

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:
Il Sole 24 ORE Professionale
© 2026 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:
7 maggio 2026

CHI SIAMO 3

IN BREVE

Novità normative e fiscali 4

IL PUNTO

L'evoluzione dell'abitare in Italia e a Roma:
vent'anni di trasformazioni tra domanda,
mercato e società 11

Mercato delle locazioni residenziali:
domanda strutturalmente forte e offerta
sotto pressione 14

INIZIATIVE

Reel Estate: la nuova collana video di Tecnoborsa
per l'aggiornamento professionale immobiliare 19

IL CASO

Immobile invendibile? Quando è giuridicamente
praticabile la rinuncia alla proprietà 21

APPROFONDIMENTI

Piano casa, tre pilastri contro l'emergenza abitativa:
più alloggi, fondi unificati e spinta ai privati 27

Contratto: nullo per difetto di causa
il "preliminare di preliminare" 30

L'incarico in esclusiva: validità, limiti
e come renderlo realmente opponibile
al venditore 32

Responsabilità dell'agente immobiliare:
fino a dove deve spingersi nelle verifiche
urbanistiche e catastali? 36

Turismo, manovra su più livelli tra città,
regioni e Commissione UE 40

Nuove frontiere. I pionieri del cripto-mattone
e il ginepraio della digitalizzazione incompiuta 42

Mediazione immobiliare

Massimario di giurisprudenza 45

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

IRPEF

Studi professionali: ritenute e trasformazione in STP

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 26 marzo 2026, n. 85

Quando un'associazione professionale si trasforma in Società tra professionisti (STP), il passaggio non comporta effetti fiscali "di realizzo": la trasformazione è neutrale e non genera plusvalenze o minusvalenze. Tuttavia, il chiarimento dell'Agenzia delle Entrate si concentra su un aspetto molto operativo, spesso critico nella fase di riorganizzazione: la gestione delle ritenute fiscali maturate prima della trasformazione.

Il principio di base è che la STP subentra in continuità nei rapporti attivi e passivi dello studio originario. Questo significa che anche le ritenute subite sui compensi professionali seguono lo stesso meccanismo di continuità fiscale. I soci, dopo averle scomutate dalla propria Irpef individuale, possono trasferire l'eventuale quota residua allo studio, che a sua volta la riporta nella propria dichiarazione relativa al periodo precedente alla trasformazione. Se, a seguito di questi passaggi, emergono ritenute eccedenti rispetto alle imposte dovute, la nuova STP può utilizzarle come credito d'imposta. Il meccanismo si fonda sulla continuità dei rapporti giuridici prevista dal codice civile in caso di trasformazione, che consente alla società risultante di "ereditare" anche le posizioni fiscali attive. In termini pratici, il credito può essere compensato tramite modello F24.

Per l'agente immobiliare il tema non è solo tecnico: molte operazioni immobiliari coinvolgono studi professionali strutturati o in fase di aggregazione, ad esempio nelle attività di consulenza, intermediazione o gestione patrimoniale. Comprendere che la trasformazione non "azzerà" le posizioni fiscali pregresse aiuta a leggere meglio la solidità e la continuità operativa dei soggetti coinvolti nelle transazioni.

IRPEF

Superbonus: attenzione alla plusvalenza sulla vendita di beni condominiali

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 27 marzo 2026, n. 86

Quando un condominio vende un immobile comune – come nel caso tipico dell'ex alloggio del portiere – dopo aver effettuato lavori agevolati con il Superbonus, la questione fiscale non è neutra. L'Agenzia delle Entrate chiarisce che l'eventuale plusvalenza non va valutata in modo unitario, ma deve essere verificata **singolarmente per ciascun condomino**, in base alla sua posizione fiscale.

In pratica, la quota di ricavo derivante dalla vendita viene imputata a ogni proprietario in base ai millesimi e può diventare reddito tassabile, soprattutto se la cessione avviene entro dieci anni dalla conclusione degli interventi. Il calcolo segue la regola ordinaria: differenza tra quanto incassato e il costo del bene. Quando però non è possibile ricostruire il costo storico, è ammesso il ricorso a una perizia giurata per determinare il valore.

Un passaggio particolarmente rilevante riguarda il peso delle spese sostenute con il Superbonus. Se la vendita avviene entro cinque anni dalla fine dei lavori, queste spese non contribuiscono ad aumentare il costo fiscale del bene, con il risultato che la plusvalenza risulta più elevata. Se invece sono trascorsi più di cinque anni, tali spese rilevano solo in misura del 50%.

Per l'agente immobiliare si tratta di un tema concreto da presidiare nelle operazioni che coinvolgono immobili derivanti da parti comuni condominiali. In fase di incarico e trattativa è opportuno verificare la data dei lavori e segnalare al venditore il possibile impatto fiscale, perché la presenza di una plusvalenza tassabile può incidere in modo significativo sulla convenienza dell'operazione e sulla negoziazione del prezzo.

IMPOSTA DI REGISTRO

Housing universitario: agevolazioni fiscali solo sull'immobile

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 2 marzo 2026, n. 60

Nelle operazioni di acquisizione di strutture da destinare a housing universitario, spesso realizzate tramite acquisto di rami d'azienda (ad esempio strutture alberghiere), l'Agenzia delle Entrate chiarisce un punto operativo rilevante: le agevolazioni fiscali non si applicano all'intera operazione, ma solo a una parte ben precisa.

Nel caso esaminato, una società intende acquistare un ramo d'azienda comprensivo di immobile, per convertirlo in residenza per studenti beneficiando dei contributi pubblici previsti dalla normativa di settore. Una volta ottenuta

l'ammissione al finanziamento, è confermata la possibilità di accedere all'esenzione dalle imposte di registro e di bollo. Tuttavia, questa esenzione non copre automaticamente tutto il valore della cessione.

Il beneficio fiscale riguarda esclusivamente la quota di prezzo riferibile all'immobile destinato a housing universitario. Tutte le altre componenti del ramo d'azienda – come avviamento, arredi, attrezzature o altri asset – restano soggette a tassazione ordinaria, secondo le rispettive aliquote.

Questo significa che, nell'atto di compravendita, è fondamentale indicare in modo chiaro e analitico la ripartizione del corrispettivo tra le diverse componenti. In assenza di una distinzione puntuale, si rischia di perdere, in tutto o in parte, il beneficio fiscale.

Per l'agente immobiliare si tratta di un aspetto da presidiare nelle operazioni più strutturate, soprattutto quando coinvolgono investitori e riconversioni immobiliari. La corretta valorizzazione delle singole componenti non è solo un tema tecnico, ma incide direttamente sulla convenienza economica dell'operazione e può diventare un elemento di negoziazione tra le parti.

IRPEF

Terreni agricoli: quando il diritto di superficie genera reddito

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 25 febbraio 2026, n. 51

Nelle operazioni su terreni agricoli – sempre più frequenti, ad esempio per impianti energetici – la struttura dell'accordo incide direttamente sulla tassazione. L'Agenzia delle Entrate chiarisce cosa accade quando il proprietario cede la nuda proprietà e, contemporaneamente, concede a un altro soggetto un diritto di superficie sullo stesso terreno.

Il punto centrale è capire se il proprietario mantiene o meno un diritto reale sul bene. Se, a seguito delle operazioni, il soggetto esce completamente dalla titolarità del terreno, senza conservare alcun diritto – nemmeno al termine del diritto di superficie – non si genera alcuna plusvalenza tassabile.

Diverso il caso in cui il proprietario mantenga una posizione giuridica sul bene. In questa situazione, il corrispettivo incassato per la costituzione del diritto di superficie viene qualificato come reddito diverso e, quindi, è soggetto a tassazione.

Per l'agente immobiliare il messaggio è chiaro: non è solo "cosa si vende", ma come si struttura l'operazione a determinare il carico fiscale. Nelle trattative su terreni, soprattutto con operatori energetici o investitori, è fondamentale chiarire fin dall'inizio se il proprietario intende uscire completamente dall'operazione oppure mantenere diritti, perché da questa scelta dipendono effetti economici rilevanti e spesso non immediatamente percepiti dal cliente.

BONUS EDILIZI

Crediti da bonus edilizi: effetti neutri nel concordato preventivo

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 24 febbraio 2026, n. 48

L'utilizzo dei crediti d'imposta derivanti dai bonus edilizi continua a generare effetti fiscali, ma con una precisazione importante per chi ha aderito al **concordato preventivo biennale**. L'Agenzia delle Entrate chiarisce che il differenziale tra il valore nominale del credito e il prezzo di acquisto – cioè il margine che si realizza utilizzando il credito in compensazione – rileva ai fini del reddito, ma non modifica i valori già concordati con il Fisco.

In sostanza, il costo sostenuto per acquistare il credito e il beneficio che si ottiene utilizzandolo producono componenti negativi e positivi di reddito, come già chiarito in precedenti documenti di prassi. Tuttavia, questi effetti restano "interni" al perimetro del concordato e non incidono né sul reddito concordato né sul valore della produzione netta ai fini Irap.

Per l'agente immobiliare si tratta di un chiarimento che riguarda soprattutto clienti investitori o operatori professionali attivi nel mercato dei crediti edilizi. Il messaggio operativo è che queste operazioni non alterano gli equilibri fiscali già definiti con il concordato, rendendo più prevedibile il risultato economico complessivo e riducendo il rischio di variazioni fiscali inattese.

CEDOLARE SECCA

Locazioni commerciali: cedolare secca non più applicabile

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 11 febbraio 2026, n. 34

La cedolare secca sugli immobili commerciali (categoria C/1) esce definitivamente di scena. Con questo chiarimento, l'Agenzia delle Entrate ribadisce che il regime agevolato introdotto in via sperimentale nel 2019 aveva una validità limitata nel tempo e non è più utilizzabile oggi, nemmeno in sede di proroga dei contratti.

In particolare, l'opzione resta valida solo per i contratti stipulati ex novo nel 2019 e può essere esercitata esclusivamente in occasione della prima proroga. Al di fuori di questo perimetro, non è possibile applicare o riattivare la cedolare secca. Questo vale anche per i contratti più datati che avevano beneficiato del regime in passato: una volta esaurita quella finestra temporale, non è più consentito rinnovare l'opzione.

Per l'agente immobiliare il chiarimento è netto e ha un impatto immediato sul mercato delle locazioni commerciali. Nelle nuove trattative e nei rinnovi contrattuali si torna integralmente al regime ordinario, con effetti diretti sulla redditività

degli immobili e sulle aspettative dei proprietari. È quindi fondamentale gestire correttamente la comunicazione con i clienti, evitando di creare aspettative su un'agevolazione che, di fatto, non è più disponibile.

SISMABONUS

Sismabonus acquisti: detrazione legata ai pagamenti reali

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 11 febbraio 2026, n. 31

Sul Sismabonus acquisti arriva un chiarimento operativo che incide direttamente sulle compravendite: la detrazione spetta solo in relazione alle somme **effettivamente pagate**, non a quelle semplicemente previste nel contratto. L'Agenzia delle Entrate ribadisce il principio di cassa: non è possibile far maturare l'intero beneficio fiscale al momento del rogito se il prezzo non è stato interamente versato. La detrazione va quindi "spalmata" negli anni in cui i pagamenti vengono realmente effettuati, con applicazione delle percentuali vigenti in ciascun periodo.

Un altro punto fermo riguarda le modalità alternative di fruizione del beneficio. Per i bonus diversi dal Superbonus, non è più possibile utilizzare né lo sconto in fattura né la cessione del credito per le spese sostenute dal 2025. Inoltre, anche quando queste opzioni erano ancora consentite, era comunque necessario che i pagamenti fossero effettivamente eseguiti: in assenza di un versamento reale della quota a carico dell'acquirente, il meccanismo non si perfeziona e il credito d'imposta non matura.

Il caso analizzato lo dimostra chiaramente: avendo pagato solo una parte minima del prezzo nell'anno del rogito, gli acquirenti possono beneficiare della detrazione solo per quanto effettivamente versato in quell'anno, rinviando il resto agli anni successivi. Allo stesso modo, lo sconto in fattura non è stato ritenuto valido perché non accompagnato dal pagamento della quota residua dovuta.

Per l'agente immobiliare il messaggio è molto concreto: la struttura dei pagamenti non è più un aspetto neutro, ma incide direttamente sul vantaggio fiscale per il cliente. Nella gestione delle trattative, soprattutto su immobili agevolati, è fondamentale chiarire che tempi e modalità di pagamento possono modificare in modo significativo il beneficio fiscale atteso.

BONUS EDILIZIO ENERGETICI

Bonus edilizi: nuove comunicazioni per i lavori condominiali

Agenzia delle Entrate, Provvedimento 10 febbraio 2026, Prot. n. 50559/2026

Si aggiornano le regole per la comunicazione all'Anagrafe tributaria dei dati relativi agli interventi edilizi ed energetici effettuati sulle parti comuni dei condomìni. L'obiettivo è rendere più completa la dichiarazione precompilata e allineare le informazioni alle modifiche normative più recenti.

Le novità riguardano soprattutto il contenuto dei dati trasmessi dagli amministratori di condominio. Tra le informazioni che possono essere comunicate compare, in via sperimentale, anche l'indicazione se l'unità immobiliare è adibita ad abitazione principale. Si tratta di un dato facoltativo, che può essere trasmesso solo se il condomino lo comunica entro fine anno, e che per il primo anno di applicazione resta comunque non obbligatorio.

Sul piano delle agevolazioni, il provvedimento recepisce la rimodulazione delle detrazioni già prevista per il 2025 e confermata per il 2026, con condizioni più favorevoli per le abitazioni principali. Viene inoltre aggiornato l'elenco degli interventi: esce definitivamente il bonus verde, non più prorogato, mentre entra tra quelli agevolati anche la sostituzione dei generatori di emergenza con impianti a gas di nuova generazione, che mantengono l'aliquota al 50%.

Per quanto riguarda il Superbonus, viene confermata la riduzione progressiva dell'aliquota, con riferimento al 2025 fissata al 65% nella versione ordinaria, salvo i casi in cui restano applicabili percentuali più elevate.

Per l'agente immobiliare questo aggiornamento ha un impatto indiretto ma concreto. Le informazioni fiscali sugli immobili diventano sempre più dettagliate e tracciate, con effetti sulla trasparenza delle compravendite. In fase di trattativa può quindi essere necessario verificare con maggiore attenzione la documentazione condominiale e le comunicazioni effettuate, soprattutto quando gli interventi incidono sul valore e sulla fiscalità dell'immobile.

SISMABONUS ACQUISTI

Sismabonus acquisti: cosa cambia per i rogiti dal 2026

Agenzia delle Entrate, Risposta Interpello 10 febbraio 2026, n. 30

Per gli acquisti immobiliari effettuati nel 2025 con Sismabonus, l'Agenzia delle Entrate chiarisce alcuni aspetti che incidono direttamente sulla gestione delle trattative e sulle aspettative degli acquirenti.

Il primo punto riguarda le modalità di fruizione del beneficio: per i rogiti sti-

pulati nel 2025 non è più possibile utilizzare né la cessione del credito né lo sconto in fattura, strumenti ormai limitati alle spese sostenute fino al 2024 (salvo il perimetro del Superbonus). Questo significa che il vantaggio fiscale torna ad essere fruibile solo come detrazione diretta in dichiarazione.

Resta invece la possibilità di accedere alla detrazione maggiorata del 50%, ma a una condizione sostanziale: l'immobile deve essere effettivamente destinato ad abitazione principale. Non è sufficiente dichiararlo nel rogito; è necessario che il requisito sia concretamente rispettato entro i termini della dichiarazione dei redditi.

Un ulteriore chiarimento riguarda il lato delle imprese costruttrici. Quando l'intervento di riduzione del rischio sismico è unitario, come avviene tipicamente nei complessi immobiliari, il beneficio fiscale può essere fruito o dagli acquirenti oppure dall'impresa, ma non da entrambi. Di conseguenza, se gli acquirenti delle unità già vendute hanno utilizzato il sismabonus acquisti, l'impresa non può applicare il sismabonus ordinario sulle unità rimaste invendute.

Per l'agente immobiliare il quadro è chiaro: il Sismabonus resta uno strumento commerciale utile, ma con margini più limitati rispetto al passato. La leva fiscale è oggi più "tradizionale", basata sulla detrazione diretta e legata a condizioni concrete come l'utilizzo dell'immobile, mentre diventa fondamentale gestire correttamente le aspettative dei clienti e spiegare in modo trasparente i vincoli operativi.



INDAGINE TECNBORSA 2026

L'evoluzione dell'abitare in Italia e a Roma: vent'anni di trasformazioni tra domanda, mercato e società

A vent'anni dall'avvio delle indagini Tecnoborsa sul mercato immobiliare residenziale, il *Quaderno di Economia Immobiliare n. 41* restituisce una fotografia dinamica e stratificata dell'abitare in Italia, con un focus privilegiato su Roma. Ne emerge un quadro in cui il mercato immobiliare non è più soltanto una dimensione economica, ma un indicatore sensibile dei cambiamenti demografici, sociali e culturali

del Paese. La continuità delle rilevazioni consente di leggere le trasformazioni non come fenomeni episodici, ma come traiettorie strutturali che ridefiniscono il rapporto tra famiglie e casa.

La presentazione del Presidente: la casa come infrastruttura sociale

Nella presentazione del Quaderno, il Presidente di Tecnoborsa, Valter

Giammaria, richiama con forza il valore della casa come elemento fondativo non solo della vita individuale ma anche della coesione sociale. La casa viene interpretata come “scricigno del vivere”, spazio di relazioni e nodo centrale dello sviluppo urbano.

Il Presidente, sottolinea come il patrimonio informativo costruito attraverso vent'anni di indagini rappresenti uno strumento essenziale per orientare politiche pubbliche e decisioni private. La disponibilità di dati affidabili, raccolti con metodologie rigorose, diventa infatti condizione imprescindibile per garantire trasparenza, qualità del mercato e consapevolezza degli operatori. In questo senso, Tecnoborsa si propone non solo come osservatore, ma come attore attivo nella promozione di standard professionali elevati e nella diffusione di una cultura della valutazione e della qualità nel settore immobiliare.

Vent'anni di mercato: tra crisi e resilienza

L'analisi longitudinale evidenzia come il mercato immobiliare italiano abbia attraversato fasi cicliche profonde: dal boom dei primi anni 2000, al crollo successivo alle crisi finanziarie, fino alla ripresa degli ultimi anni. Dopo il minimo registrato intorno al 2014, la quota di famiglie acquirenti è tornata a crescere, raggiungendo nel 2024 livelli superiori a quelli di inizio periodo. Questa dinamica conferma la resilienza strutturale della domanda abitativa, sostenuta principalmente dall'esigenza di accesso alla prima casa, che

continua a rappresentare la motivazione prevalente di acquisto. Parallelamente, si registra un ridimensionamento delle finalità di investimento e di supporto ai familiari, segnale di un mercato sempre più orientato ai bisogni primari.

Demografia e nuove forme dell'abitare

Uno degli elementi più rilevanti emersi dal Quaderno è il disallineamento tra andamento demografico e domanda abitativa. A fronte di una popolazione in lieve calo, cresce il numero delle famiglie, spinte dalla riduzione della dimensione media dei nuclei.

L'aumento dei single, delle coppie senza figli e delle famiglie non tradizionali ridefinisce profondamente la domanda di abitazioni, orientandola verso soluzioni più flessibili, di dimensioni contenute ma con maggiore qualità e servizi. Questo cambiamento implica una revisione dei modelli abitativi, con una crescente attenzione a spazi condivisi, servizi condominiali e nuove modalità di utilizzo della casa, anche in relazione alla diffusione del lavoro da remoto.

Il ruolo crescente dell'intermediazione e del digitale

Il Quaderno evidenzia con chiarezza il rafforzamento del ruolo delle agenzie immobiliari, sia nelle fasi di acquisto sia in quelle di vendita. La quota di famiglie che si affida a operatori professionali è cresciuta significativamente nel tempo, segno di una maggiore complessità delle transazioni e della necessità di competenze specialistiche.

Parallelamente, si afferma il ruolo delle piattaforme digitali come principale canale informativo, mentre strumenti tradizionali come il passaparola o i cartelli risultano in forte declino.

Si tratta di una trasformazione che apre anche interrogativi sull'impatto futuro dell'intelligenza artificiale nei processi di intermediazione e valutazione.

Roma: laboratorio avanzato del mercato residenziale

Il focus sul mercato romano conferma il ruolo della Capitale come principale laboratorio nazionale delle dinamiche immobiliari. Roma si distingue per dimensione dello stock, volume delle compravendite e capacità di anticipare trend che successivamente si estendono al resto del Paese.

Negli ultimi anni, la città ha registrato una crescita della propensione all'acquisto, accompagnata da una dinamica vivace della mobilità abitativa interna. Il fenomeno del "vendere per riacquistare" emerge come driver dominante, segno di una domanda orientata all'upgrading qualitativo più che all'accumulazione immobiliare.

Al contempo, il mercato romano è influenzato da fattori specifici, come la pressione degli affitti brevi e il ruolo dei flussi turistici, che contribuiscono a generare tensioni tra domanda residenziale stabile e usi temporanei.

Affitto: un equilibrio sempre più fragile

Un elemento critico riguarda il mercato della locazione.

Se da un lato cresce la quota di famiglie che si orientano verso l'affitto, dall'altro l'offerta rimane insufficiente, determinando un disallineamento strutturale.

Questo squilibrio è destinato ad accentuarsi nei prossimi anni, anche alla luce delle difficoltà di accesso al credito e dell'evoluzione delle condizioni economiche delle famiglie.

Ne deriva la necessità di politiche abitative mirate, capaci di rilanciare il segmento dell'affitto a lungo termine.

Prospettive: stabilità apparente, trasformazione profonda

Le previsioni delineate dal Quadro indicano una sostanziale stabilità del mercato residenziale nel breve periodo, sia in termini di compravendite sia di domanda complessiva.

Tuttavia, sotto questa apparente stabilità si celano trasformazioni profonde: cambiamenti demografici, nuove esigenze abitative, evoluzione dei modelli di consumo e innovazioni tecnologiche stanno ridefinendo il settore.

Per gli operatori, la sfida non sarà tanto intercettare una crescita quantitativa, quanto interpretare correttamente la nuova composizione della domanda. In questo senso, il patrimonio informativo costruito da Tecnoborsa rappresenta una base conoscitiva imprescindibile per orientare strategie, investimenti e politiche pubbliche in un mercato sempre più complesso e interconnesso.



INDAGINE TECNBORSA 2026

Mercato delle locazioni residenziali: domanda strutturalmente forte e offerta sotto pressione

Il Quaderno Tecnoborsa n. 42 fotografa un settore in trasformazione: crescita dei canoni, polarizzazione dell'offerta e crescente competizione tra locazione tradizionale e breve

Il mercato italiano delle locazioni residenziali si conferma uno dei segmenti più dinamici – e al tempo stesso più critici – del comparto immobiliare. Il Quaderno n. 42 di Tecnoborsa dedicato al *Rapporto*

sul mercato nazionale delle locazioni residenziali evidenzia un quadro in cui la domanda resta sostenuta, mentre l'offerta continua a ridursi, anche per effetto della progressiva riallocazione degli immobili verso

forme di utilizzo più redditizie nel breve periodo.

La chiave interpretativa: turismo, piattaforme digitali e squilibri strutturali

La presentazione di Valter Giammaria, Presidente di Tecnoborsa offre la chiave di lettura del fenomeno in atto, individuando nel combinato disposto tra piattaforme digitali di utilizzo temporaneo del patrimonio edilizio e boom della domanda turistica – in particolare a Roma e nelle principali città d'arte italiane – uno dei principali fattori di alterazione degli equilibri di mercato.

Tale evoluzione ha prodotto effetti non solo sulla struttura della domanda e dell'offerta in locazione, ma anche sulla stessa propensione agli investimenti immobiliari. In molti contesti urbani, la crescente redditività delle locazioni brevi determina una pressione competitiva che rende più complessa la disponibilità di alloggi per esigenze abitative di medio-lungo periodo, contribuendo a una progressiva riduzione dell'offerta accessibile.

Un mercato sotto pressione tra domanda e offerta

La domanda di locazione è alimentata da fattori ormai consolidati: difficoltà di accesso alla proprietà, mobilità lavorativa e formativa crescente e una quota significativa di domanda non in grado di sostenere l'acquisto. Ne deriva un mercato caratterizzato da una pressione co-

stante, soprattutto nelle aree urbane e nei poli economici ad alta attrattività.

Sul versante dell'offerta, la contrazione degli immobili disponibili per locazioni di lungo periodo rappresenta un elemento strutturale.

La crescente diffusione delle locazioni brevi, insieme alla percezione del rischio locativo e alla rigidità contrattuale, contribuisce a ridurre lo stock disponibile, accentuando gli squilibri.

Regolazione europea e tema delle locazioni brevi

In questo contesto si inserisce anche l'evoluzione del quadro regolatorio europeo. Il Presidente richiama infatti il ruolo del Piano Casa dell'Unione europea, che mira a fornire una cornice più chiara per l'intervento degli Stati membri.

Di particolare rilievo è la prospettiva iniziativa legislativa sulle locazioni brevi, orientata – nelle intenzioni – non a un approccio restrittivo generalizzato, ma a un modello regolatorio fondato sul principio di proporzionalità. L'obiettivo è consentire agli Stati e ai livelli territoriali interessati di modulare gli interventi in funzione delle specificità locali, riequilibrando il rapporto tra locazioni non professionali, host strutturati e sistema ricettivo tradizionale.

Il profilo sociale della domanda abitativa

Già da precedenti indagini Tecno-

borsa emergeva come la questione abitativa non possa essere letta esclusivamente in chiave di mercato. Lo studio **“La casa ideale delle famiglie romane”** evidenziava infatti come la rinuncia all’acquisto non sia solo una scelta, ma spesso una conseguenza di vincoli economici strutturali.

L’affitto, che in Italia interessa circa una famiglia su quattro, si concentra in modo trasversale sui segmenti estremi della distribuzione socio-economica e generazionale: da un lato i livelli medio-alti e alti, dall’altro quelli medio-bassi e bassi, con una forte incidenza delle fasce più giovani e più anziane della popolazione.

Particolarmente significativo è il comportamento della Generazione Z, che mostra una crescente preferenza per la locazione rispetto all’acquisto, non solo per difficoltà di accesso al credito, ma anche per una maggiore propensione alla mobilità territoriale legata a studio, lavoro, relazioni e nuovi modelli familiari.

Abitare come infrastruttura economica e sociale

La presentazione del Presidente amplia ulteriormente il perimetro dell’analisi, collocando la questione abitativa all’interno di una più ampia infrastruttura economica e sociale. La disponibilità di alloggi adeguati viene infatti letta come condizione complementare al funzionamento di settori strategici quali l’alta formazione universitaria – con partico-

lare riferimento alle residenze studentesche – la mobilità del lavoro e specifici comparti produttivi, come l’agricoltura stagionale.

In questa prospettiva, il Rapporto si configura come strumento di analisi volto a evitare approcci emergenziali alle politiche per la casa, che rischiano di consumare risorse senza produrre innovazione strutturale, in assenza di una visione organica del sistema abitativo.

Processi formativi generali e professionali

Il Rapporto evidenzia la strategicità della formazione sia di carattere generale per accompagnare le transizioni generazionali: i giovani destinatari di processi di concentrazione immobiliare devono strutturare le proprie capacità di gestione dei beni immobiliari per produrre reddito così come in parallelo, è fondamentale la formazione delle professioni collegate all’industria dell’abitare.

Welfare abitativo e prospettive europee

Un ulteriore elemento di rilievo riguarda il crescente ruolo del welfare abitativo, che vede un progressivo coinvolgimento delle autorità pubbliche e dei soggetti privati. Nel prossimo quadro finanziario pluriennale dell’Unione europea 2028–2034, l’edilizia sociale e l’abitazione accessibile sono destinate a diventare obiettivi espliciti dei piani di partenariato nazionali e regionali.

Canoni, segmentazione e tensioni di mercato

Il quadro complessivo è quello di un mercato in cui la pressione della domanda incontra vincoli strutturali dell'offerta e incentivi divergenti tra diverse modalità di utilizzo dell'immobile. Ne deriva una crescente segmentazione: immobili di qualità e ben posizionati registrano dinamiche di assorbimento rapide e tensioni sui canoni, mentre il segmento meno competitivo mostra maggiore rigidità.

La centralità della casa nel sistema Paese

Il Rapporto conferma infine la centralità della casa nella vita delle famiglie, nella struttura delle città e nell'economia immobiliare nel suo complesso. In questa prospettiva, l'impegno di Tecnoborsa si colloca nella produzione di strumenti di analisi e approfondimento capaci di supportare politiche pubbliche e operatori di mercato, contribuendo allo sviluppo più equilibrato e sostenibile del sistema Paese.



VENTI ANNI DI INDAGINI TECNOBORSA

L'EVOLUZIONE DELL'ABITARE E IL MERCATO IMMOBILIARE STRUMENTI ATTUALITÀ E PROSPETTIVE

CAMERA DI COMMERCIO DI ROMA
SALA DEL TEMPIO DI VIBIA SABINA E ADRIANO

8 GIUGNO 2026 | ORE 10:00

Con il contributo



Per informazioni e prenotazioni: info@tecnoborsa.com



REEL ESTATE

Reel Estate: la nuova collana video di Tecnoborsa per l'aggiornamento professionale immobiliare

Tecnoborsa lancia **"REEL ESTATE"**, la nuova collana di video di approfondimento disponibile sul canale YouTube ufficiale, dedicata ai principali temi di attualità del settore immobiliare.

Il progetto si configura come uno strumento editoriale agile e qualificato, pensato per offrire contenuti sintetici ma rigorosi, con il coinvolgimento di professionisti ed esperti del mercato. L'obiettivo è rafforzare la diffusione

di un'informazione puntuale, trasparente e scientificamente affidabile a supporto degli operatori del settore.

Attraverso un format video breve e immediato, la collana affronta le principali trasformazioni del comparto immobiliare, con un approccio operativo e interpretativo.

La distribuzione su YouTube consente una fruizione on-demand e rafforza la capacità di raggiungere un

pubblico professionale sempre più orientato a contenuti digitali ad alto valore informativo.

Con "REEL ESTATE", Tecnoborsa **grazie al sostegno all'iniziativa della Camera di Commercio di Roma**

conferma il proprio impegno nel fornire una informazione qualificata sul mercato immobiliare, integrando editoria tradizionale e linguaggi digitali in un'unica piattaforma di aggiornamento continuo.

CORSI TECNOBorsa REEL ESTATE

Argomenti affrontati nella collana "REEL ESTATE"

Nei primi video disponibili vengono trattati i seguenti temi:

Gli aspetti fiscali del mercato delle locazioni: imposte indirette e cedolare secca

con il contributo di *Livio Barnabò, Policy Designer*

Le semplificazioni normative in campo edilizio

con il contributo di *Alessandro Grupico, Geometra*

Presenza delle strutture ricettive in condominio: una coabitazione possibile?

con il contributo di *Claudia Barina, Avvocato*

La valutazione immobiliare strumento strategico per il mercato

con il contributo di *Giampiero Barbagioni, Responsabile scientifico Codice delle Valutazioni immobiliari edito da Tecnoborsa*

Gli aspetti fiscali del mercato delle locazioni: imposte indirette e cedolare secca

con il contributo di *Marcello Piacentini, Dottore Commercialista*

Orientarsi tra i mutui - Il mercato del credito immobiliare

con il contributo di *Serena Razzi, Credito - Associazione Bancaria Italiana*

Il passaggio di proprietà immobiliare tra generazioni: trust, patto di famiglia, donazione

con il contributo di

Filippo Cammarano Guerritore di Ravello, Notaio

Il mercato residenziale in Italia e a Roma attraverso le indagini di Tecnoborsa

con il contributo di *Giuseppe Roma, Presidente RuR*



IL CASO

Immobile invendibile? Quando è giuridicamente praticabile la rinuncia alla proprietà

di Fabrizio Stella

Un cliente entra in studio con una richiesta apparentemente semplice: «Devo liberarmi di un immobile che mi dà solo problemi».

Dal colloquio emerge una situazione emblematica: un fabbricato ereditato in provincia, privo di reale valore commerciale, gravato da spese condominiali arretrate e bisognoso di

interventi strutturali il cui costo supera il valore residuo. «Non riesco a venderlo. Mi hanno parlato della possibilità di rinunciare alla proprietà. È fattibile?»

Fino a pochi mesi fa questa domanda collocava il professionista in una zona grigia insidiosa. La cosiddetta rinuncia abdicativa era discussa in

dottrina ma faticava a trovare applicazione concreta. Il nodo critico riguardava la possibilità per il proprietario di estinguere unilateralmente il diritto, senza indicare un beneficiario, lasciando il bene vacante e suscettibile di acquisizione da parte dello Stato ai sensi dell'art. 827 cod. civ.

Con la legge di Bilancio 2026 (legge 199/2025) il legislatore è intervenuto in modo espresso sull'istituto, riconoscendone la configurabilità e disciplinandone in parte il regime. La rinuncia viene ammessa in via testuale, ma la validità dell'atto è subordinata a un rigoroso filtro documentale: l'allegazione di documentazione idonea ad attestare la conformità del bene alla normativa vigente, ivi compresa quella urbanistica, ambientale e sismica.

Ne deriva che la rinuncia è oggi configurata normativamente, ma risulta praticabile soltanto per immobili sostanzialmente conformi sotto i profili richiamati: proprio quella regolarità che spesso difetta negli immobili di cui i proprietari intendono disfarsi.

La base normativa: dall'art. 827 cod. civ. alla legge di Bilancio 2026

L'art. 827, comma 1, cod. civ. stabilisce che «i beni immobili che non sono in proprietà di alcuno spettano al patrimonio dello Stato». Quando una rinuncia abdicativa viene validamente posta in essere, il proprietario fa cessare il proprio diritto attraverso un atto unilaterale di di-

smissione; il bene diventa vacante e, per diretta previsione dell'art. 827 cod. civ., entra nel patrimonio dello Stato, senza necessità di una specifica accettazione da parte dell'ente pubblico.

La rinuncia si configura come atto unilaterale con funzione esclusivamente dismissiva: non trasferisce il diritto a un soggetto individuato, come nella vendita o nella donazione, ma determina l'uscita del bene dalla sfera giuridica del disponente. L'acquisizione in capo allo Stato si realizza per intervento diretto della legge.

L'art. 1, comma 731, della legge di Bilancio 2026 ha inciso profondamente sul quadro, stabilendo che:

«L'atto unilaterale di rinuncia abdicativa alla proprietà immobiliare, cui consegue l'acquisto a titolo originario in capo allo Stato ai sensi dell'art. 827 cod. civ., è nullo se allo stesso non è allegata la documentazione attestante la conformità del bene alla vigente normativa, ivi compresa quella in materia urbanistica, ambientale e sismica».

Il legislatore, dunque: riconosce espressamente la rinuncia abdicativa, superando l'originaria incertezza circa la sua ammissibilità sistematica; subordina la validità dell'atto alla presenza di un corredo documentale tecnicamente idoneo ad attestare la conformità del bene alle normative richiamate.

L'assenza della documentazione richiesta integra una causa di nullità espressa dell'atto. In tal caso la proprietà rimane in capo al rinunciante

e l'atto è inutiliter datum. La nullità, in assenza di una disciplina speciale di sanatoria, è da qualificare ordinariamente come nullità non sanabile, fermo restando che la situazione potrà eventualmente essere superata mediante la stipula di un nuovo atto, corredato questa volta dalla documentazione completa.

Il risultato è un quadro nel quale la rinuncia è ammessa ma sottoposta a un filtro preventivo particolarmente stringente, che tende a renderla sostenibile solo per immobili sostanzialmente regolari.

Le tre dimensioni della conformità: urbanistica, ambientale, sismica

La formulazione legislativa non fornisce un elenco tassativo dei documenti necessari, limitandosi a richiedere documentazione idonea ad attestare la conformità del bene «alla vigente normativa, ivi compresa quella in materia urbanistica, ambientale e sismica». Questo rinvio generale impone al tecnico un esame articolato, che può essere schematizzato in tre piani.

1. Conformità urbanistica ed edilizia

La conformità urbanistica ed edilizia costituisce il primo ambito di verifica. In via prudenziale, il tecnico valuterà: la ricostruzione della storia edilizia del bene (licenze, concessioni, permessi di costruire, DIA, SCIA, condoni, varianti); un sopralluogo accurato per rilevare lo stato di fatto; il confronto tra elaborati depositati e realtà dei luoghi, al fine di indi-

viduare eventuali abusi, difformità, ampliamenti non autorizzati, cambi di destinazione d'uso non assentiti. Quando emergono irregolarità, occorre valutarne la sanabilità secondo la normativa vigente. Se gli abusi risultano sanabili, il proprietario dovrà attivare le relative procedure, potenzialmente propedeutiche alla rinuncia. Se, invece, le difformità non sono sanabili, non sarà realisticamente possibile attestare la conformità urbanistica, con conseguente impraticabilità della rinuncia nelle condizioni date.

2. Conformità ambientale

La conformità ambientale riguarda l'assenza, o comunque la corretta gestione, di contaminazioni, rifiuti o materiali pericolosi. In via esemplificativa, il tecnico potrà considerare: presenza di amianto negli immobili realizzati fino ai primi anni '90; stato del suolo e del sottosuolo in caso di pregresse attività industriali, depositi, serbatoi interrati; rifiuti e materiali abbandonati, con particolare attenzione alle responsabilità connesse alla gestione e rimozione.

La relazione tecnica dovrà descrivere le verifiche effettuate, i limiti metodologici delle indagini e le risultanze rilevanti in rapporto alla normativa ambientale vigente.

3. Conformità sismica

Il terzo ambito è la conformità sismica. La norma richiama la normativa sismica vigente, ma non impone espressamente un adeguamento in-

tegrale alle norme più recenti, spesso economicamente insostenibile per edifici datati. Piuttosto, in un'ottica di corretta applicazione del requisito di conformità, la documentazione dovrà attestare: il rispetto, per quanto verificabile, delle prescrizioni applicabili al tempo della costruzione e degli eventuali interventi successivi; l'assenza di situazioni di dissesto, crolli parziali o pericoli gravi per la pubblica incolumità.

A seconda del caso concreto, il tecnico potrà integrare sopralluoghi, rilievi, valutazioni visive con eventuali verifiche di calcolo o prove sui materiali. Il grado di approfondimento sarà determinato dalla tipologia dell'immobile, dalla sua storia e dal contesto sismico di riferimento.

Il protocollo operativo per l'agente immobiliare

Quando il cliente prospetta la rinuncia, l'agente immobiliare si trova al crocevia tra aspettative economiche del cliente e vincoli giuridici molto stringenti.

Verifica preliminare di opportunità

Una fase preliminare, a costi contenuti, può essere utile per valutare l'opportunità di avviare il percorso, evitando al cliente spese tecniche che potrebbero rivelarsi inutili. In questa fase, l'agente, anche in coordinamento con il consulente legale o fiscale, potrà:

- raccogliere visura catastale e planimetria; acquisire ispezione ipotecaria ventennale, per indi-

viduare gravami, pendenze o diritti di terzi;

- recuperare, per quanto disponibile, i principali titoli edilizi;
- raccogliere informazioni sulla situazione debitoria.

Parallelamente, occorre informare il cliente, in modo chiaro, che: la rinuncia richiede documentazione tecnica completa di conformità; in mancanza l'atto è giuridicamente nullo e la proprietà non si trasferisce; la rinuncia non elimina obbligazioni e responsabilità già sorte durante il periodo di titolarità del bene; i costi tecnici possono superare, anche sensibilmente, il valore di mercato dell'immobile.

In tale fase può risultare opportuno esaminare soluzioni alternative: vendita a prezzo simbolico con assunzione consapevole degli oneri da parte dell'acquirente, conferimento a soggetti disponibili a gestire il rischio, donazione (quando praticabile) o, in ultima analisi, mantenimento della proprietà con una gestione difensiva orientata alla messa in sicurezza.

Coordinamento delle figure professionali

Se il cliente, adeguatamente informato, conferma la volontà di procedere, l'agente può favorire il coordinamento tra le diverse figure coinvolte:

- il tecnico abilitato redige una relazione asseverata che copra i tre profili di conformità;
- il notaio verifica la legittimazione del disponente e controlla

completezza ed idoneità formale della documentazione tecnica, consapevole che il difetto documentale comporta nullità dell'atto;

- il commercialista o consulente fiscale valuta gli effetti tributari e verifica l'impatto su IMU, TARI e altri tributi locali.

L'atto notarile, la trascrizione e le responsabilità professionali

Forma e contenuti essenziali dell'atto

L'atto di rinuncia abdicativa alla proprietà immobiliare richiede la forma dell'atto pubblico notarile, in quanto atto di disposizione di diritto reale immobiliare soggetto a forma scritta ad substantiam. È inoltre soggetto a trascrizione nei registri immobiliari, ai sensi degli artt. 2643 ss. cod. civ., per l'opponibilità ai terzi e la certezza del momento della cessazione della titolarità.

I contenuti essenziali comprendono: identificazione completa dell'immobile, con dati catastali e riferimenti ai titoli di provenienza; dichiarazione espressa di rinuncia alla proprietà, con richiamo all'effetto di eventuale acquisto statale ex art. 827 cod. civ.; allegazione, quale parte integrante e sostanziale dell'atto, della relazione tecnica sulla conformità, con richiamo all'art. 1, comma 731, legge 199/2025; dichiarazioni urbanistiche e fiscali richieste dalla normativa vigente; clausole espresse sulle responsabilità pregresse.

Trascrizione e rapporti con lo Stato

Il notaio cura la trascrizione presso la Conservatoria dei registri immobiliari competente. La trascrizione rende opponibile ai terzi la rinuncia e consente di individuare un momento certo a partire dal quale il bene esce dalla sfera giuridica del rinunciante ed è suscettibile di acquisizione al patrimonio dello Stato, ove l'atto sia validamente formato ai sensi dell'art. 1, comma 731, legge 199/2025, in combinato disposto con l'art. 827 cod. civ.

In via operativa, può risultare opportuno trasmettere copia dell'atto all'Agenzia del Demanio territorialmente competente, pur non essendo prevista dall'art. 827 cod. civ., una formale "accettazione" dell'ente: l'acquisto avviene ex lege.

Profili di responsabilità professionale

Il tecnico che redige la relazione assume responsabilità penale in caso di false attestazioni e responsabilità civile, ai sensi dell'art. 2236 cod. civ. Il notaio è tenuto a verificare identità e legittimazione delle parti, esistenza e idoneità formale della documentazione allegata, curare la corretta formulazione dell'atto e la sua trascrivibilità.

L'agente immobiliare assume un obbligo informativo qualificato verso il cliente, deve illustrare le differenze tra rinuncia, vendita e donazione; chiarire che la rinuncia non estingue automaticamente debiti o responsabilità risarcitorie maturate in precedenza.

Aspetti fiscali essenziali

Sul piano fiscale, possono richiarsi alcuni profili sintetici: l'IMU è dovuta dal proprietario/possessore fino al momento in cui si realizza la cessazione della titolarità del diritto, individuabile, in via pratica, con la trascrizione dell'atto valido. La TARI è regolata dai singoli regolamenti comunali e la rinuncia, se accompagnata dalla cessazione effettiva di ogni forma di detenzione o utilizzo del bene, può incidere sulla soggettività passiva secondo le modalità e le condizioni previste dal regolamento locale.

Eventuali richiami ad altre discipline fiscali hanno carattere meramente contestuale e non incidono direttamente sulla struttura giuridica della rinuncia abdicativa.

Conclusioni operative

La rinuncia abdicativa alla proprietà immobiliare è oggi un istituto espressamente riconosciuto dal legislatore, che collega a tale atto, ove validamente posto in essere, l'acquisto a titolo originario in capo allo Stato ai sensi dell'art. 827 cod. civ. Tuttavia, la legge di Bilancio 2026 ne ha reso la praticabilità selettiva

e rigorosa: la validità dell'atto è condizionata alla presenza di documentazione idonea ad attestare la conformità urbanistica, edilizia, ambientale e sismica del bene; in difetto, l'atto è nullo e la proprietà resta in capo al rinunciante.

Operativamente, la rinuncia può risultare uno strumento razionale per immobili di scarso valore ma privi di criticità gravi. Quando emergono abusi edilizi rilevanti, inquinamento significativo o dissesti strutturali, il filtro di conformità rende l'operazione difficilmente percorribile senza una previa attività di regolarizzazione o bonifica.

È essenziale, per il professionista, gestire con trasparenza le aspettative del cliente: l'uscita dal diritto di proprietà non equivale alla cancellazione delle responsabilità e obbligazioni pregresse.

La collaborazione strutturata tra agente, tecnico, notaio e consulente fiscale costituisce il presupposto indispensabile per valutare, caso per caso, se la rinuncia abdicativa sia giuridicamente praticabile ed economicamente sensata, alla luce del quadro normativo introdotto dalla legge di Bilancio 2026.

POLITICHE ABITATIVE

Piano casa, tre pilastri contro l'emergenza abitativa: più alloggi, fondi unificati e spinta ai privati

di Redazione



Il Governo accelera sull'emergenza abitativa e vara il nuovo **Piano casa**, approvato in Consiglio dei ministri il 30 aprile, con un impianto articolato che combina intervento pubblico, leva finanziaria e coinvolgimento dei capitali privati. L'obiettivo è duplice: aumentare rapidamente l'offerta di alloggi e rendere più accessibile il mercato per famiglie e lavoratori oggi esclusi sia dall'edilizia popolare sia dal libero mercato.

Recupero dell'esistente: 60mila alloggi da rimettere sul mercato

Il primo asse dell'intervento punta sul patrimonio pubblico. È previsto un programma straordinario di recupero e manutenzione dell'edilizia residenziale pubblica (ERP) e sovvenzionata, con l'obiettivo di rendere disponibili circa **60mila alloggi oggi inutilizzabili** perché in condizioni non adeguate.

Il piano sarà accompagnato da sem-

plificazioni procedurali e dalla nomina di un **Commissario straordinario**, incaricato di coordinare gli interventi con gli enti gestori.

Accanto al recupero, si introducono strumenti per ampliare l'offerta: dalla possibilità di riscatto degli immobili ERP da parte degli assegnatari fino alla realizzazione di nuove abitazioni senza consumo di suolo, destinate alla locazione di lungo periodo con formula **rent to buy**.

Un fondo da oltre 10 miliardi per l'housing sociale

Il secondo pilastro riguarda la governance finanziaria. Le risorse europee e nazionali oggi frammentate vengono accentrate in un unico strumento gestito da **INVIMIT SGR**, con una dotazione complessiva superiore ai **10 miliardi di euro**.

Il fondo sarà articolato in comparti territoriali, uno per ciascuna Regione o Provincia autonoma, con l'obiettivo di calibrare gli interventi sulle specifiche esigenze locali.

La logica è quella di superare la dispersione delle risorse e aumentare l'efficacia della spesa pubblica nel comparto dell'housing sociale.

La leva dei privati: 100mila alloggi a prezzi calmierati

Il terzo pilastro introduce una forte apertura agli investimenti privati, con l'obiettivo di realizzare **100mila nuovi alloggi in dieci anni** tra affitto e vendita a prezzi calmierati.

Il meccanismo è basato su uno scambio regolatorio: semplificazioni

e iter autorizzativi accelerati in cambio di una quota significativa di edilizia convenzionata. In particolare, per i progetti superiori a un miliardo di euro è prevista la nomina di un Commissario con potere di rilascio di un'autorizzazione unica.

In cambio, almeno il **70% degli alloggi realizzati dovrà essere offerto a prezzi ridotti di almeno il 33% rispetto al mercato**. Le procedure semplificate si applicheranno solo a questa quota, mentre la restante parte resterà soggetta alla disciplina ordinaria. Per favorire la domanda, è previsto anche il dimezzamento degli oneri notarili per le operazioni di acquisto e mutuo relative agli immobili calmierati.

I destinatari: la "fascia grigia" e la mobilità del lavoro

Il Piano casa si rivolge a un target ben definito: famiglie escluse dall'edilizia popolare ma in difficoltà nel mercato libero. In particolare, potranno accedere agli alloggi calmierati nuclei con **ISEE superiore a circa 20-22mila euro**, ma con un'incidenza del costo abitativo superiore al 30% del reddito.

Accanto alle famiglie, il provvedimento guarda anche a nuove categorie:

- **lavoratori fuori sede**, anche con alloggio a carico del datore di lavoro;
- **lavoratori stagionali**, con utilizzo flessibile degli immobili;
- **studenti universitari**, già destinatari di misure dedicate anche nel PNRR.

Gli alloggi saranno riservati a cittadini italiani, europei ed extra UE con regolare permesso di soggiorno per lavoro.

Controlli e monitoraggio

Il sistema prevede un doppio livello di verifica: da un lato i Comuni, chiamati a vigilare sulla corretta destinazione degli immobili; dall'altro l'Agenzia delle Entrate, che monitorerà i contratti di compravendita e locazione, segnalando eventuali anomalie.

Stretta sugli sfratti e occupazioni abusive

Accanto al decreto, il Governo ha presentato un disegno di legge collegato per velocizzare le procedure di rilascio degli immobili.

Il testo introduce misure per ridur-

re i tempi degli sfratti e accelerare le procedure esecutive, con particolare attenzione alle occupazioni abusive. L'intervento mira anche a recuperare una quota significativa delle circa **22mila case popolari occupate illegalmente**, ampliando così l'offerta disponibile senza nuovi interventi edilizi.

Un cambio di paradigma

Il Piano casa segna un cambio di approccio nelle politiche abitative: non solo edilizia pubblica, ma integrazione tra risorse statali, strumenti finanziari e capitale privato.

Resta ora la sfida dell'attuazione, che passerà dalla capacità di coordinamento tra livelli istituzionali e dalla reale efficacia delle semplificazioni introdotte.

CONTRATTI

Contratto: nullo per difetto di causa il “preliminare di preliminare”

di Alessandro Orlandi



Il Tribunale di Napoli (sezione XII, sentenza 6 marzo 2026 n. 3817), in sentenza, afferma (tra l'altro) il principio di diritto secondo cui il **contratto in virtù del quale le parti si obbligano a stipulare un successivo contratto a effetti obbligatori** (ovvero, il **contratto preliminare di preliminare**) è **nullo per difetto di causa**, non essendo meritevole di tutela l'interesse di obbligarsi ad obbligarsi, in quanto produttivo di una inutile complicazione.

Il diverso pensiero della Cassazione

Trattasi di un principio ormai superato dal successivo apporto giurisprudenziale (anche delle S.U. della Cassazione) che ha posto in essere un approfondito ripensamento del tema affermando, all'esito, che in presenza di contrattazione preliminare relativa ad una compravendita immobiliare che sia scandita in due fasi, con la previsione di stipula di un contratto preliminare successiva alla conclusione di un pri-

mo accordo, **il Giudice di merito deve preliminarmente verificare se tale accordo costituisca già esso stesso un contratto preliminare valido e suscettibile di conseguire effetti.**

Eccezioni

Ove tale verifica dia esito negativo, potrà ritenere produttivo di effetti l'accordo denominato come preliminare con il quale i contraenti si obbligano alla successiva stipula di un altro contratto preliminare **qualora emerga la configurabilità dell'interesse delle parti a una formazione progressiva del contratto basata sulla differenziazione dei contenuti negoziali** e sia identificabile la più ristretta area del regolamento di interessi coperta dal vincolo negoziale originato dal primo preliminare.

In definitiva, il preliminare di preliminare è da ritenersi idoneo unicamente a regolare le successive articolazioni del procedimento formativo dell'affare, senza abilitare le parti ad agire ex art. 2932 c.c. per la esecuzione specifica del negozio.

Trattasi, in altre parole, di un **contratto atipico**, con il quale le parti si vincolano a perfezionare non un contratto definitivo, bensì, per ragioni che possono nascere dalla natura complessa della trattativa, un altro contratto preliminare, al quale poi dovrebbe seguire il contratto definitivo.

Con il preliminare di preliminare, in altre parole, si costituisce tra le parti solo un vincolo a proseguire nel procedimento di formazione del contratto preliminare, a fermare la trattativa su alcuni punti ritenuti rilevanti mantenendo l'obbligo di contrattare, per quanto -

come detto - tale contratto non legittima l'esecuzione in forma specifica, facendo sorgere esclusivamente una responsabilità contrattuale endoprocedimentale per violazione dell'accordo interlocutorio.

L'inottemperanza degli obblighi assunti

Precisamente, l'inottemperanza degli obblighi assunti con la stipula di contratto preliminare di preliminare può dar luogo soltanto al risarcimento del cd. interesse negativo, sussistendo in capo a ciascun contraente solo l'obbligo di portare avanti la trattativa secondo correttezza; da ciò consegue che, **in presenza di una condotta contraria a buona fede, la richiesta risarcitoria può trovare accoglimento qualora il contraente non inadempiente fornisca prova delle spese inutilmente sostenute o dell'esistenza di altri possibili affari che avrebbe verosimilmente concluso qualora gli fosse stata resa immediatamente nota l'inutilità dell'accordo che stava portando avanti (perdita di chance).**

Conclusioni

In conclusione deve ritenersi giustificata la possibilità di concludere un preliminare di preliminare in ragione della piena esplicazione dell'autonomia negoziale, alla quale non possono porsi limiti ove siano perseguiti interessi in concreto meritevoli di tutela; **sicché non è escluso che possa esservi un interesse specifico a stipulare un iniziale accordo obbligatorio in cui si fissano i primi punti del futuro contratto definitivo.**

PROFESSIONE

L'incarico in esclusiva: validità, limiti e come renderlo realmente opponibile al venditore

di Leonardo Raso



Nel mercato immobiliare contemporaneo, l'incarico di mediazione in esclusiva continua a rappresentare uno degli strumenti più diffusi e, al tempo stesso, uno dei più controversi sotto il profilo applicativo. La sua validità giuridica non è in discussione: essa trova fondamento nell'autonomia contrattuale riconosciuta dall'art. 1322 c.c. e si innesta nella disciplina della mediazione dettata dagli artt. 1754 e seguenti del codi-

ce civile. Tuttavia, ciò che nella teoria appare lineare, nella prassi si traduce frequentemente in contenziosi, spesso dovuti a una costruzione contrattuale approssimativa o ad una gestione operativa non adeguata. Il punto centrale non è tanto stabilire se l'esclusiva sia valida - lo è - quanto comprendere quando e come essa sia realmente opponibile al venditore. Uno degli equivoci più radicati riguarda il rapporto tra esclusiva e

diritto alla provvigione. Molti operatori ritengono che il semplice conferimento dell'incarico in esclusiva garantisca automaticamente il compenso. In realtà, il sistema codicistico è chiaro: ai sensi dell'art. 1755 c.c., il diritto alla provvigione nasce solo quando l'affare si conclude per effetto dell'intervento del mediatore. La giurisprudenza di legittimità ha ribadito con continuità questo principio. La Cassazione Civile n. 19161/2017 ha chiarito che il compenso spetta solo in presenza di un **nesso causale** tra attività del mediatore e conclusione dell'affare. Tuttavia, la stessa Corte, con la Cassazione Civile n. 15350/2017, ha riconosciuto la possibilità per le parti di derogare a tale principio, prevedendo contrattualmente un compenso anche in assenza di intervento diretto. È proprio in questa deroga negoziale che si colloca la funzione evoluta dell'incarico in esclusiva: non uno strumento automatico di tutela, ma un meccanismo che deve essere costruito con precisione chirurgica.

Le controversie più frequenti nascono in situazioni operative ben definite.

La prima è la **vendita diretta del proprietario durante il periodo di esclusiva**. In assenza di clausole specifiche, il mediatore immobiliare si trova a dover dimostrare di aver avuto un ruolo causale nella conclusione dell'affare. Se tale prova manca, il diritto alla provvigione rischia di svanire. Diversamente, una clausola ben strutturata consente di ottenere una penale o un compenso pre-

determinato, indipendentemente dall'intervento.

Un secondo scenario ricorrente è il **contemporaneo conferimento di incarico a più agenzie immobiliari**. In questo caso, la violazione dell'esclusiva è evidente, ma non sempre facile da dimostrare. È necessario disporre di elementi probatori concreti - annunci, testimonianze, documenti - che attestino l'affidamento ad altri intermediari.

Ancora più complesso è il caso delle **trattative avviate durante l'esclusiva e concluse dopo la sua scadenza**. Qui la giurisprudenza tende a valorizzare il profilo sostanziale: se l'affare è la conseguenza dell'attività svolta durante il periodo di incarico, la provvigione può essere riconosciuta anche successivamente, purché il nesso causale sia dimostrato. In tutti questi casi emerge un dato costante: l'esclusiva, da sola, non è sufficiente!

Ne consegue che diventa fondamentale applicare una struttura contrattuale efficace ed idonea a proteggere l'attività dell'agente immobiliare incaricato della mediazione immobiliare. La vera efficacia dell'incarico in esclusiva risiede nella qualità della sua redazione. In particolare, è fondamentale distinguere tra clausola penale e compenso pattuito in deroga al principio di causalità.

La clausola penale, prevista dall'art. 1382 c.c., ha funzione di liquidazione anticipata del danno e si attiva in caso di inadempimento del venditore. La sua validità è generalmente

riconosciuta, purché non sia eccessiva o vessatoria, come evidenziato anche dalla Cassazione Civile n. 22012/2019.

Tuttavia, negli ultimi anni, una parte della giurisprudenza di merito ha introdotto un principio di particolare interesse operativo o meglio un principio di equilibrio contattuale: quello della **penale graduata**.

Diversi tribunali italiani hanno evidenziato come non sia equo né giuridicamente sostenibile prevedere una penale identica a prescindere dal momento in cui si verifica l'inadempiamento. In altre parole, non è ragionevole che il proprietario venditore, che violi l'esclusiva dopo venti giorni dall'inizio di un incarico di vendita conferito per la durata di sei mesi, sia soggetto alla stessa penale di chi violasse l'esclusiva dopo cento giorni

La ratio è evidente: l'attività svolta dall'agente, e quindi il danno subito, non è identico nei due casi.

Ne deriva che una clausola penale rigida e non graduata rischia di essere ridotta dal giudice ex art. 1384 c.c. o addirittura, nei casi più gravi, di essere considerata vessatoria o squilibrata.

Al contrario, una **penale modulata nel tempo** appare più coerente con i principi di proporzionalità e buona fede (artt. 1175 e 1375 c.c.) e ha maggiori probabilità di tenuta in giudizio. Per chiarire meglio questo importante concetto riportiamo un esempio di formulazione evoluta:

"In caso di violazione dell'obbligo di

esclusiva, il conferente sarà tenuto a corrispondere una penale così determinata:

– pari al 30% della provvigione pattuita se la violazione avviene entro i primi 60 giorni;

– pari al 50% tra il 61° e il 120° giorno;

– pari al 80% della provvigione pattuita oltre il 120° giorno fatto salvo il maggior danno."

Una simile clausola dimostra equilibrio, proporzionalità e maggiore sostenibilità giuridica.

Tuttavia, insieme alla penale graduata, è utile prevedere altre due importanti clausole chiare anche sulla vendita diretta quali:

"Il conferente si obbliga a non concludere direttamente la vendita dell'immobile durante la vigenza del presente incarico. In caso contrario, sarà tenuto a corrispondere all'agenzia un compenso pari alla provvigione pattuita, indipendentemente dall'intervento della stessa, ai sensi dell'accordo tra le parti."

così come una clausola di tutela sulle trattative in corso:

"Il diritto alla provvigione maturerà anche qualora l'affare venga concluso, entro dodici mesi dalla scadenza dell'incarico, con soggetti presentati o segnalati dall'agenzia durante il periodo di validità dello stesso."

Un ulteriore elemento spesso sottovalutato riguarda la qualifica del venditore ossia la sua natura o meno di consumatore, ossia quando agisce per scopi estranei alla propria attività imprenditoriale o professionale.

Infatti, quando il proprietario conferente l'incarico di vendita è un consumatore, trovano applicazione le norme del D.Lgs. 206/2005 (Codice del Consumo), in particolare gli artt. 33 e seguenti in materia di clausole vessatorie, che ha l'obiettivo di proteggere il venditore-consumatore da condizioni contrattuali standardizzate (predisposte unilateralmente dall'agenzia) che risultino eccessivamente sbilanciate a favore del mediatore immobiliare. Ciò comporta:

- necessità di doppia sottoscrizione ex art. 1341 c.c.;
- possibile nullità delle clausole squilibrate;
- interpretazione sempre a favore del consumatore.

Nel caso di venditore professionista, invece, il margine di autonomia contrattuale è più ampio e le clausole risultano generalmente più stabili.

A tal proposito, è importante rammentare che si considerano vessatorie le clausole che, malgrado la buona fede, determinino a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto, con la precisazione che le clausole vessatorie sono nulle, mentre il contratto rimane valido per il resto, e questa nullità opera solo a vantaggio del consumatore. Tra le clausole vessatorie più diffuse esistono il tacito rinnovo dell'incarico, le penali eccessive a carico del venditore in caso di recesso o mancata conclusione dell'affare, obbligo

di pagare la provvigione anche se la proposta d'acquisto non è conforme alle condizioni pattuite e facoltà di recesso attribuita al solo mediatore. È bene evidenziare, tuttavia, che la vessatorietà non si applica alle clausole che sono state oggetto di specifica e individuale trattativa tra le parti (art. 34, c. 4), anche se l'onere di provare che vi sia stata una trattativa è a carico dell'agenzia immobiliare.

Infine, il tema della prova rappresenta il vero discrimine tra successo e insuccesso in giudizio. Infatti, l'agente immobiliare deve essere in grado di dimostrare:

- l'attività svolta;
- i contatti generati;
- le visite effettuate;
- le trattative avviate.

Email, messaggi, report visite, proposte d'acquisto e ogni altra evidenza documentale assumono valore determinante. In assenza di prova, anche il miglior contratto rischia di diventare inefficace.

In conclusione, l'incarico in esclusiva non è uno strumento debole, ma nemmeno una garanzia automatica. È, piuttosto, un meccanismo sofisticato che richiede competenza giuridica, capacità contrattuale e rigore operativo. Nel mercato attuale, la vera differenza non la fa chi acquisisce incarichi, ma chi è in grado di trasformarli in diritti esigibili e difendibili. Perché, in definitiva, l'esclusiva non si misura al momento della firma, ma nel momento in cui viene messa alla prova.

PROFESSIONE

Responsabilità dell'agente immobiliare: fino a dove deve spingersi nelle verifiche urbanistiche e catastali?

di Leonardo Raso



Negli ultimi anni la crescente complessità della normativa urbanistica e catastale ha profondamente modificato il modo di operare nel mercato immobiliare. Se un tempo la compravendita si esauriva in pochi passaggi documentali e in un ruolo prevalentemente relazionale dell'agente, oggi il contesto è radicalmente cambiato: il numero di verifiche richieste è aumentato, così come il livello di attenzione richiesto agli operatori.

In questo scenario si inserisce una questione centrale per la categoria: fino a dove deve spingersi l'agente immobiliare nelle verifiche urbanistiche e catastali, e dove si colloca il confine tra obbligo professionale e competenza tecnica?

Il punto di partenza resta il dettato normativo. L'art. 1759 Codice Civile impone al mediatore di comunicare alle Parti di una trattativa immobiliare tutte le circostanze a lui note - o

che avrebbe dovuto conoscere con l'ordinaria diligenza - rilevanti per la sicurezza dell'affare. Tale previsione si innesta sul principio di **diligenza qualificata**, di cui all'art. 1176 Codice Civile, che richiede un comportamento coerente con la natura professionale dell'attività svolta. La giurisprudenza ha progressivamente chiarito il significato concreto di tali disposizioni. Inoltre, la Cassazione Civile n. 15577/2022 ha affermato che il mediatore è tenuto a informare le parti non solo delle circostanze a lui note, ma anche di quelle conoscibili con l'ordinaria diligenza professionale, ribadendo quanto già affermato in precedenza dalla Cassazione Civile n. 18140/2015 n. 18140 ossia che il mediatore immobiliare che abbia fornito alla parte interessata alla conclusione dell'affare informazioni sulla regolarità urbanistica dell'immobile, omettendo di controllare la veridicità di quelle ricevute, non abbia assolto l'obbligo di corretta informazione in base al criterio della media diligenza professionale, che comprende non solo l'obbligo di comunicare le circostanze note (o conoscibili secondo la comune diligenza) al professionista, ma anche il divieto di fornire quelle sulle quali non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, sicché è responsabile per i danni subiti dal cliente.

In queste pronunce si individua chiaramente il punto di equilibrio: l'agente immobiliare non è un tecnico e non è chiamato a certificare

la regolarità urbanistica o catastale dell'immobile, ma non può nemmeno limitarsi a un ruolo passivo.

È, piuttosto, un professionista che deve saper riconoscere i segnali di rischio e attivare le verifiche necessarie.

La linea di confine è stata ulteriormente chiarita dalla giurisprudenza. Infatti, la Cassazione Civile n. 6227/2009 ha stabilito che "il mediatore risponde quando omette di riferire circostanze che avrebbe potuto conoscere con la diligenza richiesta dalla sua qualità professionale", mentre la Cassazione Civile n. 16009/2003 ha escluso responsabilità qualora "l'irregolarità non fosse percepibile senza specifiche competenze tecniche".

Tradotto in termini operativi, questo significa che l'agente è responsabile quando l'anomalia è riconoscibile - ad esempio una difformità evidente tra lo stato dei luoghi e la planimetria catastale - mentre è esonerato quando la criticità è occulta e richiede competenze tecniche specialistiche. Nella prassi, le difformità più frequenti si collocano proprio in questa zona grigia. Si va dalle modifiche interne non autorizzate - come lo spostamento di tramezzi o la chiusura di balconi - alle incongruenze catastali, fino alle problematiche più complesse che riguardano il fabbricato nel suo insieme, come l'assenza di un titolo edilizio completo o di un certificato di agibilità. Aspetti che assumono rilievo anche alla luce dell'art. 46 DPR 380/2001 e dell'art. 19 DL 78/2010, incidendo diretta-

mente sulla validità e sulla commerciabilità degli immobili.

È proprio in questo contesto che emergono, con sempre maggiore frequenza, situazioni in cui la mancata verifica preventiva si traduce in un problema economico concreto. Si pensi al caso - tutt'altro che raro - di un immobile posto in vendita a 400.000 euro, per il quale viene sottoscritto un preliminare con una caparra confirmatoria di 80.000 euro. Il contratto viene trascritto ai sensi dell'art. 2645 bis Codice Civile e la trattativa sembra procedere senza criticità.

A pochi giorni dal rogito, però, una verifica tecnica fa emergere una difformità urbanistica non sanabile, ad esempio una veranda realizzata senza titolo, nella quale sia stata realizzata la cucina dell'appartamento. A quel punto, l'acquirente può esercitare il recesso ai sensi dell'art. 1385 Codice Civile e chiedere la restituzione del doppio della caparra ossia l'importo 160.000 euro nel nostro esempio. Il venditore si trova così a subire una perdita immediata di 80.000 euro, oltre alla mancata vendita.

In alternativa, la stessa difformità può essere utilizzata come leva negoziale. Non è infrequente che, in situazioni analoghe, il prezzo venga rinegoziato con riduzioni anche del 15%-20%, con una perdita economica di pari entità. Solo nei casi in cui la difformità sia sanabile, il problema può essere risolto con un intervento tecnico, ma anche in questo caso i

costi - tra sanzioni, oneri e parcelle - possono facilmente raggiungere alcune decine di migliaia di euro, oltre a ritardi significativi nella conclusione della compravendita.

Questi scenari evidenziano come il rischio non sia più teorico, ma concretamente misurabile. Ed è proprio qui che si colloca il ruolo dell'agente immobiliare moderno. Infatti, il mediatore immobiliare non è chiamato a sostituirsi al tecnico, ma a coordinare il processo di verifica: acquisire la documentazione, individuare eventuali incongruenze, segnalare le criticità e, soprattutto, attivare professionisti qualificati quando necessario. In questo percorso, assume un ruolo centrale anche la capacità di documentare le attività svolte, poiché - come emerge chiaramente dalla giurisprudenza - la responsabilità si gioca spesso sul piano probatorio.

Insieme alla gestione operativa, un ulteriore strumento di tutela è rappresentato dalla corretta costruzione contrattuale. L'inserimento di clausole che subordinano l'efficacia della proposta all'esito delle verifiche urbanistiche e catastali, così come di clausole informative che attestino la consapevolezza delle parti, consente di ridurre il rischio e di chiarire preventivamente il perimetro delle responsabilità dell'agente immobiliare.

In definitiva, l'evoluzione normativa e giurisprudenziale ha trasformato profondamente la figura del mediatore immobiliare. Da semplice inter-

mediario, egli è diventato un presidio di sicurezza dell'operazione, chiamato a gestire non solo la relazione tra le parti, ma anche il corretto flusso delle informazioni e delle verifiche. Come sintetizzato efficacemente dalla giurisprudenza, l'agente immobiliare non è un tecnico,

ma non può più essere un semplice spettatore dell'affare. In un mercato sempre più complesso, la differenza tra responsabilità ed esonero si gioca su un elemento decisivo: la capacità di prevenire il rischio attraverso un comportamento diligente, attivo e documentato.

AFFITTI TURISTICI

Turismo, manovra su più livelli tra città, regioni e Commissione UE

di Giuseppe Latour



Vincoli di tipo amministrativo, come autorizzazioni e permessi. E limitazioni di carattere urbanistico, con la possibilità di ridurre l'impatto delle locazioni brevi in alcune aree. Gli interventi messi in atto a livello locale per contrastare la diffusione indiscriminata degli affitti brevi si sono mossi, finora, su questi due piani, che spesso si sono sovrapposti e mescolati. E hanno coinvolto diversi livelli dell'amministrazione: da un lato le Regioni, che hanno già varato due leggi sul tema, ma anche i Comuni, come Firenze, Bologna o Roma, che sta preparando un regolamento già

per le prossime settimane.

La colonna portante di questo fenomeno è, senza dubbio, la Regione Toscana, intervenuta con la legge 61/2024. Una normativa contestatissima dal Governo che, non a caso, è stata oggetto di un'impugnativa già sfociata in una sentenza della Corte costituzionale alla fine dello scorso anno. In quella pronuncia (la 186/2025) la Consulta ha ammesso la legittimità della destinazione d'uso turistico-ricettiva per gli immobili utilizzati «in modo stabile ed organizzati come struttura ricettiva extra-alberghiera». L'attivazione di

una specifica destinazione d'uso è, infatti, una delle leve usate più di frequente per regolare le locazioni turistiche.

A valle della legge regionale c'è stato l'intervento del Comune di Firenze, che a maggio del 2025 ha approvato un regolamento di forte stretta. Introducendo, tra le diverse misure, un regime di autorizzazioni per le nuove locazioni e vietando l'attivazione di nuove attività all'interno dell'area Unesco. Allo stesso tempo, sono state fissate delle caratteristiche minime di abitabilità che gli immobili dati in locazione devono avere.

Sulla linea della Toscana si è mossa l'Emilia-Romagna, che ha approvato alla fine del 2025 la legge 10 per regolamentare il fenomeno. Quel testo introduce la destinazione d'uso urbanistica per la locazione breve. In altre parole, le unità che vengono affittate con questa formula dovranno modificare la destinazione residenziale, con un potenziale impatto sulla commerciabilità e una forte barriera all'ingresso in termini amministrativi. I Comuni, sulla base di queste nuove destinazioni d'uso, possono regolamentare il fenomeno, limitandolo in alcune aree. A febbraio anche questa legge è stata impugnata dall'esecutivo.

Ma anche in questa parte d'Italia la stretta viaggia su due livelli. Il Comune di Bologna, infatti, già prima della sua Regione, si era mosso per

introdurre una destinazione urbanistica specifica per gli immobili da dedicare a queste locazioni. È operativa dal 2025 ed è il primo tassello di una manovra pensata per individuare aree (soprattutto del centro storico) nelle quali il fenomeno andrà limitato perché ha raggiunto numeri eccessivi rispetto al totale degli immobili disponibili.

C'è, poi, il Comune di Roma, che ha attualmente allo studio un proprio regolamento. Qui le ipotesi sono diverse: si parla di introdurre un limite di notti annuo, di attivare dei vincoli di tipo urbanistico, riducendo l'affollamento di immobili turistici in alcuni quartieri. Ma anche di penalizzare questi immobili a livello fiscale, con un aggravio dell'Imu.

Sullo sfondo di tutti questi interventi ci sono, infine, le norme europee in arrivo. Bruxelles, nell'ambito del suo Piano casa, ha infatti messo in calendario la presentazione formale di una sua regolamentazione entro la fine di quest'anno. Al suo interno non ci saranno divieti ma misure per proteggere le aree sottoposte a particolare stress abitativo, come i centri storici delle città più turistiche. Introducendo la possibilità di limitare le locazioni, con un tetto massimo annuale di notti vendibili o con l'obbligo di combinare questa modalità di affitto con altri canali, considerati più meritevoli di tutela, come quello agli studenti.

INVESTIMENTI

Nuove frontiere. I pionieri del crypto-mattone e il ginepraio della digitalizzazione incompiuta

È possibile investire in immobili già messi a reddito ma non c'è armonia normativa

di Stefano Elli, Plus 24 Ore



Un tempo c'era il mattone e basta. Poi, era il 1994, è scoppiata la moda dei mattoni di carta: così venivano definiti i fondi chiusi immobiliari nelle loro svariate articolazioni e tipicità. Negli anni successivi alla crisi dei mutui subprime diminuì di molto l'appetibilità di questi strumenti, che vennero progressivamente soppiantati da strumenti destinati agli specialisti del settore.

Ma la volontà di mobilitare l'immobile e di renderlo liquido e più facilmente fruibile non si è mai sopita. E sembra che oggi abbia trovato nuova linfa nella blockchain e nei **Non Fungible Token** (Nft).

Nulla a che fare beninteso con i progetti di Crowdfunding immobiliare a tutt'oggi presenti sul mercato, che hanno logiche e obiettivi completamente diversi. Ma inserire nei pro-

cessi digitali un appartamento, un magazzino o un palazzo e renderlo appetibile per un investitore retail, non è cosa immediatamente intuitiva. Come funziona tecnicamente? «Vengono creati degli Nft, spiega Alessandro Leporati, docente di informatica all'Università Bicocca di Milano - cioè dei token che sono rappresentativi di uno specifico bene (e solo ed esclusivamente di quello) - che vengono memorizzati sulla blockchain; i token poi vengono associati a degli asset fisici che possono essere appartamenti, edifici, porzioni di edifici o addirittura quartieri. In una seconda fase i token vengono immessi sul mercato e dovrebbero consentire l'investimento immobiliare anche a chi non dispone di grandi risorse. Ma la blockchain consente anche altre attività che sono scollegate dal mero investimento.

In passato si sono avuti esempi nella logistica, con magazzini che venivano gestiti direttamente attraverso la blockchain consentendo un monitoraggio in tempo reale degli stock, delle giacenze e delle relative rotazioni in tempo reale. Sul fronte dell'investimento diretto a mio parere esistono ancora troppi ostacoli di varia natura: anche sul fronte delle normative transnazionali perché il fenomeno possa affermarsi appieno».

Giacomo Vella, direttore dell'Osservatorio blockchain & Web3 del Politecnico di Milano è sostanzialmente d'accordo con Leporati: «In Italia, ma anche in Europa, il fenomeno è ancora residuale. Negli Stati Uniti

c'è una società attiva dal 2019 che abbiamo studiato e che si chiama **RealT**. Altri esempi li abbiamo individuati su Dubai ma agiscono con modalità distinte e con istituti diversi, per esempio con il Trust.

Per quanto riguarda l'Italia, ma anche per l'Europa, la barriera che si frappone all'affermazione del fenomeno è di natura giuridica: notai e catasto sono ancora gli elementi centrali nel processo di compravendita degli immobili». La domanda, dunque, è: dove vengono registrati i documenti relativi alle transazioni? In effetti non sono molte in Europa le aziende attive nel comparto: in Italia l'ultima nata è Piece, una piattaforma che ha le proprie radici in Germania. Due sono le società tedesche che la sovrastano: la Piece Germany e la German estate group (proprietaria degli immobili), entrambe sottoposte alla vigilanza della BaFin, conforme al Mifid II (con il nulla osta implicito della Consob), consentono di investire attraverso titoli tokenizzati a partire da 100 euro in immobili già a reddito e di percepire gli utili su base trimestrale. La società va ad aggiungersi a un'altra piattaforma dall'evocativo nome di Brickoin, il cui sito tuttavia lascia perplessi soprattutto per l'enorme mole di errori di ortografia ivi contenuti. Altre realtà sono sorte in Spagna (Brickken) e nei Paesi Bassi (Brxs). Assai più rodato sembra il mercato a Hong Kong o a Singapore e forse non è un caso che uno dei pochi rapporti sul settore, confermato da Kpmg, con Liquefy,

Sidley e Colliers, si concentri proprio su questo quadrante geografico. Nel rapporto viene spiegata tecnicamente un'operazione (ideata dalla *Liquefy*) che rappresenta un esempio di **tokenizzazione immobiliare** (in questo specifico caso applicata alle risorse umane per la loro fidelizzazione). Il punto chiave del progetto è, appunto, la tokenizzazione di un immobile londinese, in questo caso di proprietà di un immobiliareista di Hong Kong.

L'obiettivo dichiarato era quello di creare un programma di incentivazione per i dipendenti che superasse i classici piani di bonus e benefit, offrendo un interesse economico reale legato alla performance dell'asset.

Tutto questo porterebbe all'erogazione di vantaggi per lo staff: i dipendenti ad alto rendimento ricevono token che permetterebbero di beneficiare dell'apprezzamento del capitale dell'immobile nel tempo.

Mediazione immobiliare

di Federico Ciaccafava

MASSIMARIO DI GIURISPRUDENZA

Contratto – Formazione ed elementi del contratto – Contratto preliminare – Vizi del bene da trasferire – Rimedi esperibili da parte del promissario acquirente – Azione ex art. 2932 c.c. – Cumulabilità con l’“actio quanti minoris” – Ammissibilità

In materia di contratto preliminare, il promissario acquirente non resta soggetto alla sola alternativa della risoluzione del contratto o dell'accettazione senza riserve della cosa viziata o difforme, ma può esperire l'azione di esecuzione specifica dell'obbligo di concludere il contratto definitivo e, cumulativamente, proporre un'“actio quanti minoris” per vizi della cosa, chiedendo l'eliminazione delle accertate difformità o la riduzione del prezzo (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 18 aprile 2026, n. 10110 – Pres. Grasso – Rel. Pirari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1351

Cod. Civ. art. 1470

Cod. Civ. art. 1492

Cod. Civ. art. 2932

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 23/11/2021, n. 36241

Contratti – Vendita – Obbligazioni del venditore – Garanzia della destinazione edificatoria del suolo compravenduto – Esistenza di un vincolo urbanistico di inedificabilità – Rimedi esperibili dal compratore – Individuazione

Se nel contratto definitivo di compravendita il venditore ha espressamente garantito la destinazione edificatoria del suolo compravenduto, specificando l'indice di edificabilità, il compratore, appresa l'esistenza di un vincolo urbanistico di inedificabilità che riduca la cubatura realizzabile sull'area, può avvalersi, es-

sendo anche il vincolo non agevolmente riconoscibile per effetto delle asserzioni del venditore, della garanzia prevista dall'art. 1489 cod. civ., in materia di cosa gravata da oneri non apparenti, mentre non ricorre l'ipotesi del vizio redibitorio, che attiene alla materialità del bene compravenduto ed al suo modo di essere nella realtà materiale, bensì l'ipotesi di onere a favore di terzo gravante sulla "res" vendita, che consiste in un vincolo giuridico incidente sul godimento del proprietario e sul suo diritto (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 18 aprile 2026, n. 10110 – Pres. Grasso – Rel. Pirari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1489

Cod. Civ. art. 1490

Cod. Civ. art. 1491

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 09/05/2014, n. 10184

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 17/12/1999, n. 14226

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 11/01/1992, n. 253

Contratti – Mediazione – Mediatore – Diritti – Diritto al pagamento della provvigione – Presupposti – Conclusione dell'affare – Necessità – Nozione

Il diritto del mediatore al pagamento della provvigione sorge quando la conclusione dell'affare sia in rapporto causale con l'opera dallo stesso svolta, e, pur non essendo richiesto che tra l'attività del mediatore e la conclusione dell'affare sussista un nesso eziologico diretto ed esclusivo, è tuttavia necessario che – anche quando il processo di formazione della volontà delle parti sia complesso e protratto nel tempo ed altri soggetti si adoperino per la conclusione dell'affare – la "messa in relazione" da parte del mediatore costituisca pur sempre l'antecedente necessario per pervenire, anche attraverso fasi e vicende successive, alla conclusione dell'affare. In altri termini, ai fini dell'insorgenza del diritto del mediatore al pagamento della provvigione, è sufficiente che il mediatore – pur in assenza di un suo intervento in tutte le fasi della trattativa e, come detto, anche in presenza di un processo di formazione della volontà delle parti complesso ed articolato nel tempo – abbia messo in relazione le stesse, sì da realizzare l'antecedente indispensabile per pervenire alla conclusione del contratto, secondo i principi della causalità adeguata (Nel caso di specie, richiamati gli enunciati principi ed accertato che, nella circostanza, parte convenuta aveva sottoscritto, con il proprietario dell'immobile posto in vendita, una scrittura privata denominata "Rico-

noscimento Provvigionale Acquirente”, con la quale si obbligava a corrispondere una somma determinata per l’attività di intermediazione svolta in relazione ad una “Proposta d’Acquisto–Preliminare di Compravendita”, parimenti sottoscritta nella medesima data e contenente la specificazione del prezzo offerto, delle modalità di corresponsione dello stesso, nonché della data di stipula del rogito presso il notaio, il giudice adito ha accolto la domanda proposta dalla parte attrice onde ottenerne la condanna al pagamento della provvigione) (F.Cia).

Tribunale di Civitavecchia, Sezione civile, sentenza 17 aprile 2026, n. 501 – Giudice Sorrentino

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1754

Cod. Civ. art. 1755

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 09/12/2014, n. 25851

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 02/08/2001, n. 10606

Contratti – Mediazione – Mediatore – Obblighi e responsabilità – Stipulazione di un preliminare di vendita immobiliare – Obbligo di informativa – Portata – Individuazione

Nella stipula di un preliminare di vendita immobiliare, il mediatore ha l’obbligo di comunicare al promissario acquirente le circostanze a lui note o comunque conoscibili con la comune diligenza richiesta in relazione al tipo di prestazione, non essendo egli tenuto, in difetto di uno specifico incarico, a svolgere particolari indagini di natura tecnico-giuridica (Nel caso di specie, richiamato l’enunciato principio, il giudice adito ha escluso potesse configurarsi un inadempimento da parte del mediatore ex articolo 1759, comma 1, cod. civ., per omessa informativa circa la sussistenza di gravi vizi strutturali riguardanti l’immobile posto in vendita, non assumendo, al riguardo, alcun rilievo una documentazione tecnica prodotta in giudizio, denominata “Relazione Geologico-Sismica” redatta su incarico dell’amministratore condominiale e contenente una descrizione delle caratteristiche geologiche e dei parametri geotecnici del terreno dove sorgeva il fabbricato in cui era sito l’immobile predetto, nella circostanza, pacificamente inviata, tramite e-mail, alla parte convenuta prima della sottoscrizione della proposta di acquisto, nella quale tale documentazione risultava, comunque, parimenti menzionata) (F.Cia).

Tribunale di Civitavecchia, Sezione civile, sentenza 17 aprile 2026, n. 501 – Giudice Sorrentino

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1351
Cod. Civ. art. 1754
Cod. Civ. art. 1759

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 12/11/2019, n. 29229

Contratti - Locazioni - Immobili adibiti ad uso diverso da quello abitativo - Spese per il deterioramento, consumo o vetustà dell'immobile - Obbligo contrattualmente posto a carico del conduttore - Nullità ex art. 79 legge n. 392 del 1978 - Configurabilità - Esclusione - Fondamento

In tema di locazioni di immobili adibiti ad uso diverso da quello abitativo, la pattuizione che pone a carico del conduttore le spese che di norma gravano sul locatore, comprese quelle imputabili a vetustà, forza maggiore ed all'uso convenuto, non incorre nella sanzione di nullità sancita dall'art. 79 della legge n. 392 del 1978, poiché tale norma non esclude la validità di qualsiasi accordo vantaggioso per il locatore, ma soltanto di quei patti che preventivamente eludono diritti attribuiti al conduttore da norme inderogabili contenute nella medesima legge (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione III civile, ordinanza 16 aprile 2026, n. 9895 - Pres. Frasca - Rel. Guizzi

Riferimenti normativi:

Legge 27/07/1978, n. 392, art. 79

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 12/07/2007, n. 15592

Comunione - Obblighi dei comunisti - Rimborso delle spese anticipate - Lavori di manutenzione del condividente sulla cosa comune - Rimborso delle spese - Presupposti - Differenze rispetto al condominio negli edifici

In materia di rimborso delle spese sostenute dal partecipante per la conservazione della cosa comune, l'art. 1110 cod. civ., escludendo ogni rilievo dell'urgenza o meno dei lavori, stabilisce che il comunista che, in caso di trascuranza degli altri compartecipi o dell'amministratore, abbia sostenuto spese necessarie per

la conservazione della cosa comune, ha diritto al rimborso, a condizione di aver precedentemente interpellato o, quantomeno, preventivamente avvertito gli altri partecipanti o l'amministratore, sicché solo in caso di inattività di questi ultimi egli può procedere agli esborsi e pretenderne il rimborso, pur in mancanza della prestazione del consenso da parte degli interpellati, incombando comunque su di lui l'onere della prova sia della suddetta inerzia che della necessità dei lavori; ciò a differenza di quanto previsto in tema di condominio di edifici, ove il rimborso delle spese sostenute per la conservazione della cosa comune è condizionato al più stringente presupposto dell'urgenza, tenuto conto che i beni predetti rappresentano utilità strumentali al godimento dei beni individuali, sicché la legge regolamenta con maggior rigore la possibilità che il singolo possa interferire nella loro amministrazione (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 14 aprile 2026, n. 9446 – Pres. Scarpa – Rel. Cavallari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1110

Cod. Civ. art. 1134

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. VI, ordinanza del 18/02/2022, n. 5465

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 09/09/2013, n. 20652

Comunione – Amministrazione della cosa comune – Compimento da parte di un partecipante di un atto di ordinaria amministrazione – presunzione del consenso degli altri partecipanti – Operatività – Superamento – Condizioni

In tema di comunione ordinaria dei beni, sussiste, qualora uno dei partecipanti compia un atto di ordinaria amministrazione, anche consistente in un negozio giuridico o in un'azione giudiziale aventi tali finalità, la presunzione del consenso degli altri, ai sensi dell'art. 1105, comma 1, cod. civ., che può essere superata dimostrando l'esistenza del dissenso degli altri comunisti per una quota maggioritaria o eguale della comunione, senza che occorra che tale dissenso risulti espresso in una deliberazione a norma dell'art. 1105, comma 2, cod. civ. (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 14 aprile 2026, n. 9446 – Pres. Scarpa – Rel. Cavallari

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1100

Cod. Civ. art. 1105

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 14/05/2013, n. 11553

Cass. civ. Sez. Un, sentenza del 04/07/2012, n. 11135

Tributi locali - TARI - Immobile concesso in locazione - Adempimento dei versamenti annuali da parte del proprietario-locatore - Omessa presentazione della dichiarazione di inizio della detenzione da parte del conduttore - Conseguenze - Sanzione amministrativa - Applicabilità - Pagamento del tributo - Esclusione

In tema di TARI, ove il proprietario abbia adempiuto ai versamenti annuali anche dopo la concessione in locazione dell'immobile, il conduttore che abbia omesso di presentare la dichiarazione di inizio della detenzione, pur essendo soggetto a sanzione amministrativa per tale inosservanza, non può essere obbligato all'ulteriore pagamento del tributo, a causa della palese duplicazione di imposta, salva la necessità di verificare (in sede amministrativa o giudiziaria) la corrispondenza (totale o parziale) dell'importo versato con il debito commisurato alla situazione soggettiva del conduttore (non necessariamente coincidente con quella del locatore) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione T civile, ordinanza 11 aprile 2026, n. 9133 - Pres. Di Pisa - Rel. Lo Sardo

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1180

Cod. Civ. art. 1571

D.lgs. 15/12/1997, n. 446

Legge 27/12/2013, n. 147, art. 1

Legge 27/12/2019, n. 160, art. 1

Contratti - Locazione - Immobili urbani adibiti ad uso non abitativo - Mancanza di concessioni o autorizzazioni che condizionano l'utilizzo dell'immobile - Nullità del contratto o vizio della cosa locata ex art. 1578 c.c. - Esclusione - Inadempimento del locatore - Configurabilità - Conseguenze - Fattispecie in tema di locazione di box sito in fabbricato condominiale

In tema di locazione, il carattere abusivo dell'immobile o la mancanza di titoli autorizzativi necessari o indispensabili ai fini del suo utilizzo, secondo la sua intrinseca destinazione economica o conformemente all'uso convenuto, non in-

cidono sulla validità del contratto né costituiscono vizi della cosa locata, ma possono configurare un inadempimento del locatore alle proprie obbligazioni, astrattamente idoneo ad incidere un interesse del conduttore, al quale ultimo spetta l'onere di allegare e provare il concreto pregiudizio sofferto in conseguenza dell'abusività del cespite, senza che possa prospettarsi in tale caratteristica un "danno in re ipsa" (Nel caso di specie, richiamato l'enunciato principio, il giudice adito ha accolto la domanda di risoluzione per inadempimento del contratto di locazione oggetto di causa avanzata nei confronti del conduttore che, venuto a conoscenza di un'ordinanza sindacale che, per ragioni di sicurezza, inibiva l'uso del box locato, sito in un fabbricato condominiale, come autorimessa, nulla aveva contestato al locatore, neppure avanzando una richiesta di riduzione del corrispettivo in virtù del diminuito godimento, limitandosi, semplicemente, a continuare a detenere il bene, ma a sospendere, totalmente, il pagamento dei canoni) (F.Cia).

Tribunale di Massa, Sezione civile, sentenza 9 aprile 2026, n. 297 – Giudice Ginesi

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1218

Cod. Civ. art. 1223

Cod. Civ. art. 1418

Cod. Civ. art. 1453

Cod. Civ. art. 1455

Cod. Civ. art. 1575

Cod. Civ. art. 1578

Cod. Civ. art. 1587

Cod. Civ. art. 2697

Legge 27/07/1978, n. 392, art. 5

Legge 27/07/1978, n. 392, art. 27

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. VI, ordinanza del 11/02/2022, n. 4564

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 28/12/2021, n. 41744

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 21/08/2020, n. 17557

Responsabilità civile – Danno cagionato da cosa in custodia – Danni da allagamento di immobili – Precipitazioni atmosferiche – Caso fortuito – Configurabilità – Condizioni

Le precipitazioni atmosferiche integrano l'ipotesi di caso fortuito, ai sensi dell'art.

2051 cod. civ., quando assumono i caratteri dell'imprevedibilità oggettiva e dell'eccezionalità, da accertarsi sulla base dati scientifici di tipo statistico (i cosiddetti "dati pluviometrici") di lungo periodo, riferiti al contesto specifico di localizzazione della "res" oggetto di custodia e da attingersi da fonti certe e qualificate (Nel caso di specie, enunciando il principio di diritto, la Suprema Corte ha cassato con rinvio la sentenza impugnata che aveva rigettato la domanda di risarcimento danni subiti dall'immobile di proprietà della ricorrente in conseguenza di un allagamento da acque reflue e fognarie, ascrivibile alla responsabilità dell'ente municipale controricorrente) (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione III civile, ordinanza 4 aprile 2026, n. 8474 – Pres. De Stefano – Rel. Guizzi

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 2051

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 31/05/2025, n. 14677

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 11/02/2022, n. 4588

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 22/11/2019, n. 30521

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 31/05/2019, n. 14861

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 01/02/2018, n. 2482

Comunione – Uso della cosa comune – Limiti – Utilizzazione esclusiva da parte di un comproprietario – Pagamento quota di frutti civili – Condizioni – Pregiudizio arrecato agli comproprietari – Criterio di liquidazione – Individuazione

In caso di utilizzazione esclusiva del bene comune da parte di un comproprietario, l'occupante è tenuto al pagamento della corrispondente quota di frutti civili ricavabili dal godimento indiretto, ove gli altri partecipanti abbiano manifestato l'intenzione di utilizzare il bene in maniera diretta senza nulla ottenere ed egli ne abbia tratto un vantaggio patrimoniale. Il pregiudizio conseguente alla sottrazione o all'impedimento assoluto, in violazione dei criteri stabiliti dall'art. 1102 cod. civ., all'esercizio delle facoltà dominicali di godimento e disposizione del bene comune spettanti al comproprietario va quantificato in proporzione alla quota di comproprietà lesa (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 3 aprile 2026, n. 8314 – Pres. Scarpa – Rel. De Giorgio

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1102

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, ordinanza del 08/11/2023, n. 31105

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 09/02/2015, n. 2423

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 10/01/1981, n. 243

Contratto – Formazione ed elementi del contratto – Contratto preliminare – Omessa indicazione della data di stipula del contratto definitivo – Inadempimento – Diritto della parte non inadempiente alla risoluzione e al risarcimento del danno – Prescrizione – Decorrenza – “Dies a quo” – Individuazione – Fattispecie in tema di risoluzione di preliminare di compravendita immobiliare per inadempimento del promittente venditore

In tema di inadempimento di un contratto preliminare, nel quale non sia stata precisata la data di stipulazione del negozio definitivo, il termine di prescrizione del diritto della parte non inadempiente alla risoluzione del contratto ed al risarcimento del danno, decorre, ai sensi dell'art. 2935 cod. civ., dal momento in cui ha luogo l'inadempimento, ovvero si concreta la manifestazione oggettiva del danno; ciò, avendo comunque riguardo all'epoca di accadimento del fatto lesivo, per come obiettivamente percepibile e riconoscibile, e non al dato soggettivo della conoscenza della mancata attuazione della prestazione dovuta e del maturato diritto al risarcimento, potendo tale conoscenza essere colpevolmente ritardata dall'incuria del titolare del diritto (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione II civile, ordinanza 30 marzo 2026, n. 7677 – Pres. Cavallino – Rel. Amato

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1218

Cod. Civ. art. 1351

Cod. Civ. art. 1453

Cod. Civ. art. 1470

Cod. Civ. art. 2935

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 25/01/2018, n. 1889

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 15/11/2016, n. 23236

Cass. civ. Sez. I, sentenza del 14/04/2004, n. 7066

Risarcimento del danno – Valutazione e liquidazione – Immobile condominiale – Danno da infiltrazioni idriche – Refusione da parte del Condominio delle spese necessarie per il restauro – Domanda di risarcimento del danno derivante dal deprezzamento dell’immobile – Onere probatorio del condomino – Oggetto – Individuazione

Il proprietario di un immobile condominiale danneggiato da infiltrazioni, ove il condominio abbia provveduto a rifondergli le spese necessarie per il restauro, non può pretendere anche il risarcimento del danno da deprezzamento dell’immobile, a meno che non alleggi e dimostri che, a restauro avvenuto (e nonostante l’integralità o, comunque, la piena idoneità del medesimo e, in ogni caso, del ripristino delle condizioni in cui versava l’immobile prima del danneggiamento: ciò che, di norma, è appunto il ristabilimento della struttura originaria del bene e, quindi del patrimonio, del danneggiato), l’immobile abbia comunque perduto parte del suo valore (F.Cia).

Corte di Cassazione, Sezione III civile, sentenza 29 marzo 2026, n. 7494 – Pres. De Stefano – Rel. Valle

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1226

Cod. Civ. art. 2043

Cod. Civ. art. 2051

Cod. Civ. art. 2056

Cod. Civ. art. 2697

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 21/02/2023, n. 5368

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 08/05/2009, n. 10663

Proprietà – Limitazioni legali della proprietà – Rapporti di vicinato – Immissioni – Immobili siti in fabbricato condominiale – Valutazione delle attività svolte e del loro impatto sulla vita dei partecipanti – Inopponibilità delle prescrizioni regolamentari – Disciplina applicabile – Individuazione – Fattispecie in tema di locazione di breve durata degli immobili siti nello stabile

Qualora non risultino opponibili le specifiche prescrizioni dettate dal regolamento, il parametro di riferimento per la valutazione delle attività poste in essere in immobili siti in un fabbricato condominiale e del loro impatto sulla vita condominiale medesima, è costituito, da un lato, dall’art. 1102 cod. civ., che regola

l'utilizzo della cosa comune da parte dei partecipanti alla comunione, e, dall'altro lato, dall'art. 844 cod. civ. in tema di immissioni che superano la normale tollerabilità. In particolare, mentre la prima disposizione stabilisce che i partecipanti alla comunione possono servirsi della cosa comune, senza alterarne la sua destinazione e senza impedire agli altri partecipanti di farne uso secondo il loro diritto, la seconda vieta le immissioni che superano la normale tollerabilità, presupponendo, comunque, la sua applicazione che le immissioni stesse siano attuali. Inoltre, la valutazione di intollerabilità deve riferirsi, da un lato, alla sensibilità dell'uomo medio e, dall'altro, alla situazione locale, anche sulla base di nozioni di comune esperienza (Nel caso di specie, accogliendo il gravame proposto dai condomini appellanti, i quali avevano affidato la gestione dei propri immobili ad un'impresa che ne curava la concessione in locazione, anche per brevissimi periodi, a terzi, la corte territoriale, richiamati gli enunciati principi, ha riformato integralmente la sentenza di primo grado che, esclusa preliminarmente l'inopponibilità delle prescrizioni dettate dal regolamento in assenza della prova circa la specifica trascrizione delle clausole limitative della destinazione d'uso, ed accertata, secondo le richiamate disposizioni codicistiche, la lesione del decoro, della tranquillità e della sicurezza dello stabile, li aveva condannati alla immediata cessazione dell'attività ricettiva) (F.Cia).

Corte di Appello di Milano, Sezione III civile, sentenza 26 febbraio 2026, n. 516 – Pres. Grazioli – Rel. Russo

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 844

Cod. Civ. art. 1102

Cod. Civ. art. 1138

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 17/07/2025, n. 19767

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 05/11/2018, n. 28201

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 05/08/2011, n. 17051

Cass. civ. Sez. II, sentenza del 04/04/2001, n. 4963

Contratti – Locazione – Immobili urbani adibiti ad uso non abitativo – Recesso del conduttore – Gravi motivi – Congiuntura economica favorevole – Accertamento del giudice di merito – Criteri – Individuazione

In tema di locazione di immobili adibiti ad uso non abitativo, i gravi motivi che ai sensi dell'art. 27, comma 8, della legge n. 392 del 1978, consentono il recesso anticipato dal contratto non possono attenere alla soggettiva ed unilaterale

valutazione effettuata dal conduttore in ordine all'opportunità o meno di continuare ad occupare l'immobile locato, ma devono essere estranei alla volontà del conduttore, imprevedibili, sopravvenuti rispetto a quando è stato firmato il contratto medesimo, nonché tali da rendere impossibile o oltremodo gravosa la prosecuzione del rapporto; qualora, a fondamento del recesso, la parte conduttrice deduca il sopravvenuto andamento favorevole della congiuntura aziendale, la gravosità della persistenza del rapporto locativo deve essere valutata oggettivamente ed in concreto, utilizzando, come parametri comparativi, da un lato, la dimensione e le caratteristiche del bene locato e del nuovo locale e, dall'altro, le nuove esigenze di produzione e di commercio dell'azienda, non essendo di per sé sufficiente l'incremento del fatturato aziendale o del personale lavorante (Nel caso di specie, relativo ad un immobile concesso in locazione "ad uso esclusivo di magazzino-laboratorio", la corte territoriale, richiamati gli enunciati principi, ha ritenuto che i presupposti di gravità dei motivi, oltre a non essere provati, fossero comunque insussistenti, in quanto parte conduttrice aveva giustificato il recesso in ragione della circostanza che, essendosi estesa l'attività imprenditoriale, erano divenuti necessari locali di più ampie dimensioni, onde ricoverare impianti e strumenti più numerosi e voluminosi) (F.Cia).

Corte di Appello di Milano, Sezione III civile, sentenza 20 febbraio 2026, n. 418 – Pres. Cicuto – Rel. Corte

Riferimenti normativi:

Legge 27/07/1978, n. 392, art. 27

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, ordinanza del 17/07/2023, n. 20503

Contratti – Locazione – Immobili urbani adibiti ad uso non abitativo – Riconsegna dell'immobile – Accettazione con riserva – Obbligo di pagamento dei canoni fino alla scadenza – Sussistenza – Condizioni

Il conduttore che deduca il proprio diritto alla risoluzione anticipata del rapporto e riconsegna l'immobile al locatore, il quale accetti la consegna con riserva (facendo espressa riserva di azione per i diritti ancora nascenti dal contratto), non è liberato ai sensi dell'art. 1216 cod. civ. dall'obbligo del pagamento dei canoni ancora non maturati, ed il successivo accertamento della insussistenza del diritto di recesso comporta che il conduttore medesimo è tenuto al pagamento dei predetti canoni fino alla scadenza del contratto (Nel caso di specie, relativo ad un immobile concesso in locazione ad uso non abitativo, la corte territoriale, richiamato l'enunciato principio, ha confermato in sede di gravame che, stante

la permanente efficacia del contratto, quale conseguenza dell'inefficacia del recesso, per gravi motivi, esercitato dal conduttore, i canoni maturati, successivi alla riconsegna dell'immobile, accettata, nella circostanza, dal locatore senza rinuncia alla contestazione degli stessi o acquiescenza alla risoluzione anticipata del negozio, erano pertanto ancora dovuti) (F.Cia).

Corte di Appello di Milano, Sezione III civile, sentenza 20 febbraio 2026, n. 418 – Pres. Cicuto – Rel. Corte

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1216

Legge 27/07/1978, n. 392, art. 27

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 08/06/2017, n. 14268

Condominio negli edifici – Contributi e spese condominiali – Locazione – Oneri accessori – Domanda di pagamento di spese condominiali – Onere della prova – Ripartizione tra locatore e conduttore – Oggetto – Fattispecie relativa a giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo

In tema di locazione di immobili urbani, il locatore che convenga in giudizio il conduttore per il pagamento delle spese condominiali ex art. 9 della legge n. 392 del 1978 adempie il proprio onere probatorio producendo i rendiconti dell'amministratore approvati dai condomini, mentre spetta al conduttore l'onere di sollevare specifiche contestazioni in ordine alle varie partite conteggiate, prendendo a tale scopo visione dei documenti giustificativi oppure ottenendone l'esibizione a norma dell'art. 210 cod. proc. civ. (Nel caso di specie, pur accogliendo quella di condanna al pagamento dei canoni di locazione non corrisposti, il giudice adito, richiamato l'enunciato principio, ha invece rigettato la domanda di pagamento degli oneri condominiali, in quanto, nella circostanza, a fronte delle puntuali e specifiche contestazioni mosse dal conduttore, il locatore non aveva prodotto in giudizio alcun bilancio condominiale, né alcuna fattura dai quali si potessero evincere gli esborsi condominiali ingiunti ed anticipati in favore di controparte) (F.Cia).

Tribunale di Roma, Sezione VI civile, sentenza 19 febbraio 2026, n. 2806 – Giudice Balduini

Riferimenti normativi:

Legge 27/03/1978, n. 392, art. 9

Cod. Civ. art. 1123

Cod. Civ. art. 2697

Cod. Proc. Civ. art. 210

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 13/11/2019, n. 29329

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 29/03/2004, n. 6202

Condominio negli edifici - Contributi e spese condominiali - Locazione - Oneri accessori - Pagamento degli oneri condominiali - Domanda relativa del locatore - Contestazione del credito o dell'ammontare da parte del conduttore - Onere probatorio del locatore - Estremi - Fatti-specie relativa a giudizio di opposizione a decreto ingiuntivo

In tema di locazione di immobili urbani, qualora il conduttore, convenuto in giudizio per il mancato pagamento di oneri condominiali, contesti che il locatore abbia effettivamente sopportato le spese di cui chiede il rimborso o ne abbia effettuato una corretta ripartizione, incombe al locatore stesso, ai sensi dell'art. 2697 cod. civ., dare la prova dei fatti costitutivi del proprio diritto, i quali non si esauriscono nell'aver indirizzato la richiesta prevista dall'art. 9 della legge n. 392 del 1978, necessaria per la costituzione in mora del conduttore e per la decorrenza del bimestre ai fini della risoluzione, ma comprendono anche l'esistenza, l'ammontare ed i criteri di ripartizione del rimborso richiesto (Nel caso di specie, pur accogliendo quella di condanna al pagamento dei canoni di locazione non corrisposti, il giudice adito, richiamato l'enunciato principio, ha invece rigettato la domanda di pagamento degli oneri condominiali, in quanto, nella circostanza, a fronte delle puntuali e specifiche contestazioni mosse dal conduttore, il locatore non aveva prodotto in giudizio alcun bilancio condominiale, né alcuna fattura dai quali si potessero evincere gli esborsi condominiali ingiunti ed anticipati in favore di controparte) (F.Cia).

Tribunale di Roma, Sezione VI civile, sentenza 19 febbraio 2026, n. 2806 - Giudice Balduini

Riferimenti normativi:

Legge 27/03/1978, n. 392, art. 9

Cod. Civ. art. 1123

Cod. Civ. art. 2697

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 28/09/2010, n. 20348

Condominio negli edifici – Regolamento – Natura contrattuale – Divieti e limiti alle proprietà esclusive – Interpretazione estensiva – Esclusione – Fondamento – Fattispecie relativa ad immobile confiscato alla criminalità organizzata destinato ad unità abitativa per persone senza dimora affette da disagio mentale o dipendenza patologiche

In base all'art. 1138 cod. civ., il regolamento di condominio contiene le norme circa l'uso delle cose comuni e la ripartizione delle spese, secondo i diritti e gli obblighi spettanti a ciascun condomino, nonché le norme per la tutela del decoro dell'edificio e quelle relative all'amministrazione. Accade, nondimeno, che i regolamenti condominiali, oltre a regolare l'uso delle parti comuni, contengano sovente apposite clausole limitative dei diritti di ciascun condomino sulla porzione di sua proprietà esclusiva; si tratta, per lo più, di divieti di fruizione economica o, di definite destinazioni potenzialmente idonee ad arrecare disturbo alla primaria modalità di godimento abitativa. In particolare, tali divieti e limiti di destinazione alle facoltà di godimento dei condomini sulle unità immobiliari in proprietà esclusiva devono risultare da espressioni incontrovertibilmente rivelatrici di un intento chiaro ed esplicito, non suscettibile di dar luogo ad incertezze; pertanto, l'individuazione della regola dettata dal regolamento condominiale di origine contrattuale, nella parte in cui impone detti limiti e divieti, va svolta rifuggendo da interpretazioni di carattere estensivo, sia per quanto concerne l'ambito delle limitazioni imposte alla proprietà individuale, sia per quanto attiene ai beni alle stesse soggetti (Nel caso di specie, richiamati gli enunciati principi, il giudice amministrativo ha respinto il ricorso con cui il Condominio ricorrente aveva chiesto l'annullamento della determinazione con la quale l'amministrazione capitolina resistente aveva approvato un avviso pubblico per l'assegnazione in concessione d'uso, ad un'associazione avente finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale, di un immobile che, confiscato alla criminalità organizzata, era stato destinato ad unità abitativa per persone senza dimora affette da disagio mentale e/o dipendenza patologiche, non ravvisandosi, nella circostanza, nella destinazione immobiliare impressa, alcun contrasto con i divieti contenuti nel regolamento condominiale del fabbricato) (F.Cia).

Tribunale Amministrativo Regionale per il Lazio, Sezione I, sentenza 5 febbraio 2026, n. 2255 – Pres. Politi – Rel. Fanizza

Riferimenti normativi:

Cod. Civ. art. 1138

D.lgs. 06/09/2011, n. 159, art. 47

D.lgs. 06/09/2011, n. 159, art. 48

Legge 07/08/1990, n. 241, art. 21-quinquies

Riferimenti giurisprudenziali:

Cass. civ. Sez. III, sentenza del 09/08/2022, n. 24526
Cass. civ. Sez. III, sentenza del 20/10/2016, n. 21307
Cass. civ. Sez. VI, ordinanza del 11/09/2014, n. 19229
Cass. civ. Sez. II, sentenza del 01/10/1997, n. 9564



**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

ANDREA AGRESTA



Andrea Agresta

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

BC HOUSE SRL



Carla Carli

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

BERNABEI SRLS



Giancarlo Bernabei

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

BORCHIANI NADIA



Nadia Borchiani

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

AG. IM. CARLO VENTURA



Carlo Ventura

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

BACCIU PATRIZIA



Patrizia Bacciu

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

BENI IMMOBILI SRL



Luca Rivolta Lippo

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

BERNADETT NAGY



Bernadett Nagy

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

TIZIANA SANNA



Tiziana Sanna

Via del Fontanile Arenato, 54 - 00163 Roma
Tel. 329-6127438
tizisanna@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
immobiliareelenacanali@gmail.com

ADA GAY STUDIO IMMOBILIARE



Ada Gai

Via Alfonso Rendano, 17 - 00139 Roma
Tel. 06-1641622526 - Cell. 335-354410
studiocinqueimmobiliare@gmail.com

CASAPLANET SERVIZI IMMOBILIARI SRL



Massimo Testa

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

CASE DI MARCHE DI PRUNAS CHIARA



Chiara Prunas

Viale Africa, 91 - 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

AGRI RE S.R.L.S.



Fabio Tozzato

Piazza Paolo VI, 1 - 04100 Latina
Tel. 0773-487003
info@agrirealestate.it

ERRERA TIZIANA



Tiziana Errera

Via Rotterdam, 39 - 00144 Roma
Cell. 339-2996449
erreratiziana66@gmail.com

EUROPA REAL ESTATE SAS



Aldo Minerva

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

FELICE GUIDI



Felice Guidi

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

FARO IMMOBILIARE SRL



Pasqualina Alessandra Paliotta

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

STUDIO IMMOBILIARE DI LONGHINO MASSIMO



Massimo Longhino

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

FUSCO CASE DI BARBARA FUSCO



Barbara Fusco

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

GENERAL AGENCY IMMOBILIARE SRL



Cinzia Pieia

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



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

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

FRANCESCA PITTÀ



Francesca Pittà

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

GAMMA IMMOBILIARE DI FERRAGUZZO NATALE



Natale Ferraguzzo

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

GIACOPPO GIACOMO



Giacomo Giacoppo

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

GRUPPO LA PIETRA SRL



Walter La Pietra

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

GRUPPO T IMMOBILIARE SRL



Gianluca Tumbarello

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

STUDIO TANCREDI SNC



Enrico Tancredi

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

T.R.E.A. SRLS



Luigi Maruzzo

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

INTERMEDIAZIONI IMMOBILIARI SIFA SRL



Fausto Tocchella

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

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

THS IMMOBILIARE SRL



Andrea Celletti

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

LAMBERTO SCARDACI



Lamberto Scardaci

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

INTER & CO SRL



Arianna Pacetti

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

IORI MAURIZIO



Maurizio Iori

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

KEYHOUSE IMMOBILIARE SRL



Giuseppe Ciocci

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

LA COMMERCIALE SRL PROMOZIONI IMMOBILIARI



Maurizio Pezzetta

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



LE CASE DI ROSSANA SRL



Rossana Peluso

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

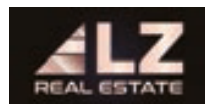
LOY IMMOBILIARE DI STEFANI STEVE URS



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

MEII SERVIZI IMMOBILIARI DI IGNAZIO BOMBACI



Ignazio Bombaci

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

TODI IMMOBILIARE SAS



Lonis Calcagnini

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

NAVONA SERVICE SRL



Maria Rita Rossini

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

STUDIO IMMOBILIARE VALMONTONE SRL



Francesco Gatta

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



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

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

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

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

SANTI QUATTRO IMMOBILIARE DI ELISA SCIO'



Elisa Scio'

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

RIABITA IMMOBILIARE DI PALOMBO EMANUELA



Emanuela Palombo

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

SA.MO. ITALIA SRL



Andrea Motta

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

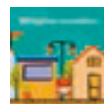
IMMOBILYA DI UMBERTO VACCARO



Umberto Vaccaro

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

TINABURRI BARBARA SERVIZI



Barbara Tinaburri

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

RETERE SRLS



Francesca Locci

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

ROSSI MARCO



Marco Rossi

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

SACCOCASE REAL ESTATE



Armando Sacco

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

STIMA 84 DI FENIZI PIERO



Piero Fenizi

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

ZONA X IMMOBILIARE



Nicola Ronga

Via delle Alpi, 32 - 00198 Roma

Cell. 338-2659369

info@zonaximmobiliare.it

CASACAPODACQUA S.R.L.S.



Casacapodacqua S.r.l.s.

Via delle Aleutine, 113-119 - 00121 Roma

Tel. 06.96527278

Cell. 334.1086915

info@casacapodacqua.it



VENDERE E AFFITTARE I TUOI IMMOBILI?

Parlane con un Agente Accreditato
alla Borsa Immobiliare di Roma



Tel. **800-116422**



