 49 - 00195 Roma
Tel. 06-39733201 - Fax 06-39738269
ro.palazzetti@gmail.com

PAOLUCCI ROSSANA



Rossana Paolucci

Circonvallazione Appia, 7 - 00179 Roma
Tel. 06-78348398 - Cell. 339-5753255
info@rossanapaolucci.it

PESCE GIANFILIPPO



Gianfilippo Pesce

Via della Fanella, 31 - 00148 Roma
Tel. 06-69485927 - Cell. 347-4720302
info@gpcasere.it

PFT IMMOBILIARE SRL



Fabrizio Torrisi

Piazza Antonio Mancini, 4 - 00196 Roma
Tel. 06-36309506 - Cell. 335-7401975
pft.immobiliare@gmail.com

PISTONE ALBERTO



Alberto Pistone

Via Massimi, 154 - 00136 Roma
Cell. 331-3410889 / 335-6883496
pistone.it@gmail.com

POMANTI ANDREA



Andrea Pomanti

Viale Pasteur, 49 - 00144 Roma
Cell. 389-5807154
pomantiandrea@gmail.com

PROMETEO GROUP SRL



Federica Nicolini

Viale della Piramide Cestia, 1 - 00153 Roma
Tel. 06-4883320 - Fax 06-48904211
info@prometeogroup.it

RARO IMMOBILIARE DI RAFFAELLA ROMEO



Raffaella Romeo

Via Oleandri, 16/18 - 00072 Ariccia (RM)
Tel. 06-69309933 - Cell. 366-9394423
raro.immobiliare@gmail.com

REALISTA GROUP SRL



Mirko Serrallegri

Via Mario Rigamonti, 100 - 00142 Roma
Tel. 06-51531015
info@realista.it

RED SRL



Vittorio Poerio

Largo Brindisi, 2 - 00182 Roma
Tel. 06-77201856 - Fax 06-77254457
red@frimm.com

RETERE SRLS



Francesca Locci

Piazza Giosuè Carducci, 2 - 00041 Albano Laziale (RM)
Tel. 800-806088
segreteria@casamercato.space

RIABITA IMMOBILIARE DI PALOMBO EMANUELA



Emanuela Palombo

Via Ufente 20 - 04100 Latina
Tel 351-17121999
info@riabitaimmobiliare.it

ROSSI MARCO



Marco Rossi

Via della Pisana, 193 - 00163 Roma
Tel. 06-66017974 - Cell. 338-9621237
immobiliaremarcorossi@gmail.com

SA.MO. ITALIA SRL



Andrea Motta

Via L. Spallanzani, 46 - 00161 Roma
Tel. 800-257977
info@samoitalia.com

SACCOCASE REAL ESTATE



Armando Sacco

Via Alessandro Stradella, 93 - 00124 Roma
Tel. 06-5090246 - Cell. 393-9461265
info@sacco-realestate.com

SANTI QUATTRO IMMOBILIARE DI ELISA SCIO'



Elisa Scio'

Via Marco Aurelio, 27 - 00184 Roma
Tel. 06-7000761
info@santiquattro.it

STIMA 84 DI FENIZI PIERO



Piero Fenizi

Via della Conciliazione, 15 - 00058 Santa Marinella (RM)
Cell. 349-4940098
pierozenizi@gmail.com

STUDIO IMMOBILIARE DI LONGHINO MASSIMO



Massimo Longhino

Via di Torrevecchia, 548/550 - 00168 Roma
Tel. 06-3017748
mlstudioimmobiliare@gmail.com

STUDIO IMMOBILIARE VALMONTONE SRL

Studio Immobiliare
VALMONTONE

Francesco Gatta

Via Casilina, 145, 147, 149 - 00038 Valmontone (RM)
Cell. 392-9379468
info@birvalmontone.it



STUDIO TANCREDI SNC



Enrico Tancredi

Piazza San Giovanni Bosco, 84 - 00175 Roma
Cell. 334-6852963
tancredicase@gmail.com

STUDIO TECNICO IMMOBILIARE PANASUR



Jose David Haboba Ruiz

Via Generale Carlo Alberto Dalla Chiesa, 36
00045 Genzano Di Roma (RM)
Tel. 06-9330202 - Cell. 339-2224323 - info@panasur.it

T.R.E.A. SRLS



Luigi Maruzzo

Via Magliano Sabina, 39 - 00199 Roma
Tel. 06-86202731
info@thereagency.it

TDL IMMOBILIARE DI TRAPANI CRISTINA LOREDANA



Cristina Trapani

Via Umberto Giordano, 166 - 00124 Roma
Tel. 06-83998020 - Cell. 340-1539634
sos.solution.cristina@gmail.com

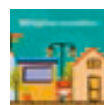
THS IMMOBILIARE SRL



Andrea Celletti

Via della Frezza, 44 - 00186 Roma
Tel. 06-64001179 - Cell. 349-5343126
info@thehousestore.it

TINABURRI BARBARA SERVIZI



Barbara Tinaburri

Via Ugo Ojetti, 427 - 00137 Roma
Tel. 06-01902158 - Cell. 345-5187725
immobiliare@btiservizi.it

TODI IMMOBILIARE SAS



Lonis Calcagnini

Viale Angelo Cortesi, 94 - 06059 Todi (PG)
Tel. 075-8944949
mail@todi-immobiliare.it

TRIESTE BROKER REAL ESTATE DI MARIO CANNUCCI



Mario Cannucci

Via Alfonso Rendano, 9 - 00199 Roma
Cell. 331-7858558
mario.cannucci@gmail.com

ZONA X IMMOBILIARE



Nicola Ronga

Via delle Alpi, 32 - 00198 Roma

Cell. 338-2659369

info@zonaximmobiliare.it



VENDERE E AFFITTARE I TUOI IMMOBILI?

Parlane con un Agente Accreditato
alla Borsa Immobiliare di Roma

Tel. **800-116422**



