Tecnoborsa

LAVORIAMO
PER COSTRUIRE
QUALITA'

BORSA IMMOBILIARE ROMA

IL PUNTO SULL'IMMOBILIARE

I MERCATI, LE REGOLE, GLI SCENARI



Rubrica di informazione e aggiornamento professionale

Il Sole 24 ORE Professionale

Tecnoborsa

LAVORIAMO
PER COSTRUIRE
QUALITA'

BORSA IMMOBILIARE ROMA



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:
30 ottobre 2026

Il Sole 24 ORE Professionale

SOMMARIO

CHI SIAMO 3

IN BREVE

Novità normative e fiscali 4

APPROFONDIMENTI

PROFESSIONE

Gli strumenti digitali che trasformano il lavoro dell'agente immobiliare 9

BENI CULTURALI

Immobili vincolati, tra tutela del patrimonio, obblighi e agevolazioni fiscali 14

MEDIAZIONE

Agenti immobiliari, l'obbligo di informazione tra sicurezza dell'affare e responsabilità 18

EDILIZIA

Il "piano casa" è legge, recupero di 60mila case popolari e più investimenti privati 25

CONTRATTI

Immobili, quanto impegna il contratto preliminare 34

ESECUZIONI

Aste immobiliari, la stima errata dell'immobile può comportare la responsabilità risarcitoria del perito per perdita di chance 37

MERCATO IMMOBILIARE

Case ed eredità, a Roma e Milano 500 miliardi in mano agli over 70 45

IN PRATICA

Il caso concreto: «quella vendita è nulla, il terreno torna a me» 49

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

FISCALITÀ IMMOBILIARE

Imposte sulle compravendite, online il nuovo motore di ricerca dei Testi unici fiscali

Il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha reso disponibile TrovaTU, un nuovo motore di ricerca che consente di consultare e confrontare le disposizioni contenute negli otto Testi unici della riforma fiscale, la cui entrata in vigore è prevista dal 1° gennaio 2027. Il servizio raccoglie circa 4.700 norme provenienti da oltre 440 provvedimenti e permette di individuare la nuova collocazione delle disposizioni, verificare modifiche e abrogazioni e confrontare i testi vigenti con quelli risultanti dal riordino.

Per gli agenti immobiliari è particolarmente interessante il Testo unico dell'imposta di registro e degli altri tributi indiretti, che costituisce un riferimento per la fiscalità degli atti immobiliari. Lo strumento può agevolare la consultazione della normativa relativa a compravendite, registrazione dei contratti e altri adempimenti fiscali connessi all'attività di intermediazione.

(Ministero dell'Economia e delle Finanze, comunicato stampa n. 111 del 19 ottobre 2026; D.Lgs. 123/2025)

FINANZIAMENTI E INCENTIVI

Agenzie immobiliari, fino a 20mila euro per investire in cloud e cybersecurity

Anche le agenzie immobiliari possono accedere, se in possesso dei requisiti previsti, al nuovo Voucher cloud & cybersecurity, che finanzia fino al 50% delle spese ammissibili, per un massimo di 20mila euro. L'agevolazione è destinata a PMI e lavoratori autonomi che intendono adottare soluzioni digitali nuove o più avanzate rispetto a quelle già utilizzate. Tra gli investimenti finanziabili rientrano software gestionali e CRM in cloud, sistemi di archiviazione e backup, strumenti di cybersecurity e applicazioni per la produttività aziendale, anche con funzionalità di intelligenza artificiale. Il contributo minimo è di 4.000 euro, corrispondente, con un'aliquota del 50%, a un piano di spesa ammissibile di almeno 8.000 euro e gli acquisti devono essere effettuati presso fornitori qualificati. Le domande potranno essere predisposte dal 20 ottobre 2026 e presentate dal 10 novembre 2026 al 20 gennaio 2027,

salvo chiusura anticipata dello sportello per esaurimento delle risorse.
(Decreto Ministero delle Imprese e del Made in Italy, 18 luglio 2025 e Decreto direttoriale 4 agosto 2026, Voucher Cloud & Cybersecurity – Termini e modalità di presentazione delle domande di agevolazione)

ANTIRICICLAGGIO

Antiriciclaggio e privacy, le conclusioni dell'avvocata generale della Corte UE
Le attività di contrasto al riciclaggio possono giustificare limitazioni all'accesso ai dati personali, ma non escludere ogni forma di controllo. È quanto sostiene l'avvocata generale della Corte di giustizia UE nelle conclusioni dell'8 ottobre 2026 (causa C-222/25). Secondo l'interpretazione proposta, i dati trattati dalle Unità di informazione finanziaria (FIU) per prevenire e contrastare i reati sarebbero soggetti alla direttiva UE 2016/680 anziché al GDPR. L'accesso alle informazioni potrebbe essere limitato, purché siano garantiti controlli indipendenti e tutela giurisdizionale. Per gli agenti immobiliari non cambiano, al momento, gli obblighi di identificazione della clientela, adeguata verifica, conservazione dei dati e segnalazione delle operazioni sospette. Resta inoltre vietato comunicare ai clienti l'avvenuta segnalazione. Le agenzie continuano a essere soggette al GDPR, con le limitazioni previste dalla normativa antiriciclaggio. Le conclusioni non sono vincolanti: occorrerà attendere la sentenza della Corte.
(Corte di giustizia dell'Unione europea, conclusioni dell'avvocata generale Laila Medina dell'8 ottobre 2026, causa C-222/25, Rahapesu Andmebüroo, ECLI:EU:C:2026:837; comunicato stampa n. 145/26 dell'8 ottobre 2026)

FISCALITÀ DEGLI IMMOBILI COMMERCIALI E STRUMENTALI

Data center, IVA al 22% per la concessione di spazi con servizi integrati
La concessione in uso esclusivo di spazi all'interno di un data center situato in Italia, accompagnata da servizi tecnici e operativi, è soggetta all'IVA ordinaria del 22% e non beneficia dell'esenzione prevista per le locazioni immobiliari. Lo chiarisce l'Agenzia delle Entrate nella risposta a interpello n. 175 del 17 settembre 2026. La presenza di uno spazio identificabile, riservato al cliente, determina il collegamento territoriale della prestazione con l'immobile, mentre la natura complessa del servizio esclude l'applicazione del regime fiscale delle locazioni. Il chiarimento interessa soprattutto gli operatori specializzati nell'intermediazione di immobili tecnologici e commerciali.
(Agenzia delle Entrate, risposta a interpello n. 175 del 17 settembre 2026, Trattamento IVA dell'acquisto di servizi di *colocation con private cage* in data center sito in Italia, articolo 7-quater, comma 1, lettera a), D.P.R. 633/1972.)

AGEVOLAZIONI

Colonnine elettriche, contributi fino all'80% per abitazioni e condomìni
Nuove opportunità per i proprietari di immobili che intendono installare infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. Il MIMIT ha definito le modalità di accesso ai contributi per il periodo 2026-2030, con una copertura fino all'80% delle spese ammissibili e un limite di 1.500 euro per le persone fisiche e 8.000 euro per gli interventi condominiali. Per l'annualità 2026, sono ammissibili le infrastrutture la cui installazione è completata tra il 26 giugno e il 31 dicembre 2026. Il MIMIT chiarisce inoltre che gli acquisti antecedenti al 26 giugno 2026 non sono agevolabili. Per le installazioni completate nel periodo previsto del 2026, le domande possono essere presentate dal 22 settembre 2026 al 31 gennaio 2027. L'agevolazione rappresenta un'informazione utile anche per gli agenti immobiliari, chiamati a illustrare ai clienti le opportunità di miglioramento e valorizzazione degli immobili.
(Ministero delle Imprese e del Made in Italy, D.P.C.M. 10 giugno 2026; decreto direttoriale 4 agosto 2026, Bonus colonnine domestiche – Procedura per la concessione e l'erogazione dei contributi; decreto direttoriale 11 settembre 2026, Termini di apertura)

CATASTO E PUBBLICITA' IMMOBILIARE

Servizi Sister, cambiano le modalità di accesso: dal 15 novembre stop alle nuove credenziali
L'Agenzia delle Entrate ha disposto la progressiva dismissione delle credenziali Sister. Dal 15 novembre 2026 non ne saranno più rilasciate di nuove; quelle esistenti saranno disattivate progressivamente entro il 31 dicembre 2026. L'accesso avverrà tramite SPID, CIE, CNS o credenziali Entratel/Fisconline, nei casi previsti.
Per l'agente immobiliare: verificare gli strumenti di autenticazione utilizzati per le consultazioni catastali e ipotecarie, aggiornare le procedure interne e assicurare la continuità dei servizi di verifica documentale.
(Agenzia delle Entrate, Provvedimento del 13 ottobre 2026, n. 278149)

LOCAZIONI BREVI

Affitti brevi e turistici, arriva il modulo nazionale per la comunicazione di inizio attività
Con l'accordo n. 122/CU del 1° ottobre 2026, la Conferenza Unificata ha approvato una modulistica standardizzata per la comunicazione di inizio attività relativa alle locazioni brevi e turistiche. L'obiettivo è uniformare gli

adempimenti amministrativi, ferma restando la necessità di verificare le disposizioni regionali e comunali.
(Conferenza Unificata, Accordo 1° ottobre 2026, repertorio atti n. 122/CU, articolo 1 e Allegato 1, *Comunicazione di inizio attività per locazione breve/turistica*)

ANTIRICICLAGGIO

Segnalazioni di operazioni sospette, come documentare correttamente le valutazioni dell'agente immobiliare

Le istruzioni UIF sulle segnalazioni di operazioni sospette, operative dal 1° luglio 2026, rappresentano un aggiornamento da consolidare nelle procedure delle agenzie. Non introducono nuovi obblighi sostanziali per gli intermediari, ma precisano le modalità di gestione delle segnalazioni.
Per l'agente immobiliare: riesaminare gli indicatori di anomalia, la documentazione delle valutazioni e le procedure interne per individuare e segnalare operazioni sospette.
(UIF, Istruzioni operative sulle SOS)

PATRIMONIO IMMOBILIARE

Gli immobili in Italia 2026: la nuova fotografia del patrimonio edilizio e della ricchezza immobiliare

L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato il volume Gli Immobili in Italia 2026, che integra informazioni catastali, fiscali e dichiarative riferite all'anno d'imposta 2023.
Per l'agente immobiliare: una base conoscitiva utile per approfondire la distribuzione del patrimonio abitativo, le caratteristiche dei proprietari e la composizione della ricchezza immobiliare. È importante distinguere l'anno di pubblicazione da quello dei dati analizzati.
(Agenzia delle Entrate, Gli Immobili in Italia 2026, 19 ottobre 2026)

PREVIDENZA E GESTIONE DELL'AGENZIA

Contributi INPS versati per errore, arriva la domanda unica di rimborso online

L'INPS ha introdotto una nuova funzionalità telematica per richiedere il rimborso dei contributi indebitamente versati alla Gestione separata. Il servizio, denominato Domanda Rimborso Unico, è accessibile attraverso il Cassetto previdenziale, nella sezione «Altri servizi», e consente di presentare le istanze direttamente oppure tramite intermediari abilitati.

La procedura riguarda, nella fase iniziale, liberi professionisti, committenti e lavoratori parasubordinati. Può risultare utile anche per gli operatori del settore immobiliare che abbiano posizioni contributive presso la Gestione separata, fermo restando che l'iscrizione a tale gestione non riguarda indistintamente tutti gli agenti immobiliari.
(INPS, messaggio 13 ottobre 2026, n. 3247)

PROFESSIONE

Gli strumenti digitali che trasformano il lavoro dell'agente immobiliare

di Alice Paola Pome', Ing. e Ricercatrice Post-doc presso il Dipartimento di Architettura, Ingegneria delle Costruzioni e Ambiente Costruito (D ABC) del Politecnico di Milano



Ogni processo trasformativo comporta una quota di incertezza, soprattutto quando i suoi effetti non sono ancora pienamente controllabili. La crescente disponibilità di soluzioni digitali rappresenta un salto innovativo che il settore deve imparare a governare. L'applicazione delle tecnologie digitali alle diverse fasi del ciclo di vita degli edifici offre l'opportunità di ottimizzare i processi delle costruzioni e del comparto immobiliare, ma pone anche una sfida sistemica che coinvolge operatori, competenze e modalità operative.

Le tecnologie digitali oggi disponibili per il settore, tra cui machine learning e intelligenza artificiale, blockchain, digital twin e big data analytics, sono il risultato della quarta rivoluzione industriale, nota come Industria 4.0. In questa fase, computer interconnessi, materiali intelligenti e macchinari comunicano e

interagiscono tra loro, assumendo alcune decisioni relative al processo produttivo e riducendo l'intervento diretto degli operatori. La trasformazione riguarda anzitutto le competenze: gli operatori devono acquisire conoscenze tecnologiche in più ambiti, imparando a risolvere problemi tecnici, programmare, utilizzare un pensiero creativo e progettare nuove forme di interazione con le macchine. La fase successiva, definita Industria 5.0 e, secondo alcuni ricercatori, già in corso, mira ad allineare l'adozione delle tecnologie digitali ai principi dello sviluppo sostenibile e della resilienza, ponendo al centro dell'innovazione la relazione tra persone e macchine[1]. Nel settore delle costruzioni e dell'immobiliare, ciò richiede di comprendere come facilitare la digitalizzazione attraverso il ripensamento delle competenze richieste ai diversi operatori.

Competenze e strategie

La digitalizzazione sta mostrando come i dati rappresentano la vera opportunità di innovazione del settore delle costruzioni e dell'immobiliare. Era il 2006 quando gli esperti hanno cominciato a definire i dati e la loro integrazione una grande opportunità per ottimizzare i processi e massimizzare i profitti. Frasi del tipo "Data is the new oil"[2] (in italiano, i dati sono il nuovo petrolio) diventano l'incipit di diversi discorsi. Oggi i dati muovono i mercati internazionali e riescono a rappresentare fonti di scambio e di guadagno molto redditizie. Il settore delle costruzioni e dell'immobiliare non si trova esente da questa radicale trasformazione.

La crescente disponibilità di dati, piattaforme e applicazioni sta modificando le attività dell'agente immobiliare. L'integrazione dei dati consente di generare informazioni e, quindi, una conoscenza più articolata dell'immobile. Per conoscere gli immobili e svolgere valutazioni più accurate, i dati vengono raccolti da fonti diverse, cartacee e digitali. Gli agenti immobiliari devono pertanto individuare soluzioni capaci di raccogliere, interpretare, aggregare e analizzare dati provenienti da diverse fonti, oltre a utilizzare i sistemi digitali per ottimizzare le proprie attività.

L'intermediazione immobiliare si svolge in un contesto di asset eterogenei, informazioni distribuite tra molti soggetti e decisioni ad alta rilevanza economica e personale.

L'agente raccoglie documenti e caratteristiche dell'immobile, interpre-

1 Per approfondimento, leggere i seguenti contributi: Ikudayisi, A. E., Chan, A. P. C., Darko, A., & Adedeji, Y. M. D. (2023). Integrated practices in the architecture, engineering, and construction industry: Current scope and pathway towards Industry 5.0. Journal of Building Engineering, 73, 106788. https://doi.org/10.1016/j.jobe.2023.106788; Maddikunta, P. K. M., Quoc-Viet Pham, Q.-V., & Prabadevi, B. (2022). Industry 5.0: A survey on enabling technologies and potential applications. Journal of Industrial Information Integration, 26, 100257. https://doi.org/10.1016/j.jii.2021.100257.

2 *Celebre espressione usata da Clive Humby nel 2006 nel suo intervento alla conferenza della "Association of National Advertisers" presso l'Università di Sheffield in Gran Bretagna. Tale espressione richiama proprio il valore dei dati solo quando vengono elaborati e interpretati.*

ta il mercato locale, definisce una strategia di comunicazione, gestisce i contatti e accompagna la negoziazione. La capacità di utilizzare le soluzioni digitali e adottare diversi sistemi massimizza il valore generato individuando quattro diversi ambiti su cui si crea innovazione: data intelligence e valutazione, rappresentazione dello spazio, relazione commerciale e gestione documentale della transazione. Il risultato principale è che il digitale non elimina la mediazione, ma ne sposta il valore dall'accesso esclusivo alle informazioni alla loro selezione, validazione e interpretazione. Per produrre un servizio affidabile, le tecnologie devono essere integrate con qualità del dato, competenze digitali, trasparenza e relazione fiduciaria.

Dall'offerta PropTech alle attività dell'agente

Nel contesto delle costruzioni e dell'immobiliare, le soluzioni digitali sono riconosciute con il nome di PropTech – dall'inglese Property Technology[3]. Intese come soluzioni digitali che innovano prodotti, processi e servizi della filiera, le PropTech intervengono in tutti gli ambiti di creazione del valore per l'intermediazione immobiliare. Essendo trasversale alle fasi della catena del valore tradizionalmente individuate, il fenomeno è analizzato come processo innovativo[4].

Facendo riferimento all'analisi longitudinale dell'Italian PropTech Network, il presente contributo propone di leggere le evidenze del monitoraggio attraverso le quattro aree di creazione del valore per l'agente immobiliare, includendo conoscenza e valutazione, comunicazione dello spazio, gestione della relazione e controllo della transazione. Questa impostazione non misura la prevalenza d'adozione delle tecnologie digitali nelle agenzie italiane, ma interpreta le possibilità aperte dall'offerta disponibile.

Il lavoro dell'Italian PropTech Network clusterizza le soluzioni digitali presenti nel mercato italiano rispetto a cinque ambiti di innovazione. Il Real Estate Fintech include tutte le soluzioni digitali per transazioni, intermediazione e valorizzazione degli investimenti immobiliari, incluse brokerage, crowdfunding, aste e impact investing; lo Smart Real Estate si riferisce a tutte quelle che si occupano di gestire e valorizzare l'edificio in uso, dall'esperienza immersiva alla gestione delle operation e alla qualità e sostenibilità degli ambienti interni; la Sharing Economy racchiude le piattaforme che

3 Per approfondimento, leggere il seguente contributo: Tagliaro, C.; Pomè, A.P.; Ciaramella, A.; Bellintani, S. PROPerty TECHnology—Insights from the Joint Research Partnership on Digital Transformation in Real Estate and Construction; Springer: Cham, Switzerland, 2025; ISBN 978-3-031-87471-0

4 Per approfondimento sull'analisi del fenomeno PropTech si fa riferimento all'attività di ricerca dell'Italian PropTech Network del Politecnico di Milano, Dipartimento di Architettura, Ingegneria della Costruzioni e Ambiente Costruito, disponibile al seguente link: www.italianproptechnetwork.com

abilitano l'uso condiviso, flessibile e servitizzato di spazi e servizi, come hospitality management, co-living, community life e space as a service; il Professional Services aggrega gli strumenti che rendono più efficienti le attività degli operatori immobiliari: asset management, marketing, dati e analisi predittive, documenti, compliance, contratti e transazioni; e il ConTech include le tecnologie focalizzate alla progettazione e costruzione: gestione di cantiere e progetto, monitoraggio strutturale, design, marketplace di fornitori e visualizzazione del costruito. La mappatura delle soluzioni PropTech italiane, aggiornata a dicembre 2025 e presentata nell'Italian PropTech Monitor 2025, censisce 415 soluzioni digitali riconducibili a 351 imprese.

La prima area di innovazione riguarda la conoscenza e la valutazione degli immobili. Nel cluster Professional Services, le soluzioni dedicate alla geolocalizzazione, alle mappe, ai dati comparabili, all'analisi della domanda e dell'offerta e alle stime automatiche possono rendere più esplicito il ragionamento valutativo. I risultati dell'analisi digitale devono tuttavia essere interpretati alla luce della competenza del professionista, che valuta la fonte, l'aggiornamento dei dati e le caratteristiche irripetibili dell'immobile.

Nella seconda area, dedicata alla rappresentazione dello spazio, diverse soluzioni consentono di utilizzare fotografie, planimetrie digitali, tour virtuali, modelli 3D e virtual staging per rendere l'immobile più leggibile e qualificare le richieste. L'impiego di tecnologie di extended reality testimonia una crescente disponibilità di strumenti per rappresentare, classificare e comunicare gli immobili.

La terza area riguarda le relazioni e il matching. Gli agenti immobiliari possono utilizzare soluzioni che integrano CRM, lead management e workflow, consentendo di registrare esigenze, ricontatti, stato della trattativa e corrispondenza tra domanda e offerta. Nel cluster Real Estate Fintech, il brokerage costituisce il 45% delle 91 soluzioni mappate e comprende modelli di agenzia digitale, servicer, ibrida, full digital e instant buyer. Le piattaforme possono ordinare il flusso informativo, ma la selezione dei contatti, l'ascolto delle esigenze e la negoziazione restano attività che richiedono giudizio professionale.

La quarta area riguarda la gestione della transazione e comprende le soluzioni di gestione documentale. Un fascicolo digitale può riunire planimetrie, attestati, fotografie, documenti tecnici e comunicazioni, distinguere le versioni e assegnare livelli di accesso ai soggetti coinvolti. Il valore non deriva dalla semplice digitalizzazione dell'archivio, ma emerge quando il flusso documentale riduce le ambiguità, rende tracciabili le verifiche e coordina con maggiore chiarezza gli stakeholder coinvolti, in particolare agente, venditore, acquirente e consulenti esterni.

Competenze e condizioni per creare valore

L'innovazione non si esaurisce nella disponibilità di applicazioni. La letteratura scientifica di riferimento, infatti, individua disallineamenti tra percezione e coinvolgimento, strumenti offerti e attività svolte, visione strategica e cultura operativa[5]. Pur non riguardando direttamente le agenzie, la letteratura offre uno spunto utile anche per l'intermediazione. Infatti, una soluzione digitale, sia essa un software o una tecnologia, può essere tecnicamente matura e rimanere marginale se non entra nei processi quotidiani, se non dialoga con altri sistemi o se il professionista non ne comprende l'opportunità e i limiti.

Il connubio operatore e strumento digitale deve portare alla combinazione di alfabetizzazione dei dati, uso critico dell'AI, gestione di CRM e documenti, conoscenza normativa e capacità di relazione. Sono necessarie fonti verificabili, criteri di accesso e conservazione dei dati, interoperabilità tra gli strumenti e responsabilità umana sulle raccomandazioni automatizzate.

La tutela della riservatezza e l'esplicitazione dei criteri usati per matching e stime sono condizioni essenziali per non compromettere la fiducia del cliente. Il servizio digitale deve quindi essere coerente con la relazione personale, non sostituirla con interazioni automatizzate prive di contesto.

Il digitale riduce il valore della scarsità informativa, ma accresce il valore della sua interpretazione. Per l'agente immobiliare la traiettoria più promettente non è l'automazione isolata di singoli compiti, bensì l'integrazione tra dati territoriali, rappresentazione dell'immobile, relazione con il cliente e controllo della transazione. Il vantaggio competitivo nasce dalla capacità di tradurre evidenze digitali in una decisione comprensibile e affidabile.

Il principale limite del contributo è l'assenza di dati diretti sull'adozione e sugli effetti degli strumenti nelle agenzie italiane. Una ricerca successiva dovrebbe coinvolgere agenti, clienti e imprese PropTech con interviste e survey, confrontando maturità digitale, efficienza del processo, qualità del servizio e fiducia percepita.

5 Per approfondimento, leggere il seguente contributo: Pomè, A. P., Tagliaro, C., & Lavy, S. (2026). The PropTech Mismatch: Exploring the Demand–Supply Digital Gap in Italy's Property Management Sector. Sustainability, 18(4), 1850. https://doi.org/10.3390/su18041850.

BENI CULTURALI

Immobili vincolati, tra tutela del patrimonio, obblighi e agevolazioni fiscali

di Andrea Cartosio



Roma, Firenze, Genova, Napoli sono solo alcuni luoghi in cui la storia non è rinchiusa sotto le teche di un museo, ma è la materia viva e pulsante di cui sono fatte le nostre strade, le nostre piazze, i palazzi in cui abitiamo e lavoriamo. Viviamo nel Paese più bello del mondo, ce lo ripetiamo spesso. Siamo invidiati dagli altri paesi per il nostro patrimonio artistico culturale. Ma questa bellezza ha un peso. È fatta di pietra, di intonaci antichi, di tetti che sfidano i secoli e che, inesorabilmente, chiedono cura.

Vorrei invitarvi a riflettere su un paradosso tutto italiano.

La nostra Costituzione, all'articolo 9, stabilisce che la Repubblica tutela il paesaggio e il patrimonio storico e artistico della Nazione. È un principio altissimo. Eppure, una parte enorme di questo patrimonio non appartiene allo Stato. Appartiene a soggetti privati. Questo significa che

il peso materiale di quell'articolo costituzionale grava, ogni giorno, sulle spalle di cittadini comuni, di professionisti, di intermediari.
L'impatto di questa previsione costituzionale pertanto impatta sul sistema economico nazionale con riflessi sensibili per i soggetti operanti nel settore immobiliare quali per esempio Notai, agenti immobiliari, amministratori di condominio, tecnici, consulenti fiscali ecc... Sopra tutti però occorre tenere in considerazione chi può godere giornalmente della bellezza e della preziosità del patrimonio artistico italiano, coloro che detengono un pezzetto di questo sconfinato puzzle avente un valore inestimabile, ovvero i proprietari di immobili. Occorre però premettere che tutte queste figure, a tutti gli effetti, risultano essere i custodi della nostra memoria materiale.
La prima categoria interessata sono i proprietari di immobili. Acquistare o ereditare un immobile sottoposto a vincolo significa stringere un patto con la storia, ma anche con la burocrazia. Il diritto di proprietà, che di solito percepiamo come assoluto, qui viene "conformato" dall'interesse pubblico. Per tali soggetti, la conservazione del bene non è una libera scelta, ma un preciso obbligo di legge sancito dall'articolo 30 del Codice dei beni culturali. Essi sono chiamati a sostenere costi spesso molto più alti rispetto a chi possiede un'abitazione moderna, perché devono essere utilizzati materiali compatibili, tecniche specialistiche e maestranze qualificate.
Per esempio non risulta possibile muovere un infisso o ritinteggiare una facciata senza la preventiva autorizzazione della Soprintendenza, così come previsto ai sensi dell'articolo 21 del Codice. I proprietari di immobili vincolati, di fatto, possono essere identificati come dei mecenati silenziosi. Tuttavia, il diritto tributario comprende che questo onere non può essere lasciato solo a tali soggetti. Lo Stato, ovviamente per quanto possibile, cercando di far conciliare tutte le esigenze economiche, cerca di intervenire in materia. A tal proposito esistono strumenti come la detrazione IRPEF del 19% per le spese di manutenzione, protezione e restauro, subordinata alla certificazione della necessità e congruità della spesa. E, soprattutto, per il triennio 2025-2027 è stato confermato un credito d'imposta del 50%, già presente nelle annualità precedenti, per gli interventi conservativi su immobili storici non utilizzati nell'esercizio d'impresa. Parliamo di una misura che può arrivare fino a 200.000 euro per ciascun immobile, entro i limiti del fondo annuale. In estrema sintesi occorre considerare quali incentivi diretti per i proprietari anche quelli relativi all'economia locale. Nello specifico mi riferisco alle agevolazioni ai fini IMU relativamente alla riduzione del 50% della base imponibile dell'imposta municipale unica. Questi non sono privilegi per chi abita in bei palazzi; sono il riconoscimento economico di una

funzione sociale che svolgete a favore di tutta la collettività.
Una categoria sicuramente interessata, in tal caso dal punto di vista professionale, in materia di beni culturali e immobili sono sicuramente gli agenti immobiliari. Tali figure appaiono come mediatori del tempo, coloro che trasferiscono porzioni di storia da una generazione all'altra. Vendere o affittare un immobile vincolato richiede una competenza tecnica di altissimo livello. Durante le fasi di *due diligence*, l'agente non può fermarsi alla sola visura catastale e all'atto di provenienza. Ha il compito di "indagare" la regolarità storica dell'edificio. Sappiamo benissimo l'impatto che ha avuto, soprattutto nell'ultimo periodo foriero di agevolazioni fiscali, l'art. del DPR 380/2001 circa la regolarità urbanistico catastale per gli immobili. Il Codice dei beni culturali è ovviamente un'ulteriore normativa che le parti chiamate in causa devono rispettare. Difatti eseguire lavori in assenza di autorizzazione o in difformità dal progetto non genera un semplice abuso edilizio sanabile pagando una multa al Comune. Può comportare l'ordine di ripristino dello stato dei luoghi, oltreché pesanti sanzioni amministrative, senza tralasciare le responsabilità penali collegate. Vendere un immobile con alterazioni non autorizzate significa esporre chi compra, e la stessa categoria degli agenti, a rischi enormi. Sulla materia occorre sempre ricordare che il professionista è obbligato a coordinare la coreografia della compravendita dei beni culturali non dimenticandosi la denuncia di trasferimento e soprattutto il diritto di prelazione da parte dello Stato. L'annosa burocrazia collegata, presente in questo campo, può far si che il professionista si scoraggi. Tuttavia invito a prestare molta attenzione sul punto.
Il saper spiegare a un acquirente che quell'immobile gode di un regime speciale per le imposte ipotecarie, catastali e di successione, e che i costi di restauro possono essere dimezzati grazie al credito d'imposta, trasforma un limite burocratico in una straordinaria leva di professionalità e talvolta di marketing.
Un'attenzione particolare merita il delicato momento del passaggio generazionale. In questo ambito, la normativa tributaria prevede un'agevolazione di straordinario impatto: i beni culturali vincolati non concorrono a formare l'attivo ereditario, godendo di fatto di una totale esenzione dall'imposta sulle successioni e donazioni. A questo si aggiunge un ulteriore beneficio legato alle imposte ipotecaria e catastale, che in questi casi non si calcolano in misura proporzionale sul valore dell'immobile, ma si applicano in misura fissa. Tuttavia ponendo l'accento sulla distinzione tra tutela culturale e imposizione tributaria, questa esenzione non è un automatismo. Per non perdere il beneficio fiscale, gli eredi o i donatari sono tenuti a rispettare obblighi inderogabili, primo fra tutti l'invio della formale denuncia

del trasferimento al Ministero della Cultura entro termini perentori, redatta con tutti gli elementi richiesti dalla legge. È proprio nella gestione di questi aspetti che la competenza tecnica del professionista che segue la materia diventa l'ago della bilancia. I complessi profili civilistici e fiscali legati alla prelazione culturale, che agisce come condizione sospensiva sull'atto, influenzandone la retroattività civilistica, la corretta decorrenza dei termini di accertamento, l'eventuale decadenza dall'agevolazione prima casa e i delicati riflessi su IVA, imposte indirette e sistema del prezzo-valore sono aspetti da considerare qualora si tratti di immobili vincolati e soprattutto qualora si parli di trasferimenti immobiliari. Trattare un immobile storico significa, in sintesi, blindare la validità giuridica del trasferimento prima ancora di calcolarne il risparmio d'imposta.

Vorrei avviarmi alla conclusione unendo i puntini di questo quadro. La disciplina che governa le nostre case storiche è il perfetto specchio del nostro tempo: è complessa, stratificata, a volte faticosa. Spesso viviamo una tensione continua tra l'obbligo di non toccare nulla e la necessità di rendere i nostri edifici sicuri, accessibili e vivi.

La fiscalità non è una bacchetta magica. Non cancella i vincoli e non si sostituisce al parere del Soprintendente. Tuttavia, le detrazioni, i crediti d'imposta e le agevolazioni non sono fredde percentuali scritte in una legge finanziaria. Sono un patto. Un patto tra lo Stato, che non ha le risorse per salvare tutto, e i cittadini privati, che mettono a disposizione i propri capitali e la propria cura per non far crollare la storia.

Ricevere in eredità o acquistare un frammento di questo patrimonio non ci rende padroni assoluti. Ci rende responsabili. Conservare significa accettare il dovere di trasmettere ciò che abbiamo ricevuto, non necessariamente identico, ma integro nei suoi valori profondi, alle generazioni che verranno dopo di noi.

I proprietari immobiliari, gli operatori interessati con la professionalità che li distingue e con la capacità di districarsi tra norme e cantieri, sono il motore di questa trasmissione. Occorre non dimenticare mai che, dietro a una fattura contabilizzata correttamente, dietro a un'autorizzazione attesa per mesi, dietro a una compravendita gestita con trasparenza, c'è la salvezza di un frammento della nostra bellezza.

MEDIAZIONE

Agenti immobiliari, l'obbligo di informazione tra sicurezza dell'affare e responsabilità

di Federico Ciaccafava



Comunicare le circostanze rilevanti e non offrire rassicurazioni prive di riscontro: su questi due versanti si misura l'obbligo informativo dell'agente immobiliare. La disciplina del codice civile e la giurisprudenza delineano una responsabilità che tutela la consapevolezza delle scelte negoziali, senza trasformare automaticamente l'intermediario in un tecnico incaricato di ogni verifica sull'immobile. Una recente sentenza del Tribunale di Milano, del 21 agosto 2026, n. 6726, offre un caso concreto per leggere tale equilibrio ed il possibile ruolo della mediazione nella gestione della lite.

Per comprendere la portata di questo obbligo occorre muovere da circostanze concrete: i principi generali, infatti, acquistano significato in relazione ai fatti relativi a ciascuna controversia, le cui differenze non possono essere cancellate neppure

quando si cerca di rendere più accessibile il linguaggio giuridico.
Occorre anzitutto distinguere due istituti accomunati dal nome, ma diversi per funzione: la mediazione immobiliare è figura che favorisce la conclusione di un affare; la mediazione civile e commerciale è invece un istituto che assiste le parti, nella ricerca di una soluzione concordata, per risolvere bonariamente una controversia, sventando così il lento e costoso ricorso all'autorità giudiziaria.

L'intermediazione e il diritto alla provvigione

L'articolo 1754 del codice civile individua il mediatore nel soggetto che mette in relazione due o più parti per concludere un affare, senza rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza con esse. L'autonomia rispetto ai contraenti caratterizza dunque la figura tipica dell'intermediario.
A tale attività, si collega il diritto alla provvigione: ai sensi dell'articolo 1755 del codice civile, infatti il compenso spetta al mediatore nei confronti di ciascuna parte quando l'affare si conclude per effetto del suo intervento.
La mediazione tipica corrisponde allo schema dell'articolo 1754 del codice civile, fondato sull'autonomia dell'intermediario rispetto alle parti.
Nella mediazione atipica, invece, l'attività nasce da un accordo con il quale una parte affida all'intermediario un incarico rivolto alla cura dei propri esclusivi interessi, discostandosi dallo schema di assoluta neutralità.
È in questo quadro che si inserisce la forma unilaterale, concreta espressione del modello atipico; non a caso, la Corte di cassazione ricorre spesso alla formula «mediazione negoziale cosiddetta atipica o unilaterale».

La mediazione civile e commerciale

Diversa, come anticipato, è la mediazione disciplinata dal decreto legislativo 4 marzo 2010, n. 28. L'articolo 1, la definisce come l'attività di un terzo imparziale che aiuta due o più soggetti a raggiungere un accordo amichevole su una controversia, anche formulando una proposta di soluzione.
Il mediatore, che può operare individualmente o collegialmente, non ha il potere di imporre giudizi o decisioni vincolanti ai destinatari del servizio.
La conciliazione è invece propriamente il risultato positivo del percorso: la composizione della controversia raggiunta attraverso la mediazione.
Le modalità di accesso a questo percorso sono diverse. La mediazione è obbligatoria nelle controversie relative alle materie individuate dal legislatore, secondo quanto previsto dall'articolo 5 (in materia condominiale, ad esempio).
In altri casi, il tentativo può essere demandato dal giudice, che valuta la

natura della causa, lo stato dell'istruzione, il comportamento delle parti e le ulteriori circostanze rilevanti, come prescrive l'articolo 5-quater.
La scelta può anche precedere la nascita della lite: nella mediazione concordata, infatti, il ricorso al procedimento trova fondamento in una clausola contrattuale, statutaria o contenuta nell'atto costitutivo di un ente pubblico o privato, ai sensi dell'articolo 5-sexies.
Al di fuori di un obbligo giuridico, una o entrambe le parti possono sempre scegliere liberamente di cercare un accordo: è la mediazione volontaria o facoltativa, prevista dall'articolo 2 del medesimo atto normativo.

Correttezza e diligenza delimitano l'obbligo informativo

L'articolo 1175 del codice civile impone a debitore e creditore di comportarsi secondo correttezza: un criterio generale che concorre a definire anche la condotta dell'intermediario.
L'articolo 1176 richiede parimenti, nell'adempimento delle obbligazioni, la diligenza del buon padre di famiglia.
Per le obbligazioni inerenti a un'attività professionale, lo stesso articolo rimarca che la diligenza va valutata in relazione alla natura dell'attività esercitata. Il parametro, quindi, tiene conto della professionalità della prestazione.
La regola specifica è fissata nell'articolo 1759 del codice civile: il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note che riguardano la valutazione e la sicurezza dell'affare e possono influire sulla sua conclusione.
La finalità della disposizione è consentire ai contraenti di decidere sulla base di una rappresentazione della realtà che non sia falsa né incompleta. L'informazione diventa così una condizione della consapevolezza della scelta negoziale.
Allo stesso tempo, la norma impedisce che l'interesse personale del mediatore prevalga su quello delle parti e le induca pertanto a realizzare operazioni che, se correttamente informate, le stesse non avrebbero concluso.

Informare sui fatti rilevanti, non rassicurare senza verifiche

La Corte di cassazione interpreta l'articolo 1759 alla luce dei doveri di correttezza e diligenza professionale, individuando due profili complementari della condotta richiesta.
Da un lato, l'intermediario è tenuto a riferire non soltanto le circostanze che conosce, ma anche quelle conoscibili con la diligenza richiesta dal tipo di prestazione e dalla natura professionale dell'attività svolta.
Dall'altro, deve astenersi dal comunicare informazioni false o dal riferire come accertati fatti dei quali non abbia consapevolezza e che non abbia controllato. Il dovere di informare si accompagna, dunque, a quello di non offrire rassicurazioni prive di effettivo e reale riscontro.

È significativo il caso affrontato dalla Cassazione con la sentenza 16 settembre 2015, n. 18140. Il mediatore aveva fornito informazioni sulla regolarità urbanistica senza verificare quelle ricevute: nell'immobile era presente infatti una veranda abusiva, utilizzata come cucina e collocata in posizione centrale rispetto agli altri locali, neppure condonabile.
La Corte ha ricondotto tale condotta alla violazione dell'obbligo di corretta informazione, con responsabilità per i danni subiti dal cliente. Il punto rilevante non è soltanto ciò che l'agente omette di dire, ma anche ciò che afferma senza adeguato riscontro.

Risarcimento e provvigione non seguono automatismi

Le conseguenze della violazione non dipendono necessariamente dalla conclusione dell'operazione. La responsabilità per il mancato rispetto degli obblighi informativi può infatti configurarsi tanto quando l'affare va a buon fine quanto quando invece non si conclude.
Tale forma di responsabilità può inoltre affiancarsi a quella del venditore. L'acquirente può quindi chiedere il risarcimento all'intermediario o contestare il pagamento della provvigione, ma i due rimedi non si sovrappongono e richiedono una verifica dei rispettivi presupposti.
Su tale distinzione si sofferma l'ordinanza della Cassazione 6 febbraio 2025, n. 3009. La condanna al risarcimento, chiarisce la Corte, non comporta automaticamente la risoluzione del contratto di mediazione né la perdita della provvigione: per la risoluzione occorre un inadempimento non di scarsa importanza rispetto all'interesse dell'altra parte, mentre il risarcimento presuppone che l'inesatta prestazione abbia causato un danno.

Abitabilità, ipoteche e irregolarità: il peso dei fatti concreti

La mancanza del certificato di abitabilità non determina, da sola, una responsabilità in concreto. Nell'ordinanza 5 marzo 2024, n. 5963, la Cassazione l'ha esclude perché il certificato era stato rilasciato in tempo utile per il definitivo. Il deficit informativo non aveva nella circostanza inciso né sulla decisione di concludere, o di farlo a condizioni diverse, né sulla determinazione del prezzo.
Per le iscrizioni e trascrizioni sull'immobile, l'ordinanza 10 aprile 2025, n. 9395, richiama una diligenza qualificata. Il mediatore, tipico o atipico, deve riferire le circostanze conosciute o comunque conoscibili che possono incidere sul buon esito dell'affare. La pronuncia, richiamando buona fede e correttezza e l'articolo 1175 del codice civile, precisa che le verifiche più penetranti necessarie a tal fine non presuppongono un incarico specifico.
Nello stesso ambito si colloca anche l'ordinanza 20 ottobre 2025, n. 27482: tra le informazioni dovute ai sensi dell'articolo 1759, primo comma, rientrano quelle relative a iscrizioni o trascrizioni pregiudizievoli

conoscibili con la diligenza ordinariamente esigibile, come una precedente iscrizione ipotecaria. Il principio riguarda tanto l'intermediazione autonoma quanto quella svolta su incarico di una parte.

Sullo sfondo del piano urbanistico ed edilizio si inscrive la frequente questione delle indagini tecnico-giuridiche. Il Tribunale di Roma, Sezione X civile, con la sentenza 28 ottobre 2025, n. 15003, ha escluso che, senza un particolare incarico, tali accertamenti rientrino nella comune diligenza richiesta dagli articoli 1759 e 1176 del codice civile. Nel caso esaminato, è stato confermato il decreto ingiuntivo per il saldo della provvigione: l'acquirente non aveva infatti provato un incarico specifico sulla regolarità urbanistica e catastale e, una volta emersa la difformità, il mediatore aveva diligentemente messo a disposizione del venditore un tecnico per accelerare il reperimento della documentazione necessaria. Il definitivo era stato poi regolarmente stipulato.

Assume rilevanza anche il momento in cui l'informazione deve essere resa disponibile. L'ordinanza della Cassazione 11 dicembre 2025, n. 32264, colloca la valutazione dell'adempimento al momento della conclusione dell'affare: nella vicenda in esame, l'agenzia immobiliare aveva potuto verificare l'irregolarità dell'immobile soltanto dopo la conclusione contrattuale e non è stata ravvisata violazione del dovere informativo. Il parametro resta quello delle circostanze note o conoscibili con la diligenza professionale, capaci di incidere sulla conclusione o sulle condizioni del contratto.

Il limite delle verifiche esigibili emerge anche dalla pronuncia indicata nel materiale come ordinanza della Cassazione 12 dicembre 2019, n. 29229. L'immobile era stato costruito senza concessione edilizia e la domanda di sanatoria allegata al titolo di acquisto della venditrice risultava falsificata. La responsabilità dell'intermediario è stata così esclusa perché la falsificazione non era agevolmente riscontrabile e non era stato conferito uno specifico incarico per particolari indagini tecnico-giuridiche.

L'obbligo informativo non riguarda soltanto le caratteristiche dell'immobile. Ad esempio, con sentenza 29 settembre 2025, n. 20512, la Cassazione riconduce nell'ambito applicativo dell'articolo 1759 anche la capacità patrimoniale delle parti, quale elemento rilevante per la sicurezza dell'affare, soprattutto quando siano versate somme a titolo di anticipo o caparra.

Il caso di Milano: ristrutturazione promessa e documenti non comunicati

Il rapporto tra qualità dell'informazione e gestione del conflitto emerge con particolare evidenza in una recente pronuncia del Tribunale di Milano, Sezione V civile, 21 agosto 2026, n. 6726. Prima di intraprendere il giudizio, per dirimere la potenziale lite era stato infatti esperito un

tentativo di conciliazione attraverso il deposito di una domanda di mediazione volontaria.
La controversia nasce dall'azione della promissaria acquirente contro l'agenzia immobiliare e dalla divergenza tra le rassicurazioni ricevute e le effettive possibilità di intervento sull'immobile oggetto dell'intermediazione.
All'origine della vicenda, vi era la documentazione che la proprietaria aveva consegnato all'agente al momento del conferimento dell'incarico di vendita: tra gli atti figurava, infatti, una pratica di condono che impediva ulteriori modifiche al bene.
Nonostante il rilascio di tali documenti, durante la visita l'intermediario aveva rassicurato l'interessata sulla possibilità di eseguire lavori di ristrutturazione.
La trattativa era quindi proseguita con la trasmissione di una proposta d'acquisto accompagnata dal pagamento mediante assegno. La venditrice aveva accettato la proposta ed incassato la caparra.
Anche il rapporto economico con l'agenzia aveva avuto seguito: ricevuta la fattura, l'acquirente aveva poi versato la provvigione.
Il quadro era mutato radicalmente soltanto in occasione di una successiva visita con un architetto di fiducia. Le ricerche del professionista avevano consentito alla promissaria acquirente di apprendere che le modifiche prospettate dall'agente non erano praticabili e realizzabili.
Solo in quel momento l'agente aveva consegnato all'interessata la documentazione dalla quale risultava l'effettivo stato dell'immobile.
Nel frattempo, la stipula del contratto preliminare prevista dalla proposta d'acquisto era stata rinviata.
Da tale sequenza degli eventi, era poi nata la decisione dell'acquirente di promuovere una mediazione volontaria contro l'agenzia. All'intermediario, che, come detto, disponeva della documentazione fornita dalla venditrice, si imputava di aver sostanzialmente riferito circostanze false con l'unico proposito di concludere l'affare ed incassare così la provvigione. Tale era la prospettazione posta a fondamento del tentativo bonario di conciliazione.
La mancata partecipazione dell'agente aveva tuttavia precluso in radice l'auspicata e possibile conciliazione. La controversia era stata quindi portata davanti al giudice, che, riconosciuta la responsabilità per violazione del dovere informativo, aveva condannato l'intermediario a restituire il cinquanta per cento della provvigione versata.

Il deficit informativo si valuta al momento della conclusione dell'affare

Richiamando un precedente della Cassazione, il giudice milanese ha applicato il principio secondo cui l'agente deve comunicare i fatti noti o conoscibili con la diligenza professionale che incidono sulla sicurezza e sulla valutazione dell'affare, anche

quando possono condurre a condizioni contrattuali diverse. La responsabilità può derivare anche da informazioni oggettivamente non vere su fatti rilevanti non controllati. Se l'affare si conclude, l'adempimento va verificato con riferimento a quel momento: il danno può consistere nel minore vantaggio o nel maggiore aggravio patrimoniale dovuti alla scelta negoziale compiuta senza adeguata informazione, indipendentemente dalla concorrente responsabilità della controparte. Può inoltre correlarsi alla provvigione pagata per un'operazione che avrebbe richiesto una diversa valutazione economica rispetto agli scopi perseguiti.
Tribunale di Milano, Sezione V civile, sentenza 21 agosto 2026, n. 6726

La tutela contro il mediatore resta autonoma

La decisione si raccorda alla sentenza della Cassazione, Sezione II civile, 9 gennaio 2024, n. 672. Anche questa pronuncia colloca al momento della conclusione dell'affare la verifica del dovere informativo sulle irregolarità urbanistiche o edilizie non sanate. Il pregiudizio imputabile al mediatore reticente o mendace può riguardare il minore vantaggio, il maggiore costo della scelta negoziale o la provvigione corrisposta. Tale responsabilità resta distinta dai rimedi esercitabili verso la controparte per mantenere l'equilibrio dello scambio.
A chiarire l'autonomia delle tutele sono i fatti esaminati dalla Corte: il preliminare riguardava un'abitazione della quale la società venditrice non aveva la piena proprietà.
La domanda risarcitoria contro l'intermediario era stata respinta facendo leva sul mancato esercizio dell'azione di risoluzione del preliminare nei confronti della venditrice. La Cassazione ha cassato con rinvio quella decisione, poiché tale circostanza non poteva giustificare il rigetto della distinta pretesa risarcitoria.

Trasparenza della trattativa e spazio per l'accordo

Dalle vicende richiamate emerge un confine che non si presta a soluzioni automatiche: comunicare ciò che è noto o professionalmente conoscibile non equivale ad assumere ogni possibile indagine specialistica, ma non consente comunque di offrire certezze su fatti non verificati. Responsabilità, danno e regime della provvigione richiedono valutazioni distinte, legate alle informazioni disponibili ed alla loro incidenza sulle scelte delle parti.
Il caso milanese mostra infine come la mediazione civile possa sempre giovare alle parti anche in una controversia sull'intermediazione immobiliare che si trova ancora allo stato potenziale, sventando, in tal modo, il ricorso alla via giudiziaria, caratterizzata, per sua natura, dal reciproco aggravio, per le parti, di tempi di definizione lunghi ed incerti e di costi di celebrazione più onerosi e certi.

EDILIZIA

Il “piano casa” è legge, recupero di 60mila case popolari e più investimenti privati

di Oberdan Forlenza



Con la legge 2 luglio 2026 n. 116, il Parlamento ha convertito il decreto legge 7 maggio 2026 n. 66, recante le «disposizioni urgenti per il Piano Casa», volte - come affermato nell’articolo 1 del decreto - **a immettere sul mercato immobili destinati alla vendita o alla locazione a prezzo calmierato.** In tal modo si intende dare risposta **alle esigenze abitative di lavoratori fuori sede, pubblici e privati, e in particolare (come specificato dalla legge di conversione) al personale scolastico, sanitario, delle Forze di Polizia, del Corpo dei Vigili del fuoco e delle Forze Armate**, nonché alle giovani coppie ed ai genitori separati, prevedendo anche di realizzare modelli di coabitazione con le persone anziane (*senior cohousing*) e intergenerazionale.

La legge di conversione n. 116/2026

La definitività delle disposizioni già introdotte dal decreto legge e le modi-

fiche (non solo di mera precisazione) apportate dal Parlamento, rendono ora più chiaro il piano per la casa.
Si è già detto, in sede di commento al decreto legge, che **il Piano in esame è molto diverso da quello adottato nel 2009. Mentre il primo piano non era immediatamente operativo,** poiché consisteva in indicazioni generali alle quali avrebbero dovuto dare attuazione le Regioni con proprie leggi dedicate, come da intesa raggiunta in sede di Conferenza Stato - Regioni ed Enti locali il 31 marzo 2009; **il nuovo Piano casa, invece, è immediatamente operativo,** ancorché preveda l'intervento, a vari livelli e nel rispetto delle competenze costituzionalmente attribuite, delle Regioni e degli Enti locali.

Finalità e oggetto (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 1)
Due sono le vie indicate dalla legge **per ottenere l'aumento della disponibilità di immobili a uso residenziale "a prezzi accessibili"** (articolo 1):

- interventi di **sostituzione edilizia, di recupero e riconversione di immobili del patrimonio immobiliare pubblico non redditizi o non in uso;**
- progetti di contrasto **del degrado urbanistico, edilizio, ambientale e sociale o di rigenerazione urbana.**

Quanto al primo dei due concetti, occorre osservare che la sostituzione edilizia non è espressamente prevista dalla legislazione in materia (in particolare, non rientra tra le definizioni di cui all'articolo 3 del Dpr n. 380/2001, Testo unico dell'edilizia), ed è spesso ricondotta alla nozione di ristrutturazione edilizia, disciplinata dall'articolo 3, comma 1, lettera d) del Dpr n. 380/2001 (soprattutto dopo che per la qualificazione di questa sono venuti meno i requisiti di identità di area di sedime e sagoma).
La "rigenerazione urbana", invece, presente sia nella legislazione nazionale (articolo 5 Dl n. 70/2011) che in quella regionale, pur non avendo una chiara definizione (contenuta invece nel disegno di legge AS-1131) si sostanzia in un complesso sistematico di trasformazioni urbanistiche ed edilizie in ambito urbano «al fine di incentivare la razionalizzazione del patrimonio edilizio esistente nonché di promuovere e agevolare la riqualificazione di aree urbane degradate con presenza di funzioni eterogenee e tessuti edilizi disorganici o incompiuti, nonché di edifici a destinazione non residenziale dismessi o in via di dismissione ovvero da delocalizzare», e ciò anche per favorire lo sviluppo dell'efficienza energetica e delle fonti rinnovabili (articolo 5, comma 9, Dl n. 70/2011).
Alle due strade indicate dal legislatore corrispondono due distinti strumenti di intervento:
a) il programma straordinario nazionale di recupero e di manutenzione del patrimonio di edilizia pubblica e di edilizia sociale, disciplinato dal Capo II del decreto (in particolare, articolo 2);
b) i programmi infrastrutturali di edilizia integrata, disciplinati dal Capo III (in particolare, articolo 9).

Programma straordinario nazionale di recupero e di manutenzione del patrimonio di edilizia pubblica e di edilizia sociale (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 2)

L'attuazione del Programma straordinario, previsto dall'articolo 2 del decreto, avviene:

- attraverso **la stipula di convenzioni tra "soggetti attuatori"** (enti territoriali e soggetti dai medesimi costituiti o partecipati, come ora precisa la legge di conversione), ai quali vengono erogati contributi per «l'acquisizione, la costruzione, la gestione e la cessione di beni destinati all'edilizia residenziale pubblica e sociale» e la società Invitalia, cui è affidata anche la selezione delle offerte presentate dai soggetti attuatori. Si precisa (articolo 2, comma 7) che agli interventi realizzati dai soggetti attuatori si applicano le disposizioni del Codice dei contratti pubblici;
- attraverso la istituzione di un **Commissario straordinario per la ricognizione dei fabbisogni e il programma di interventi** (articolo 3), in carica fino **al 31 dicembre 2027** (ma è già da ora evidente la necessità di proroga), che avvia una «procedura straordinaria di ricognizione degli immobili di proprietà dello Stato, delle Regioni, degli enti locali degli enti pubblici e delle società a partecipazione pubblica».

Per la realizzazione dei propri compiti **il Commissario può adottare ordinanze "immediatamente efficaci", da pubblicare in Gazzetta Ufficiale,** «in deroga ad ogni disposizione di legge diversa da quella penale, fatto salvo il rispetto delle disposizioni del Codice delle leggi antimafia, del Codice dei beni culturali e del paesaggio e dei "vincoli inderogabili derivanti dall'appartenenza all'Unione europea». **Si tratta di poteri in deroga molto ampi, che sarebbe stato preferibile definire (e circoscrivere) meglio in sede di conversione.** Basti osservare che, come si deduce dall'articolo 2, comma 7 - che pure dichiara applicabile agli interventi il cosiddetto "Codice degli appalti", ma al contempo precisa «fermo restando quanto previsto dall'articolo 3» (cioè i poteri commissariali - il Commissario potrebbe derogare alla disciplina dei contratti pubblici, pur nel rispetto dei "vincoli inderogabili" della disciplina eurounitaria.

Commissario straordinario per la ricognizione dei fabbisogni e il programma di interventi (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 3)

L'articolo 3 prevede, inoltre, anche **una disciplina specifica della procedura di gara volta alla realizzazione degli interventi, e in particolare:**

- **l'avvio della verifica antimafia** nei confronti degli operatori economici che hanno manifestato interesse alla partecipazione alla procedura, alla scadenza del termine di presentazione delle offerte;

- **l'autorizzazione all'esecuzione di prestazioni in via di urgenza prima della stipula del contratto** «nelle more del completamento delle verifiche del possesso dei requisiti di ordine generale e speciale»;
- **la modifica del contratto senza procedere a un nuovo affidamento per l'esecuzione di lavori non inclusi nell'appalto iniziale.**

Per l'esercizio dei propri compiti, resta confermato che il Commissario straordinario si avvale - oltre alle disponibilità di personale previste dal decreto - della società "Infrastrutture Milano Cortina 2020-2026 s.p.a.". **È altresì prevista la costituzione di una Cabina di monitoraggio presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri.**

In sostanza, ai sensi dell'articolo 3, il Programma straordinario dovrebbe - nei limiti di una prima lettura - articolarsi nei modi seguenti:

- il Commissario straordinario mediante la pubblicazione di un apposito avviso, avvia una procedura straordinaria di ricognizione degli immobili da destinare all'edilizia pubblica e sociale (comma 3);
- gli enti competenti segnalano gli immobili disponibili (comma 3);
- il Commissario, previa comunicazione alla Cabina di monitoraggio, definisce l'elenco degli immobili su cui possono essere presentate iniziative e schemi-tipo di convenzioni per la disciplina dei rapporti tra enti proprietari e soggetti attuatori (comma 3);
- la Cabina di monitoraggio definisce gli indirizzi generali e i criteri per l'individuazione delle priorità territoriali (comma 10) e, su proposta del Ministro delle Infrastrutture, individua gli interventi "in ragione della relativa complessità" (comma 4);
- il Commissario fa propria l'individuazione degli interventi, rendendo a questi applicabile, con propria ordinanza, la disciplina di cui all'articolo 3, comma 4 (innanzi succintamente riportata);
- il Ministro delle Infrastrutture eroga i contributi previsti (articolo 2, comma 2);
- Invitalia e soggetto attuatore stipulano la convenzione per la realizzazione dell'intervento (articolo 2, commi 2 e 3).

Come è dato osservare, **la realizzazione del programma vede una pluralità (forse eccessiva) di soggetti coinvolti, con un dosaggio delle verifiche politico-amministrative tra Presidenza del Consiglio** (presso la quale ha sede la Cabina di monitoraggio) e Commissario straordinario (che opera presso il Ministero delle Infrastrutture).

Data l'ambizione dell'intervento e la sua condivisibile finalità, **è sperabile che la pluralità di soggetti non appesantisca una procedura che, nonostante la previsione di semplificazioni e i poteri straordinari conferiti al Commissario, si presenta complessa e articolata.**

Riscatto degli alloggi di edilizia residenziale pubblica esistenti (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 5)
L'articolo 5 del decreto, riscritto in sede di conversione, prevede il riscatto degli alloggi di edilizia residenziale pubblica esistenti, **«al fine di favorire... l'accesso alla proprietà dell'abitazione»,** auspicato dall'articolo 47, comma secondo, della Costituzione.
Non è la prima volta che il legislatore assume iniziative di dismissione del patrimonio edilizio pubblico (si pensi, tra le altre, alla legge n. 457/1978), sia per consentire il conseguimento della proprietà della casa, sia anche per incidere sugli oneri che comporta la gestione (a bassa redditività) del patrimonio edilizio pubblico.
Viene ora previsto che, **entro sessanta giorni dalla data di entrata in vigore della legge di conversione** (cioè a decorrere dal 4 luglio 2026), il Ministro delle infrastrutture, di concerto con i Ministri dell'Economia e per gli affari regionali, previa intesa in sede di Conferenza Unificata, stabilisce le procedure con cui i Comuni, gli enti pubblici anche territoriali, nonché le aziende territoriali per l'edilizia residenziale pubblica e sociale **«possono alienare gli immobili di loro proprietà facenti parte del patrimonio di edilizia residenziale pubblica e sociale».**
Dovrà essere riconosciuto «**il diritto di opzione** per l'acquisto dell'immobile in favore dell'assegnatario non moroso nel pagamento del canone di locazione o degli oneri accessori», **sempre che lo stesso non sia proprietario di altra abitazione** (il che, pur da non escludere nella realtà, dovrebbe sollecitare la domanda sul come sia possibile la prosecuzione della locazione).
Il decreto ministeriale deve stabilire, in particolare, «i criteri per la selezione degli immobili, valutando la possibilità di renderli alienabili "in ragione del loro valore di mercato». La norma sembra da interpretare nel senso di evitare **la collocazione sul mercato di immobili che, per ubicazione e condizioni generali, possano avere un valore tale da essere alienati sul mercato "ordinario".**
È auspicabile che il decreto ministeriale - così come previsto dall'articolo 9, comma 3, lettera f) del decreto legge per gli immobili di edilizia sociale da cedere in proprietà - indichi anche parametri oggettivi di determinazione del prezzo di cessione, valutando anche la zona di ubicazione degli alloggi.

Locazione e riscatto in materia di edilizia residenziale sociale (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 6)
L'articolo 6 prevede che i progetti di recupero del patrimonio immobiliare pubblico possono prevedere la destinazione degli immobili ad edilizia sociale, ed in particolare **«per la concessione dell'abitazione principale degli assegnatari, in locazione di lunga durata, con facoltà di riscatto progressiva».**
La convenzione a tal fine stipulata con il Comune deve prevedere **«l'impegno a mantenere la locazione di lunga**

durata», e **«i vincoli relativi alla determinazione del prezzo di cessione in caso di vendita delle unità immobiliari da parte dell'originario locatario all'esito del riscatto».**
Giova ricordare, a tal fine, la giurisprudenza che ha previsto la nullità dei contratti di vendita di alloggi di edilizia pubblica e sociale, in violazione di norme imperative di legge (Cassazione civile, sezioni Unite, 16 settembre 2015 n. 18135).

Disposizioni di semplificazione, finali e di coordinamento (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 8)
L'articolo 8 del decreto introduce una pluralità **di disposizioni di semplificazione** volte a consentire una più rapida attuazione del programma straordinario di recupero del patrimonio edilizio e, comunque, di ogni intervento volto a favorire l'ampliamento dell'offerta abitativa disciplinato dal Capo II del decreto.

Le norme di semplificazione urbanistica ed edilizia
In via generale (comma 1), è previsto che agli interventi di ristrutturazione **non solo urbanistica ma anche solo edilizia** (come ora si evince dalla modifica in sede di conversione) o di demolizione e ricostruzione si applicano le disposizioni dell'articolo 10, comma 7-ter del decreto legge n. 76/2020, convertito in legge n. 120/2020.
Ciò comporta, in particolare, che **gli interventi possono essere effettuati non già in base a permesso di costruire ma a Scia** (segnalazione certificata di inizio di attività) e che essi **«possono prevedere un incremento fino a un massimo del 20 per cento della volumetria o della superficie lorda esistente»;** vengono comunque fatte salve le disposizioni del Codice dei beni culturali e del paesaggio. **Viene previsto che le Regioni dovranno adeguare la propria legislazione entro sessanta giorni;** decorso tale termine trovano applicazione diretta le citate disposizioni della legge statale. Tale previsione si ricava dal richiamato articolo 10, comma 7-ter Dl n. 76/2020, benché il comma 5 dell'articolo 8 in esame **si limiti ad indicare il mero adeguamento della legislazione regionale, senza citare anche la possibilità di immediata applicazione della legge statale.**
Per la realizzazione degli interventi viene tra l'altro previsto:

- la convocazione di una conferenza di servizi semplificata di cui all'articolo 14-bis della legge n. 241/1990, che deve **concludersi entro trenta giorni dalla sua indizione, ovvero entro il termine di quaranta giorni**, se sono presenti amministrazioni preposte alla tutela degli interessi di cui all'articolo 14-quinquies, comma 1, della legge n. 241 (cioè le amministrazioni preposte alla tutela ambientale, paesaggistico-territoriale, dei beni culturali o alla tutela della salute e della pubblica incolumità dei cittadini), **prevedendosi altresì che la determinazione conclusiva della conferenza è**

adottata nei cinque giorni successivi; essa «approva il progetto e consente la realizzazione di tutte le opere e attività previste nel progetto approvato»;

- l'applicazione dell'articolo 23-ter del Testo unico edilizia (Dpr n. 380/2001) al mutamento di destinazione d'uso degli edifici; ciò comporta **una sorta di "liberalizzazione" del mutamento delle destinazioni d'uso tra le categorie funzionali previste dall'articolo richiamato** (cioè tra unità destinate ad uso residenziale, turistico-ricettivo, produttiva e direzionale, commerciale, rurale). Gli strumenti urbanistici comunali possono a tali fini "fissare specifiche condizioni". Il Consiglio di Stato (sezione II, 16 luglio 2026 n. 5754) ha precisato - richiamando anche la sentenza della Corte costituzionale 30 aprile 2026 n. 61 - che **le "condizioni" non possono ritenersi coincidenti con previsioni previgenti contenute negli strumenti urbanistici e/o nei regolamenti comunali, ma la loro individuazione è rimessa ex novo al consiglio comunale, titolare della funzione di pianificazione urbanistica** (anche mediante "deliberazione ricognitiva, di indirizzo o di conferma delle previsioni previgenti");
- la nuova destinazione d'uso è soggetta a un **vincolo trentennale «da iscrivere nei registri immobiliari entro trenta giorni dal completamento dell'intervento»;**
- l'approvazione di interventi di edilizia residenziale pubblica o sociale inseriti in programmi di contrasto al degrado urbanistico, edilizio, ambientale e sociale o di rigenerazione urbana, comunque denominati, comporta la dichiarazione di pubblica utilità di tali interventi.
- **Viene, infine precisato che gli alloggi di edilizia residenziale sociale devono soddisfare quantomeno i requisiti dimensionali** previsti dall'articolo 24, comma 5-bis, Dpr n. 380/2001, e dunque un'altezza minima interna «inferiore a 2,70 metri fino al limite massimo di 2,40 metri**»; alloggi monostanza fino a un limite massimo di 20 mq. per una persona e 28 mq. per due persone.**

Programmi infrastrutturali di edilizia integrata (Dl n. 66/2026, convertito con modificazioni dalla legge n. 116/2026, articolo 9)

L'articolo 9 del decreto disciplina i «programmi infrastrutturali di edilizia privata», realizzati con l'attrazione prevalente di investimenti privati, e volti, secondo il comma 1, ad «assicurare un'offerta abitativa coerente con le disponibilità economiche dei soggetti per i quali, senza poter accedere a programmi di edilizia residenziale pubblica... l'accesso al libero mercato abitativo in locazione o in acquisto per il conseguimento della casa di abitazione principale rappresenta comunque un onere non sostenibile».

I soggetti privati che possono presentare programmi infrastruttu-

rali devono soddisfare particolari «requisiti di capacità economica e finanziaria», avere «documentata esperienza» e devono impegnarsi a mantenere la "destinazione convenzionata» degli immobili.

I programmi sono volti alla realizzazione, nello stesso "contesto territoriale", di edilizia convenzionata e di edilizia residenziale libera (cosiddetto "mixité") e sono attuati, prioritariamente, attraverso programmi di rigenerazione urbana (comma 4).

Questi ultimi possono prevedere «incrementi della superficie utile» e far ricorso, per i singoli immobili, allo strumento della ristrutturazione edilizia.

Il comma 3, lettera a) precisa cosa debba intendersi per "contesto territoriale", e cioè «l'ambito fisicamente continuo o funzionalmente unitario, definito in sede di convenzione con il comune interessato, entro il quale è realizzato il programma di investimento infrastrutturale, comprendente le componenti sia di edilizia convenzionata sia di edilizia residenziale libera non convenzionata e delimitato anche con riferimento a più comparti o sub-ambiti oggetto di trasformazione, purché rientranti nella medesima unità progettuale e nel medesimo atto convenzionale». Esso può essere individuato anche «nell'ambito di un comparto di sviluppo di maggiori dimensioni che preveda l'insediamento di una pluralità di destinazioni d'uso, residenziali e non residenziali».

Come è dato osservare, la concreta definizione del "contesto territoriale" è in pratica affidata alla convenzione. Ciò che sembra dedursi dalla disposizione è, per un verso, che la continuità fisica non è requisito indispensabile e che le destinazioni residenziali possono essere inserite anche in contesti non residenziali: in pratica, una parte cospicua del territorio comunale può costituire "contesto territoriale".

Occorre osservare, tuttavia, che il comma 4 prescrive che i programmi di rigenerazione «devono riguardare aree urbanizzate ovvero urbanizzabili ai sensi degli strumenti urbanistici vigenti», fatta salva la possibilità di ristrutturazione di edifici in zone agricole, anche se solo «per le esigenze specifiche di lavoratori stagionali in agricoltura».

Se gli immobili di edilizia residenziale libera possono essere venduti o locati a prezzi di mercato, quelli di edilizia convenzionata devono garantire una riduzione di almeno il 33% rispetto ai valori correnti di mercato nella stessa zona.

Infine, una ulteriore procedura è prevista, anche per questo settore, nel caso di "grandi programmi di investimento", già disciplinati dall'articolo 13 del decreto legge 10 agosto 2023 n. 104, vale a dire programmi che prevedono un investimento, anche estero, non inferiore all'importo di un miliardo di euro.

In questa ipotesi, è prevista la nomina di un Commissario straordinario del Governo, cui sono attribuiti i poteri previsti dai commi da 4 a 7 dell'articolo 13 sopra citato. **In sostanza, è previsto un ampio potere di ordinanza in deroga.**

In particolare, il Commissario provve-

de al rilascio, a seguito di **una conferenza di servizi semplificata, di una autorizzazione unica per l'attuazione del programma, che, tra l'altro, «ha effetto di variante degli strumenti urbanistici vigenti».**

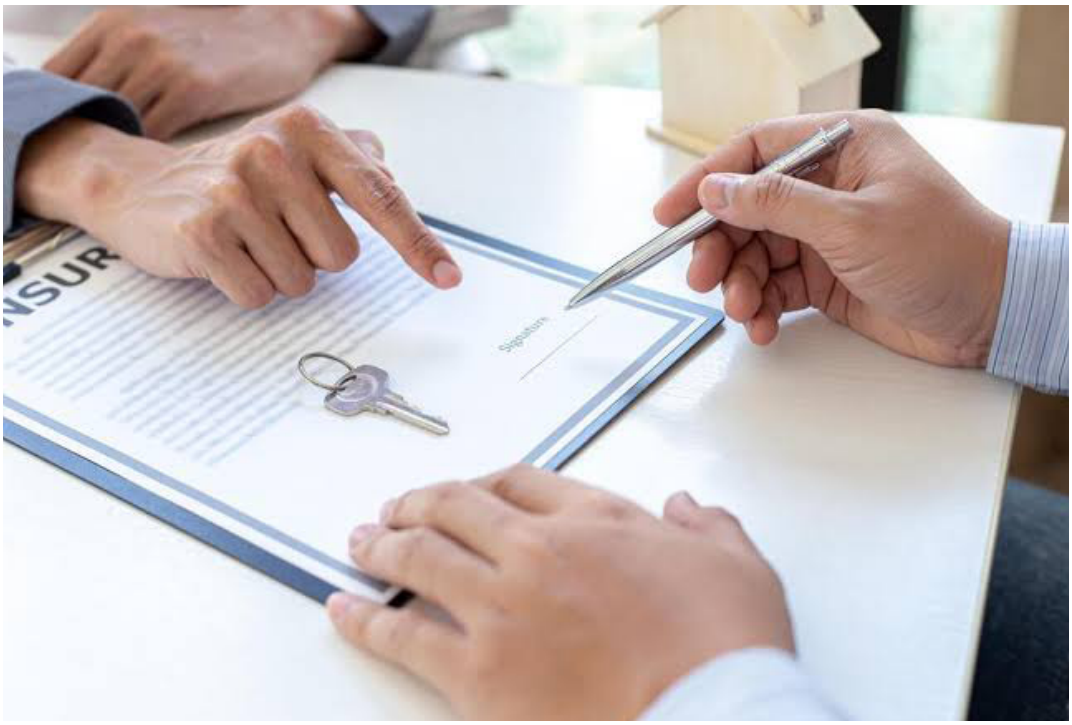
Il Commissario, inoltre, ai sensi dell'articolo 10, comma 2, «può provvedere anche in deroga alle previsioni degli strumenti urbanistici generali ed esecutivi ovvero in assenza di pianificazione urbanistica», e comunque senza utilizzo di aree in precedenza destinate ad utilizzazione diversa da quella edificatoria (cioè, in pratica, aree agricole o destinate a verde pubblico).

Stante la loro ampiezza, potrà essere oggetto di verifica la compatibilità dei poteri ora conferiti al Commissario con la riserva di potestà pianificatoria del territorio, costituzionalmente attribuita ai Comuni.

CONTRATTI

Immobili, quanto impegna il contratto preliminare

di Vincenzo Cuffaro



Tra gli strumenti più diffusi per "fermare l'affare" e rinviarne il perfezionamento dell'acquisto immobiliare a un momento successivo, campeggia il contratto preliminare. Il disegno lineare tracciato dalla norma dell'articolo 1351 del Codice civile, che prescrive solo la forma, e dall'articolo 2932, che consente di realizzare coattivamente l'obbligo di concludere il definitivo, è arricchito dalla prassi che ha suggerito la configurazione di altri schemi individuati, in maniera tralatizia, dalle espressioni "preliminare del preliminare" e "preliminare ad effetti anticipati". Il primo nasce appunto dalla prassi e dalla circostanza che, almeno tra privati, nella trattativa per la compravendita immobiliare è sovente presente un mediatore che per raccogliere l'interesse del potenziale acquirente ricorre a moduli e formulari. Il modulo è redatto nella forma della proposta

irrevocabile da parte del potenziale acquirente, nella quale sono indicate, tra l'altro, le successive cadenze dell'affare (il lemma è quello dell'articolo 1754 del Codice): termine di accettazione della proposta, per la sottoscrizione del preliminare, per la stipula del definitivo per atto pubblico; cadenze accompagnate da versamenti a titolo di caparra/prezzo. Questa prassi aveva determinato il quesito se il primo accordo determinato dall'accettazione della proposta irrevocabile potesse comunque avere rilievo sul piano giuridico in quanto prodromico solo al successivo preliminare: da qui la formula preliminare del preliminare. In una assai nota e ormai risalente decisione (estensore l'attuale Primo presidente della Cassazione) le Sezioni unite 6 marzo 2015, n. 4628, smentirono che il primo accordo potesse essere dichiarato nullo perché privo di causa o per difetto di una funzione meritevole di tutela, invece ammettendo (con indagine rimessa al giudice di merito) che potesse essere fonte di obbligazioni non suscettibili di esecuzione in forma specifica ma solo fonte di responsabilità precontrattuale. Tutto bene? Forse no: le agenzie immobiliari si sono adeguate e nei moduli inseriscono la formula per cui l'accettazione della proposta irrevocabile formulata dal promissario acquirente determina la conclusione del preliminare. Ma la soluzione determina spesso più problemi (per le parti) di quanti non ne risolva (per l'agente immobiliare). Infatti le parti si trovano legate da un preliminare e quindi costrette a scrutinare in termini di adempimento tutto quanto emerge dalle successive verifiche prodromiche alla compravendita (situazione catastale, regolarità urbanistica, stato di manutenzione dell'immobile, eccetera). La formula "preliminare con effetti anticipati" individua invece le ipotesi nelle quali contestualmente al preliminare le parti eseguono le prestazioni proprie della compravendita: consegna del bene, pagamento (parziale o progressivo) del prezzo. La anticipata consegna del bene determina l'insorgere di una posizione di possesso utile ai fini dell'usucapione? La risposta è negativa a partire dalla Cassazione, Sezioni unite, 27 marzo 2008, n. 7930, sino alle pronunce 389/2025 e 449/2026: il promissario acquirente è detentore. Piuttosto, vengono in rilievo le conseguenze risarcitorie che si determinano a seguito della risoluzione quando sia stata versata la caparra confirmatoria. Al riguardo, va ricordata la autorevole indicazione della Corte costituzionale (sentenze 248/2013 e 77/2014) che pur dichiarando inammissibile la questione di legittimità dell'articolo 1385 del Codice civile (per mancata previsione di possibile riduzione ad equità) non ha mancato di prospettare la possibilità per il giudice di sottoporre a scrutinio secondo i principi di buona fede e di ragionevolezza anche la caparra confirmatoria, aprendo così a scenari affascinanti sul pia-

no teorico anche se, a quanto consta, poco seguiti nella prassi. Merita senz'altro attenzione la Cassazione 31 ottobre 2025, n. 28716 rispetto ad una vicenda resa particolare dal rifiuto dei promissari, detentori del bene, di stipulare il definitivo. La pronuncia da un lato ribadisce che l'ammontare di quanto ricevuto dal promittente venditore a titolo di caparra confirmatoria resta sottratto al potere di riduzione d'ufficio – la decisione ha cura di precisare che le indicazioni della Consulta non implicano alcun vincolo interpretativo – dall'altro riconosce al promittente venditore non solo il diritto a trattenere la caparra ma anche a ottenere un'autonoma voce di danno per "illegittima occupazione dell'immobile" «distinto fatto illecito costituito dal godimento del bene nonostante l'inadempimento».

L'articolo è tratto dalla relazione di base presentata dall'autore al 36° convegno del Coordinamento legali Confedilizia a Piacenza lo scorso 19 settembre.

ESECUZIONI

Aste immobiliari, la stima errata dell'immobile può comportare la responsabilità risarcitoria del perito per perdita di chance

di Roberto Rizzo, Avvocato



La responsabilità professionale dell'esperto incaricato della valutazione di un immobile nell'ambito di una procedura esecutiva immobiliare, assume particolare rilievo quando l'erronea rappresentazione delle caratteristiche del bene incida sulle condizioni economiche della vendita e sulle determinazioni degli offerenti, poiché la perizia estimativa non costituisce un mero documento descrittivo, ma rappresenta uno strumento essenziale per assicurare la trasparenza della procedura e consentire ai potenziali acquirenti di formulare offerte fondate su informazioni tecniche attendibili.

La questione diviene particolarmente complessa quando l'aggiudicatario, dopo avere acquistato l'immobile, accerti che la consistenza, le caratteristiche strutturali o le potenzialità edificatorie del bene siano significativamente inferiori rispetto a quelle indicate nella relazione di stima, determinandosi

così il problema di individuare non soltanto la responsabilità del professionista, ma anche la natura del pregiudizio risarcibile e i criteri probatori necessari per dimostrarne l'esistenza.
Su tali aspetti interviene la Corte di Cassazione, Sez. III civile, con l'ordinanza 1° luglio 2026, n. 22597, che affronta il tema della responsabilità dell'esperto stimatore sotto il profilo della perdita di chance patrimoniale, chiarendo che l'erronea valutazione dell'immobile può compromettere una possibilità seria, concreta e apprezzabile di partecipare alla vendita e conseguire l'acquisto a condizioni economicamente più favorevoli, senza che il danneggiato debba dimostrare con certezza quale sarebbe stato il prezzo finale in assenza dell'errore.
La pronuncia riveste particolare interesse per i professionisti tecnici incaricati delle valutazioni immobiliari, per gli operatori delle procedure esecutive e per gli stessi aggiudicatari, poiché delimita il rapporto tra errore estimativo, affidamento dell'acquirente, nesso causale e liquidazione equitativa del danno, evitando che l'incertezza propria delle dinamiche competitive dell'asta venga utilizzata per escludere una responsabilità altrimenti fondata.

La vicenda: la sovrastima dell'immobile e la domanda risarcitoria dell'aggiudicataria

La controversia trae origine dall'acquisto all'asta di un immobile valutato da un geometra incaricato della stima, rispetto al quale l'aggiudicataria aveva successivamente rilevato una significativa divergenza tra le caratteristiche effettive del bene e quelle rappresentate nella documentazione estimativa.
L'acquirente aveva promosso un accertamento tecnico preventivo ai sensi dell'art. 696 cod. proc. civ., all'esito del quale erano emerse difformità relative alla superficie, alle caratteristiche strutturali e alle condizioni del fabbricato, con una prima quantificazione della sopravvalutazione in euro 41.000.
Sulla base di tali risultanze, era stata proposta un'azione risarcitoria nei confronti del professionista, sostenendo che l'erroneità della perizia, soprattutto con riferimento alla potenzialità edificatoria dell'immobile, avesse alterato la rappresentazione economica del bene e inciso sulle condizioni dell'acquisto.
Nel successivo giudizio di merito, una nuova consulenza tecnica d'ufficio aveva accertato ulteriori e rilevanti difformità rispetto alla perizia originaria, riguardanti la consistenza dell'edificio, le possibilità di trasformazione edilizia, le carenze strutturali e la presenza di irregolarità urbanistico-edilizie, quantificando in euro 78.000 la differenza tra il valore stimato e quello effettivo.
Il Tribunale di Massa, con sent. n. 76/2021, aveva accolto parzialmente la domanda, liquidando equitativamente il danno in euro 19.500, importo corrispondente a un quarto della differenza accertata dal consulente tecnico, e aveva accolto la domanda di manleva proposta dal professionista nei confronti della compagnia assicuratrice.

La Corte d'appello di Genova, con sent. 12 marzo 2024, n. 404, aveva confermato tale decisione, qualificando il pregiudizio come perdita di chance, ma ritenendo che l'aggiudicataria non avesse dimostrato che, in presenza di una corretta stima e di una diversa determinazione del prezzo base, avrebbe effettivamente potuto acquistare l'immobile a un corrispettivo inferiore.
La Corte territoriale aveva, inoltre, valorizzato la natura competitiva della vendita, osservando che un prezzo base più contenuto avrebbe potuto attrarre ulteriori partecipanti e determinare, attraverso il rilancio delle offerte, un prezzo finale persino superiore a quello effettivamente corrisposto.
Ulteriore rilievo era stato attribuito alla circostanza che l'acquirente avesse visitato l'immobile prima dell'asta, e avesse comunque formulato un'offerta ritenuta economicamente conveniente in funzione delle prospettive di valorizzazione del bene.
La Cassazione ha accolto i primi due motivi del ricorso dell'aggiudicataria, censurando il criterio probatorio adottato dal giudice d'appello e la conseguente liquidazione equitativa, con cassazione della sentenza impugnata e rinvio alla Corte d'appello di Genova, in diversa composizione.

La responsabilità dell'esperto stimatore nella vendita forzata

La valutazione immobiliare nell'ambito dell'espropriazione forzata trova il proprio riferimento normativo negli art. 568 e 173-bis delle disp. att. cod. proc. civ., che disciplinano, rispettivamente, la determinazione del valore dell'immobile e il contenuto della relazione dell'esperto nominato dal giudice dell'esecuzione.
L'art. 568 cod. proc. civ. stabilisce che il valore dell'immobile è determinato dal giudice avuto riguardo al valore di mercato, sulla base degli elementi forniti dalle parti e dall'esperto nominato ai sensi dell'art. 569, comma 1, cod. proc. civ., prevedendo che la relazione estimativa tenga conto delle caratteristiche del bene e degli elementi suscettibili di incidere sulla sua valutazione.
L'art. 173-bis delle disposizioni di attuazione del codice di procedura civile individua gli accertamenti richiesti all'esperto, comprendenti, tra l'altro, l'identificazione del bene, la descrizione delle sue caratteristiche, le verifiche urbanistico-edilizie e catastali e l'individuazione delle circostanze rilevanti per la determinazione del valore.
L'attività estimativa assume, dunque, una funzione che trascende la semplice attribuzione di un prezzo, poiché concorre a definire il quadro informativo sul quale si fondano le decisioni economiche dei potenziali offerenti.
Ne deriva che l'errore professionale può assumere rilievo risarcitorio quando non si esaurisca in una differenza opinabile tra valutazioni di mercato, ma si traduca in un'inesatta rappresentazione di dati tecnici rilevanti, idonea a modificare significativamente la percezione del bene e a influenzare le scelte dell'aggiudicatario.
La Cassazione richiama espressamente il precedente costituito da Cass. civ., Sez. III, sent. 23 giugno 2016, n. 13010,

secondo la quale l'esperto nominato dal giudice dell'esecuzione può rispondere nei confronti dell'aggiudicatario a titolo di responsabilità extracontrattuale, quando siano accertati una condotta dolosa o colposa nello svolgimento dell'incarico, una significativa alterazione della rappresentazione della situazione reale dell'immobile e l'incidenza causale di tale alterazione sulla determinazione del consenso dell'acquirente.

La responsabilità si colloca, pertanto, nell'ambito dell'art. 2043 cod. civ., richiedendo l'accertamento degli elementi costitutivi dell'illecito aquiliano, senza che la posizione dell'esperto possa essere assimilata a quella del venditore contrattualmente obbligato nei confronti dell'aggiudicatario.

È, inoltre, necessario considerare che l'art. 2922 cod. civ. esclude, nella vendita forzata, la garanzia per i vizi della cosa, ma tale disciplina non comporta un'esenzione generalizzata dalla responsabilità per le inesattezze colpose contenute nella perizia, quando esse abbiano prodotto un danno causalmente riconducibile alla condotta del professionista.

La distinzione è fondamentale: il problema non riguarda l'applicazione della garanzia contrattuale per vizi, ma l'eventuale responsabilità autonoma dell'esperto per avere fornito informazioni tecniche inesatte nell'esercizio dell'incarico.

La perdita di chance come pregiudizio patrimoniale autonomo

Il principio centrale affermato dall'ordinanza n. 22597/2026 in commento, riguarda la corretta qualificazione della perdita di chance, intesa non come mancato conseguimento certo del risultato finale, ma come perdita attuale di una possibilità seria, concreta e apprezzabile di conseguirlo.

La distinzione assume particolare importanza nelle vendite giudiziarie, poiché l'esito della gara dipende da una pluralità di fattori, tra i quali il numero dei partecipanti, le strategie individuali di offerta, i rilanci e le valutazioni economiche dei concorrenti, che non possono essere ricostruiti con certezza una volta conclusa la procedura.

Pretendere che l'aggiudicatario dimostri quale sarebbe stato esattamente il prezzo di acquisto in presenza di una stima corretta, significherebbe subordinare il risarcimento alla prova di un evento ipotetico non verificatosi, confondendo la possibilità perduta con il risultato finale che avrebbe potuto derivarne.

La Corte chiarisce, invece, che la chance patrimoniale costituisce un'entità giuridicamente ed economicamente valutabile, distinta dal bene finale, la cui risarcibilità richiede la dimostrazione di una possibilità concreta e non meramente ipotetica, causalmente compromessa dalla condotta illecita.

Il principio trova riscontro in un orientamento giurisprudenziale consolidato, richiamato dalla stessa ordinanza, che fa capo a diverse pronunce, tra le quali meritano menzione Cass., sent. 9 marzo 2018, n. 5641; sent. 11 novembre 2019, n. 28993; sent. 26 gennaio 2022, n. 2261; sent. 29 settembre

2023, n. 27633 e sent. 8 luglio 2024, n. 18568.

La prova dell'esistenza della possibilità favorevole, può essere fornita anche mediante presunzioni, ai sensi degli artt. 2727 e 2729 cod. civ., purché gli elementi acquisiti consentano di riconoscere una probabilità seria e apprezzabile di conseguimento del vantaggio economico.

Il criterio del "più probabile che non", richiamato dalla Cassazione, deve essere correttamente riferito all'accertamento del nesso causale tra la condotta professionale e la perdita della possibilità favorevole, senza trasformarsi nella richiesta di dimostrare che il risultato finale sarebbe stato necessariamente raggiunto.

In altri termini, il danneggiato deve dimostrare che l'errore estimativo abbia effettivamente compromesso una concreta occasione economica, ma non è tenuto a provare che, in assenza dell'errore, l'aggiudicazione a un prezzo inferiore si sarebbe certamente verificata.

Si pensi, ad esempio, ad un immobile presentato nella relazione estimativa come suscettibile di ampliamento edilizio, quando la disciplina urbanistica vigente escluda tale possibilità. Se l'erronea indicazione abbia inciso in modo significativo sulla valutazione economica dell'offerente, il pregiudizio può consistere nella perdita della concreta possibilità di formulare un'offerta inferiore e maggiormente coerente con le effettive caratteristiche del bene.

Non è, invece, sufficiente dimostrare una qualsiasi inesattezza della perizia, essendo necessario accertarne la rilevanza causale rispetto alla scelta economica compiuta e alla possibilità favorevole asseritamente perduta.

L'incertezza delle dinamiche d'asta non esclude il danno

Uno degli aspetti più significativi della pronuncia, riguarda il rilievo attribuito dalla Corte d'appello alla natura competitiva della vendita forzata, utilizzata per giustificare una riduzione del risarcimento sulla base dell'ipotetica partecipazione di ulteriori offerenti e del possibile incremento dei rilanci.

La Cassazione censura tale impostazione, osservando che l'incertezza sull'esito alternativo della gara non costituisce un elemento idoneo, di per sé, a escludere la perdita di chance, ma rappresenta proprio la ragione per la quale il danno deve essere accertato mediante una valutazione probabilistica.

La presenza di possibili variabili competitive può incidere sulla misura del risarcimento, ma non può essere utilizzata in modo astratto per negare la rilevanza dell'errore professionale o per comprimere il danno sulla base di ipotesi prive di un adeguato riscontro fattuale.

La valutazione deve, pertanto, fondarsi su elementi concreti, quali la differenza tra valore stimato e valore effettivo, le caratteristiche dell'immobile, la consistenza dell'errore, il rapporto tra prezzo base e prezzo di aggiudicazione e le circostanze effettivamente emerse in relazione allo svolgimento della gara.

Il precedente costituito da Cass., sent. 2 febbraio 2010, n. 2359, richiamato

nell'ordinanza, aveva già chiarito che la partecipazione a un'asta giudiziaria, non costituisce un'attività talmente aleatoria da neutralizzare ogni rapporto causale tra errore estimativo e pregiudizio dell'acquirente.
La stessa pronuncia aveva evidenziato che il danno non coincide necessariamente con la differenza tra prezzo corrisposto e valore di mercato, potendo, invece, essere individuato nello scostamento tra il prezzo effettivamente pagato e quello che sarebbe stato presumibilmente corrisposto in assenza dell'elemento perturbatore.
Ne deriva che l'analisi risarcitoria, non può esaurirsi nel confronto aritmetico tra valori immobiliari, ma richiede una ricostruzione delle conseguenze economiche concretamente riconducibili all'errore professionale.

La visita dell'immobile e l'affidamento sulla perizia

La Corte affronta anche il problema della rilevanza della visita preventiva dell'immobile da parte dell'aggiudicatario, circostanza valorizzata dal giudice d'appello per ridimensionare il danno.
Secondo la Cassazione, la previa visione del bene può assumere rilievo soltanto con riferimento alle difformità immediatamente percepibili mediante l'ordinaria diligenza dell'offerente, ma non può essere utilizzata automaticamente per neutralizzare l'affidamento riposto nella relazione estimativa riguardo a elementi che richiedano competenze tecniche specialistiche.
Rientrano in tale ambito, secondo la pronuncia, la consistenza effettiva dell'immobile, le caratteristiche strutturali, le condizioni del fabbricato e la sua potenzialità edificatoria, quando la relativa verifica non sia possibile attraverso una semplice osservazione dei luoghi.
La distinzione risulta coerente con la funzione informativa della perizia giudiziaria, poiché imporre all'interessato all'acquisto di svolgere autonomamente tutti gli accertamenti tecnici già affidati all'esperto, significherebbe svuotare di utilità la relazione estimativa.
L'ordinanza richiama, sul punto, Cass. 18 luglio 2011, n. 15729, distinguendo le caratteristiche immediatamente riconoscibili da quelle la cui individuazione presuppone specifiche conoscenze professionali.
È il caso di un immobile nel quale siano visibili segni di degrado superficiale, ma la perizia ometta rilevanti carenze strutturali o, di più, attribuisca al fabbricato una consistenza urbanisticamente legittima superiore a quella effettiva. La visita preventiva può consentire all'offerente di percepire alcuni elementi esteriori, ma non necessariamente di individuare irregolarità edilizie, limitazioni urbanistiche o criticità strutturali che richiedano, ovviamente, accertamenti specialistici.
La circostanza che l'aggiudicatario abbia visitato il bene, deve, dunque, essere valutata in concreto, verificando quali informazioni fossero effettivamente conoscibili con l'ordinaria diligenza e quali, invece, fossero ragionevolmente affidate alla competenza dell'esperto.
La liquidazione equitativa e il ruolo della differenza estimativa.

L'ordinanza assume particolare rilievo anche in relazione ai criteri di quantificazione del danno, poiché censura la liquidazione equitativa operata dai giudici di merito nella misura di un quarto della differenza tra valore stimato e valore effettivo.
L'art. 1226 cod. civ., consente al giudice di procedere alla liquidazione equitativa quando il danno non possa essere provato nel suo preciso ammontare, ma tale facoltà non attribuisce un potere di determinazione arbitraria del risarcimento, dovendo la quantificazione fondarsi su un percorso argomentativo coerente e verificabile.
Nel caso esaminato, la differenza estimativa accertata dal consulente tecnico era pari a euro 78.000, mentre il danno riconosciuto ammontava a euro 19.500.
La Cassazione precisa che lo scostamento di euro 78.000 non coincide automaticamente con il danno risarcibile, né comporta il diritto dell'aggiudicataria a ottenere necessariamente il ristoro dell'intero importo.
Tale differenza costituisce, tuttavia, un parametro oggettivo dal quale il giudice deve muovere per valutare, mediante inferenze presuntive e criteri probabilistici, la consistenza economica della possibilità perduta.
La liquidazione deve, quindi, tenere conto della probabilità di conseguire il vantaggio economico e dell'effettiva incidenza dell'errore sulla formulazione dell'offerta, senza ridurre il risarcimento mediante percentuali prive di un'adeguata giustificazione.
Il principio si collega agli artt. 1223 e 1226 cod. civ., in materia di conseguenze risarcibili e liquidazione equitativa, nonché all'art. 2697 cod. civ., relativo alla ripartizione dell'onere della prova.
La Cassazione ha, infatti, ritenuto che il giudice d'appello avesse aggravato indebitamente l'onere probatorio dell'aggiudicataria, richiedendo la dimostrazione di un risultato alternativo della gara che non poteva essere ricostruito in termini di certezza.
Il giudice del rinvio dovrà, pertanto, procedere a una nuova valutazione, individuando la concreta possibilità favorevole compromessa dall'errore e motivando la relativa quantificazione sulla base degli elementi oggettivi accertati.

Le ricadute operative per i professionisti estimatori

La pronuncia offre indicazioni di particolare interesse per i professionisti incaricati delle stime immobiliari nelle procedure esecutive, poiché conferma che l'attendibilità della relazione non dipende soltanto dalla correttezza del valore conclusivo, ma anche dalla completezza e dall'esattezza delle informazioni tecniche sulle quali tale valore si fonda.
La descrizione della consistenza dell'immobile, la verifica delle caratteristiche strutturali, l'individuazione delle difformità urbanistico-edilizie e la valutazione delle potenzialità edificatorie rappresentano elementi che possono incidere in misura determinante sulle scelte degli offerenti.
L'esperto deve, pertanto, distingue-

re le caratteristiche effettivamente accertate dalle informazioni desunte dalla documentazione disponibile, segnalando le eventuali limitazioni delle verifiche svolte e le circostanze che possano incidere sulla certezza della valutazione.
Particolare attenzione deve essere riservata alla ricostruzione dello stato legittimo dell'immobile, alla verifica dei titoli edilizi e alla corretta individuazione delle superfici e delle possibilità di trasformazione, poiché un'inesatta rappresentazione di tali elementi può determinare una sopravvalutazione economicamente significativa.
La sentenza evidenzia, inoltre, che la responsabilità professionale non viene necessariamente esclusa dalla partecipazione dell'aggiudicatario alla gara o dalla visita preventiva dell'immobile, soprattutto quando l'errore riguardi aspetti tecnici non immediatamente percepibili.
La rilevanza risarcitoria dell'inesattezza rimane, comunque, subordinata all'accertamento della colpa, del nesso causale e dell'esistenza di una concreta possibilità economica perduta, non essendo sufficiente una mera divergenza valutativa priva di conseguenze effettive.

Considerazioni conclusive

Con l'ordinanza n. 22597/2026, la Corte di Cassazione chiarisce che l'erronea rappresentazione delle caratteristiche e del valore di un immobile destinato alla vendita giudiziaria, può integrare un danno da perdita di chance patrimoniale, quando abbia compromesso una possibilità seria, concreta e apprezzabile di partecipare alla gara e formulare un'offerta a condizioni economicamente più favorevoli.
La risarcibilità del pregiudizio non richiede la dimostrazione certa che, in assenza dell'errore, l'aggiudicatario avrebbe acquistato il bene a un prezzo inferiore, poiché l'oggetto della tutela non è il risultato finale mancato, ma la possibilità favorevole effettivamente perduta.
La quantificazione del danno deve essere effettuata secondo criteri probabilistici ed equitativi, muovendo dagli elementi oggettivi accertati e senza attribuire efficacia automaticamente riduttiva alla natura competitiva dell'asta o alla visita preventiva dell'immobile.
La pronuncia non determina, tuttavia, una liquidazione definitiva del risarcimento, avendo la Cassazione disposto il rinvio alla Corte d'appello di Genova per un nuovo esame conforme ai principi enunciati.
Per i professionisti estimatori, il postulato conferma l'importanza della completezza e dell'accuratezza delle verifiche tecniche, poiché la perizia giudiziaria costituisce un fondamentale presidio informativo della vendita forzata e la sua inesattezza, quando causalmente rilevante, può determinare una responsabilità risarcitoria anche per la perdita di una concreta opportunità economica.

MERCATO IMMOBILIARE

Case ed eredità, a Roma e Milano 500 miliardi in mano agli over 70

di Paola Dezza



È nei quartieri storici delle due maggiori città italiane che si trova lo stock più ricco di appartamenti grandi e preziosi destinato a cambiare proprietario nei prossimi anni. Da Brera a Magenta a Milano, dai Parioli a Prati a Roma, tra successioni, vendite, frazionamenti e riqualificazioni si apre una nuova fase del mercato residenziale. L'Italia si prepara a una delle più grandi transizioni patrimoniali della sua storia immobiliare. Nei prossimi anni milioni di immobili passeranno dalla generazione degli attuali proprietari over 70 a figli e nipoti. La vera trasformazione riguarderà la qualità del patrimonio che arriverà sul mercato: grandi appartamenti costruiti nei decenni passati per famiglie numerose, spesso in palazzi storici, con superfici elevate, caratteristiche architettoniche pregiate e costi di gestione sempre più difficili da sostenere. Nel complesso sul territorio italiano in mano alla generazione over 70 c'è un valore di 2.720 miliardi di euro, 500 miliardi concentrati solo a Milano e Roma.

Il valore come cambierà? Difficile a dirsi, ma visto il trend dei prezzi nei due capoluoghi le quotazioni nelle zone centrali, e non solo, dovrebbero crescere ancora o perlomeno mantenere l'attuale valore. Come detto la partita si giocherà soprattutto nelle due principali città italiane perché Milano e Roma rappresentano i due mercati più consistenti a livello di stock immobiliare ma anche i due grandi laboratori del passaggio generazionale. Nel capoluogo lombardo il valore immobiliare si è concentrato negli ultimi anni raggiungendo livelli record; a Roma sopravvive un patrimonio più ampio di grandi abitazioni storiche rimaste per decenni nelle mani delle stesse famiglie.

Secondo Agenzia delle Entrate e Istat, il patrimonio real estate delle famiglie italiane vale complessivamente 5.663 miliardi di euro.

Di questa ricchezza, 2.720 miliardi, pari al 48% del totale, sono detenuti da proprietari con oltre 70 anni. Se si considera anche la fascia tra 51 e 70 anni, che concentra 1.830 miliardi di euro (32,3%), emerge il dato più rilevante: oltre l'80% della ricchezza abitativa italiana è oggi nelle mani di persone con più di 50 anni. All'opposto, gli under 30 controllano appena 113 miliardi di euro, pari al 2% del patrimonio complessivo. Una distanza che non riguarda solo il valore economico, ma anche la dimensione degli immobili: le abitazioni degli over 70 hanno una superficie media di circa 92 metri quadrati, contro i 52 metri quadrati delle case possedute dai più giovani.

Dimensioni che cambiano da città a città, e crescono al Sud rispetto al Nord. A Roma gli over 70 possiedono abitazioni mediamente da 140 metri quadrati, contro i 114 metri quadrati di Milano. Un'eredità legata alla storia urbana della capitale, dove grandi appartamenti in edifici storici hanno attraversato generazioni mantenendo un forte valore patrimoniale. Il fenomeno assume caratteristiche diverse nelle due città. A Milano il patrimonio abitativo stimato raggiunge 374,03 miliardi di euro. Gli over 70 detengono 164,66 miliardi, pari al 44% della ricchezza immobiliare cittadina, mentre la fascia 51-70 anni controlla altri 127,13 miliardi (34%). Complessivamente, quindi, i proprietari con più di 50 anni possiedono circa il 78% del patrimonio abitativo milanese. La città lombarda presenta però una peculiarità: una quota relativamente più alta di ricchezza detenuta dalla fascia 31-50 anni, pari al 19% del totale, superiore alla media nazionale. Un dato che riflette la maggiore presenza di professionisti e lavoratori qualificati riusciti ad accedere alla proprietà in un mercato caratterizzato da prezzi molto elevati.

Roma presenta invece una struttura patrimoniale ancora più concentrata nelle generazioni anziane.

Il valore complessivo delle abitazioni raggiunge 666,84 miliardi di euro, quasi il doppio rispetto a Milano.

Gli over 70 possiedono 326,78 mi-

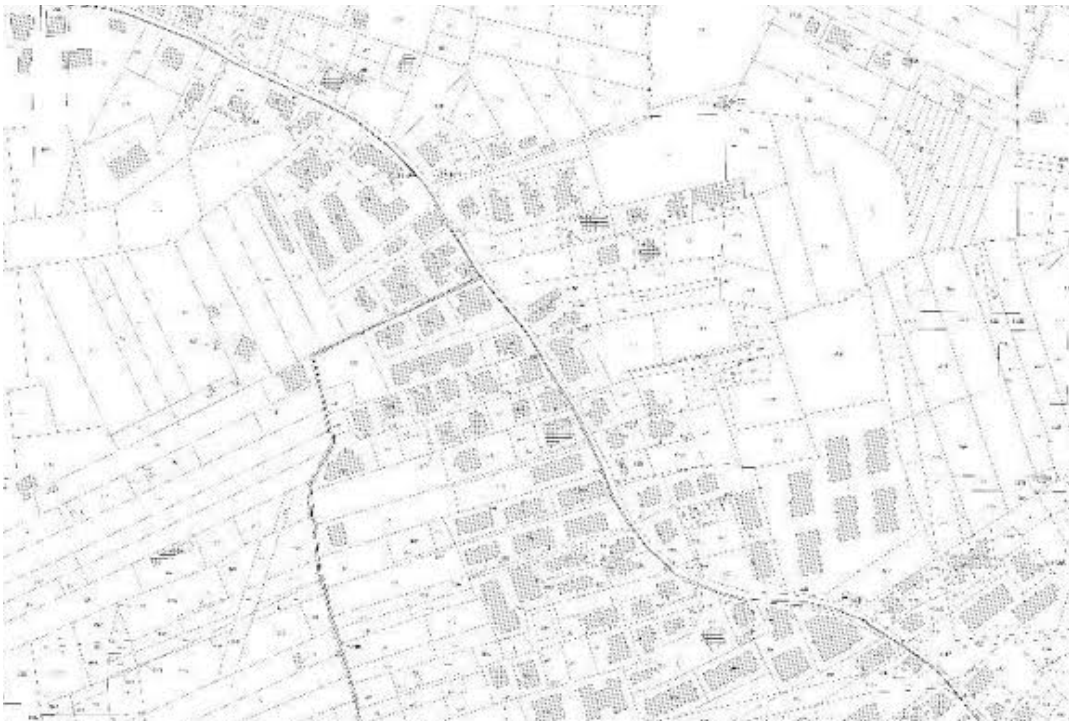
liardi, pari al 49% del totale, mentre la fascia 51-70 anni pesa per il 36%. In altre parole, l'85% della ricchezza immobiliare della capitale appartiene ai proprietari con più di 50 anni. Ma dove è concentrata quartiere per quartiere questa ricchezza immobiliare? Sempre secondo Scenari Immobiliari a Milano il passaggio generazionale coinvolgerà soprattutto i quartieri dove si è concentrata la ricchezza immobiliare delle famiglie storiche. Brera, il Quadrilatero della moda, Magenta, Pagano e Conciliazione custodiscono ancora oggi un patrimonio composto da appartamenti di grandi dimensioni, spesso superiori ai 200 metri quadrati, con punte di 300 e 400 metri quadrati, soffitti alti, elementi storici e affacci di pregio. Sono immobili che rappresentano un segmento molto particolare del mercato: difficili da replicare, ricercati dagli acquirenti di fascia alta, ma anche onerosi da mantenere. Per molti eredi la scelta sarà tra vendita, frazionamento o riqualificazione. Sono oggetti particolarmente ricercati oggi. Soprattutto da acquirenti esteri arrivati qui per via della Flat tax, cresciuta negli anni ma per molti ancora decisamente conveniente. Nei quartieri centrali la domanda di grandi residenze resta sostenuta, grazie proprio all'interesse di manager internazionali, imprenditori e investitori stranieri. Il Municipio 1, che comprende il centro storico milanese, concentra 84,29 miliardi di euro di patrimonio abitativo, pari al 22,5% dell'intero valore cittadino. È inoltre l'area con le abitazioni mediamente più grandi della città, 117 metri quadrati, e con la quota più elevata di ricchezza detenuta dagli over 70: 47,5% del patrimonio municipale, circa 40 miliardi di euro. La capitale presenta una dinamica ancora più legata alla storia immobiliare. Parioli, Prati, Trieste-Salario, Aventino e il centro storico rappresentano aree dove grandi appartamenti sono rimasti per decenni negli stessi patrimoni familiari. Il Municipio 1, che comprende il centro storico, è il primo polo patrimoniale della città con 94 miliardi di euro di valore abitativo stimato. Qui gli over 70 detengono il 54% della ricchezza residenziale, oltre 50 miliardi di euro. Il Municipio 2, che comprende Parioli e Salario-Trieste, raggiunge invece 80 miliardi di euro, con superfici medie di 113 metri quadrati e una quota di patrimonio in mano agli ultrasettantenni del 52,9%. A differenza di Milano, tuttavia, la trasformazione degli immobili risulta più complessa per via dei vincoli urbanistici, della tutela degli edifici storici e dei tempi autorizzativi che possono rallentare frazionamenti o riconversioni. La graduatoria complessiva dei territori più ricchi conferma la centralità delle aree storiche. Al primo posto c'è il centro storico di Roma con 94 miliardi di euro, seguito dal centro storico di Milano con 84,29 miliardi e dal Municipio 2 romano con 80 miliardi. Questi tre territori concentrano quasi 260 miliardi di euro di pa-

trimonio abitativo. La prossima fase del mercato immobiliare italiano dipenderà dalla capacità di trasformare questo stock. Gli eredi dovranno decidere se mantenere, vendere o trasformare immobili spesso progettati per una società diversa da quella attuale. Il passaggio generazionale sarà quindi molto più di un fenomeno familiare. Sarà un evento economico capace di influenzare prezzi, investimenti e disponibilità di abitazioni nelle principali città italiane. La casa resta il principale strumento di accumulazione della ricchezza delle famiglie italiane. Nei prossimi decenni sarà anche il principale canale attraverso cui questa ricchezza passerà da una generazione all'altra. Secondo Banca d'Italia e Istat, alla fine del 2024 la ricchezza netta delle famiglie ammontava a 11.732 miliardi di euro con gli immobili a valere circa 6.300-6.700 miliardi di euro, pari a circa il 58-60% della ricchezza complessiva.

IN PRATICA

Il caso concreto: «quella vendita è nulla, il terreno torna a me»

di Fabrizio Stella



Nel 1994 il proprietario di un grande fondo alla periferia di Napoli ne vende una porzione di circa 14.000 metri quadrati, fabbricato rurale compreso. L'acquirente conosce quel terreno da tempo, perché lo detiene dal 1985. Negli anni sul fondo sono sorti scuderie, un campo di equitazione con strutture accessorie, due piscine, un ristorante e una struttura per ricevimenti. Il venditore attribuisce quelle opere all'acquirente, e l'acquirente stesso, in giudizio, chiederà un indennizzo proprio per averle realizzate.

Il rogito ha due difetti. Mancano le menzioni urbanistiche del fabbricato rurale e l'area venduta non è individuata con precisione.

Nel 2004 l'acquirente rivende. A dieci anni dalla prima vendita, il venditore originario si rivolge al Tribunale.

Chiede che entrambi gli atti siano dichiarati nulli, che il fondo gli sia restituito e riportato allo stato originario e che gli siano risarciti i danni. Chiede anche il rilascio di un'altra porzione, di oltre 24.000 metri quadrati, estranea alle vendite e occupata senza titolo.

L'acquirente si oppone. In via subordinata chiede la restituzione del prezzo e un indennizzo per le opere eseguite.
Il Tribunale dichiara nulli i due rogiti e ordina il rilascio sia dei terreni venduti sia della porzione limitrofa.
Respinge le altre domande del venditore e, per difetto di prova, anche quelle dell'acquirente, compresa la restituzione del prezzo.
In appello si costituiscono gli eredi dell'acquirente, che nel frattempo è morto. La Corte conferma la nullità, ma ritiene provato il pagamento. Condanna quindi il venditore a restituire 289.215,90 euro con gli interessi legali dal giorno del pagamento. Gli impone inoltre di versare 77.119 euro, con gli interessi dalla domanda, a titolo di incremento di valore del fondo correlato alle opere ritenute assentibili. Le spese di entrambi i gradi vengono compensate.
La Cassazione rigetta il ricorso del venditore. Ha ottenuto la nullità che chiedeva, ma insieme a conseguenze economiche che probabilmente non aveva messo in conto.

La nullità formale e il ruolo di chi vende

Gli artt. 17 e 40 della legge 47/1985, la cui disciplina è oggi ripresa dall'art. 46 del D.P.R. 380/2001 (Testo Unico edilizia), sanzionano con la nullità gli atti tra vivi su edifici in cui manchino, per dichiarazione dell'alienante, gli estremi del titolo edilizio o della sanatoria. Per le costruzioni iniziate prima del 1° settembre 1967 basta una dichiarazione sostitutiva, che però deve comparire nell'atto.

Nel caso deciso, il Tribunale aveva ricondotto il vizio relativo al fabbricato rurale a una nullità formale, legata alla sola omessa indicazione degli estremi del titolo abilitante. A questo si aggiungeva l'indeterminatezza dell'oggetto. Il secondo atto è caduto per derivazione.
È l'impostazione delle Sezioni Unite (sentenza n. 8230 del 22 marzo 2019), che qualificano questa nullità come testuale. Dipende dalla mancanza delle dichiarazioni richieste o dall'indicazione di un titolo inesistente o non riferibile all'immobile, non dalla semplice difformità tra costruito e autorizzato. L'ordinanza n. 27317 non torna su questi principi. Richiama la ricostruzione del giudice di merito solo per esaminare la censura sulla mala fede.
Un dato, però, pesa su tutta la vicenda. La legge pone quelle dichiarazioni a carico dell'alienante, perché è lui a conoscere la storia edilizia del bene. Se mancano, chi ha venduto si trova a far valere un vizio nato da una propria omissione.
Sul piano generale va ricordato che l'atto privo delle menzioni può essere confermato con un atto successivo che le contenga, anche da una sola delle parti (art. 40, comma 3, della legge 47/1985 e art. 46, comma 4, del D.P.R. 380/2001). Serve però che il titolo esistesse già alla stipula e che la sua mancata indicazione dipenda da un'omissione. L'ordinanza non esamina questo profilo. Nel caso concreto, del resto, l'indeterminatezza dell'oggetto avrebbe richiesto in ogni caso un intervento distinto sull'identificazione del bene.

Restituzione del prezzo: quando gli interessi decorrono dal pagamento

La nullità priva il contratto di effetti e obbliga a regolare le restituzioni. Il bene torna al venditore, il prezzo va restituito all'acquirente secondo la disciplina della ripetizione dell'indebito.

L'art. 2033 cod. civ. lega la decorrenza degli interessi allo stato soggettivo di chi ha ricevuto la somma. Se era in buona fede, gli interessi decorrono dalla domanda. Se era in mala fede, dal giorno del pagamento.

Non c'è dunque alcun automatismo. Chi agisce per la nullità non paga per questo solo fatto gli interessi dal pagamento. Li paga se il giudice lo ritiene in mala fede, come è accaduto in questo caso.

Su quasi 290.000 euro versati nel 1994, la differenza tra le due decorrenze si misura in anni di interessi: tutti quelli trascorsi tra il rogito e la domanda giudiziale. Per questo lo stato soggettivo del venditore va valutato prima di agire, non scoperto in sentenza.

La mala fede secondo la Corte d'Appello

Il venditore sosteneva che la buona fede andasse presunta e che la mala fede, viste le conseguenze economiche, dovesse risultare da elementi univoci. Insisteva soprattutto su un punto: gli abusi li aveva commessi il detentore, a sua insaputa e contro la sua volontà.

La Corte d'Appello non ha fondato la mala fede su chi avesse costruito, né su quanto il venditore sapesse delle opere. Ha valorizzato congiuntamente tre circostanze:

- il venditore aveva agito per la nullità dieci anni dopo la stipula, lamentando un vizio al quale aveva dato causa omettendo le menzioni urbanistiche del fabbricato rurale;
- aveva eccepito, sia pure tardivamente, la prescrizione del diritto dell'acquirente a riavere il prezzo;
- per effetto della nullità, avrebbe acquisito per accessione le costruzioni realizzate dagli acquirenti.

La Cassazione ha dichiarato il motivo inammissibile per due ragioni. Il ricorrente non aveva sottoposto quelle argomentazioni a una critica specifica, ma aveva contrapposto una sua versione dei fatti. In più chiede a una nuova valutazione della propria condizione soggettiva, che è un giudizio di fatto riservato al giudice di merito.

La Corte, quindi, non ha rivalutato la mala fede del venditore e non ha detto che ciascuno di quegli elementi, da solo, basti a dimostrarla. Ha preso atto che la motivazione d'appello non era stata censurata nel modo corretto.

L'indicazione per chi assiste un venditore è comunque utile. Sulla mala fede il confronto non si gioca soltanto su chi abbia materialmente commesso gli abusi. Si gioca sul comportamento complessivo rispetto alla nullità, alla domanda di restituzione e agli effetti patrimoniali che il ritorno del fondo produrrebbe.

L'azione di nullità non si prescrive, la restituzione sì

L'art. 1422 cod. civ. rende imprescrittibile l'azione di nullità, ma fa salvi gli effetti dell'usucapione e della prescri-

zione delle azioni di ripetizione. Il diritto di riavere quanto pagato in base al contratto nullo resta soggetto alla prescrizione ordinaria di dieci anni (art. 2946 cod. civ.).
Il venditore ha sollevato l'eccezione solo in appello. Sosteneva che fosse tempestiva perché, morto l'acquirente, gli eredi erano rimasti contumaci e la domanda di restituzione sarebbe comparsa per la prima volta nel loro atto di appello.
La Cassazione ha respinto la tesi. L'acquirente aveva già chiesto in primo grado, in via subordinata, la restituzione del prezzo. Il Tribunale aveva esaminato la domanda e l'aveva rigettata per difetto di prova.
L'appello degli eredi non introduceva quindi una pretesa nuova, ma impugnava quel rigetto. La prescrizione è un'eccezione in senso stretto, che il giudice non può rilevare d'ufficio (art. 2938 cod. civ.): andava proposta nella prima difesa utile in primo grado.
La Corte aggiunge un'osservazione da tenere presente. Se la domanda fosse stata davvero nuova, il vizio da denunciare sarebbe stato la violazione del divieto di domande nuove in appello (art. 345 cod. proc. civ.), non la tempestività dell'eccezione.
Prima di avviare un'azione di nullità conviene quindi verificare quando è stato pagato il prezzo e se la restituzione è già prescritta. E se l'acquirente chiede la restituzione in via subordinata, la prescrizione va eccepita subito, anche quando quella domanda sembra destinata a essere respinta.

Le opere dell'acquirente e l'incremento di valore del fondo

Il venditore contestava la condanna a 77.119 euro. A suo dire, le opere erano abusive e insanabili: dovevano essere demolite, e quindi rappresentavano un onere, non un vantaggio. A sostegno citava i vincoli archeologico, paesaggistico e geomorfologico sul terreno. Richiamava anche la consulenza tecnica d'appello, che aveva rilevato il superamento del limite di 750 metri cubi previsto per il condono dalla legge 724/1994 e la scarsa probabilità di ottenere la sanatoria.
La Corte d'Appello, però, non aveva riconosciuto un importo per tutte le opere. Lo aveva limitato all'incremento di valore che il consulente attribuiva alle sole opere qualificate come assentibili. Per la Cassazione la motivazione era riconoscibile. La richiesta di stabilire che nessuna opera fosse sanabile è stata giudicata inammissibile, perché imponeva una nuova valutazione delle prove e delle consulenze.
L'ordinanza parla di "indennizzo per migliorie", mentre la sentenza d'appello descrive la somma come incremento di valore del fondo correlato alle opere assentibili. Dal provvedimento non si ricava quale norma sia stata applicata. Potrebbe trattarsi dell'accessione (art. 936 cod. civ.), dei miglioramenti del possessore (art. 1150 cod. civ.) o di un diverso titolo restitutorio.
Dalla decisione non si può quindi trarre una regola sul valore economico delle opere abusive. Si ricava un dato più circoscritto: in quel processo il giudice ha distinto tra opere assentibili e non as-

sentibili sulla base della consulenza, e quella distinzione non è stata rimessa in discussione in sede di legittimità.
Per il tecnico la terminologia conta. Un'opera assentibile è astrattamente compatibile con un titolo edilizio, anche se quel titolo non è mai stato rilasciato. Non coincide con un'opera per cui esiste una procedura di sanatoria davvero praticabile, né con un'opera regolare. Nel contenzioso restitutorio è questa la distinzione che orienta la quantificazione.

Godimento del fondo: decisiva la qualificazione della pretesa

Il venditore aveva sostenuto che i decenni di godimento del terreno da parte dell'acquirente dovessero bilanciare l'eventuale incremento di valore. Per la Corte d'Appello, una domanda di indennizzo per l'occupazione andava proposta con appello incidentale.
La Cassazione non ha risolto la questione nel merito. Ha dichiarato la censura inammissibile perché il ricorso non trascriveva né localizzava gli atti necessari, in violazione del principio di autosufficienza (art. 366, primo comma, n. 6, cod. proc. civ.). Non era possibile capire se il venditore avesse chiesto un indennizzo autonomo, eccepito una compensazione tra crediti o soltanto sostenuto che il godimento dovesse incidere sulla stima dell'incremento di valore.
Sono tre ipotesi diverse, con regole processuali diverse. Se la parte vuole ottenere una somma per il godimento del bene, è prudente formulare la domanda già in primo grado, indicandone titolo, fatti e conclusioni. Se intende soltanto ridurre la pretesa altrui, deve risultare con chiarezza dagli atti. E in Cassazione quegli atti vanno riportati e localizzati.

Oltre la sentenza: le verifiche nella compravendita

I profili che seguono non sono esaminati dall'ordinanza. Sono considerazioni generali che la vicenda suggerisce a chi lavora sulle compravendite.
Il primo è notarile. Le menzioni urbanistiche e l'identificazione precisa dell'oggetto sono il presidio formale della validità dell'atto. Quando si vende una porzione di un fondo più ampio, il frazionamento deve essere approvato e coerente con ciò che le parti intendono trasferire. Una provenienza con omissioni di questo tipo va segnalata e, se ne ricorrono i presupposti, regolarizzata prima che il bene torni a circolare.
Il secondo riguarda la consegna anticipata. Qui l'acquirente deteneva il fondo da nove anni prima del rogito.
Mettere il bene a disposizione del futuro acquirente prima dell'atto definitivo, senza fissare per iscritto che cosa possa farci, espone a rischi concreti. Il proprietario non risponde automaticamente delle opere eseguite dal detentore, ma può esserne coinvolto, anche sul piano amministrativo, soprattutto se ne era a conoscenza o le ha tollerate.
Il terzo riguarda il mediatore. L'art. 1759 cod. civ. gli impone di comunicare alle parti le circostanze note, o conoscibili con la diligenza professionale, che incidono sulla valutazione e sulla sicurezza dell'affare. Non è tenuto a una verifica tecnica completa della regolarità edilizia, che spetta al tecnico, né a giudicare

la validità dell'atto, che spetta al notaio. Può però risponderne se conosce irregolarità rilevanti, o se non segnala anomalie che avrebbe dovuto percepire, come una provenienza senza menzioni urbanistiche o un acquirente già nel possesso del bene.

Conclusione operativa

L'ordinanza n. 27317/2026 non afferma che chi fa dichiarare nulla una vendita debba sempre restituire il prezzo con gli interessi dal pagamento. Conferma, in un caso concreto, che può accadere quando il giudice di merito ne accerta la mala fede. Mostra anche che il conto può crescere se le difese non sono impostate per tempo.

Chi ottiene la nullità può riavere il bene, ma resta esposto ad altre conseguenze:

- se è ritenuto in mala fede, può dover restituire il prezzo con gli interessi dal giorno del pagamento;
- può essere condannato a versare un importo commisurato all'incremento di valore del fondo attribuito alle opere assentibili;
- perde l'eccezione di prescrizione se la propone per la prima volta in appello;
- rischia di non poter far valere il godimento del bene se non ha introdotto e documentato la pretesa nelle forme corrette.

Prima di promuovere o sostenere un'azione di nullità di una compravendita immobiliare, le verifiche essenziali sono queste:

- individuare la causa della nullità e chi l'ha determinata, in particolare se le menzioni mancanti spettassero al venditore;
- valutare se il vizio formale si possa sanare con un atto di conferma, e se esistano vizi ulteriori come l'indeterminatezza dell'oggetto;
- stimare l'esposizione restitutoria con entrambe le decorrenze degli interessi, dalla domanda e dal pagamento;
- verificare la data del pagamento e la prescrizione decennale della ripetizione, eccependola nella prima difesa utile anche contro domande subordinate;
- far distinguere da un tecnico le opere dell'acquirente tra assentibili e non assentibili, documentando vincoli e limiti di sanabilità;
- decidere come far valere il godimento del bene (domanda autonoma, compensazione o semplice difesa) e formalizzarlo fin dal primo grado;
- nelle nuove operazioni, regolare per iscritto ogni consegna anticipata e documentare le informazioni date alle parti sulla provenienza.

Prima di chiedersi se una vendita è nulla, conviene chiedersi quanto costerà farla dichiarare tale. Spesso è questa risposta a decidere se agire o lasciar perdere.

BORSA
IMMOBILIARE
ROMA

AGENZIE ACCREDITATE
BORSA IMMOBILIARE ROMA

AGENZIE ACCREDITATE BORSA IMMOBILIARE DI ROMA

ACROPOLI SRL

Michele Cardone
Via Alessio Baldovinetti, 13 - 00061 Anguillara Sabazia (RM)
Tel. 06-99900800 - Cell. 393-9941519
info@acropoli.org

BRILLANTE REAL ESTATE SRLS

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

AG. IM. CARLO VENTURA

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

AGRI RE S.R.L.S.

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

ANDREA AGRESTA

Andrea Agresta
Via Achille Russo, 42 - 00142 Roma
Cell. 328-4391123
andreaagresta@libero.it

BACCIU PATRIZIA

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

BC HOUSE SRL

Carla Carli
Viale Leonardo Da Vinci, 172-174 - 00145 Roma
Tel. 06-54602085 - Fax 06-233201327
info@bchouse.it

BENI IMMOBILI SRL

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

BERNABEI SRLS

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

BERNADETT NAGY

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

BORCHIANI NADIA

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

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

CASACAPODACQUA SRLS

Matteo Capodacqua
Via delle Aleutine, 117 - 00121 Roma
Tel. 06-96527278 - Cell. 334-1086915
info@casacapodacqua.it

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

CENTROSI' SRL

Roberto Renzi
Via Napoli, 51 - 00184 Roma
Tel. 06-48904646 - Cell. 336-615225
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

NNicolas 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 Mannozzi
Via Sardegna, 43 - 00198 Roma
Tel. 06-4828141 - 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

ERRERA TIZIANA

Tiziana Errera
Via Rotterdam, 39 - 00144 Roma
Cell. 339-2996449
erreratiziana66@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

EUROPA REAL ESTATE SAS

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

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

FARO IMMOBILIARE SRL

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

FELICE GUIDI

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

FRANCESCA PITTA'

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

FUSCO CASE DI BARBARA FUSCO

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

GAMMA IMMOBILIARE DI FERRAGUZZO NATALE

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

GENERAL AGENCY IMMOBILIARE SRL

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

GIACOPPO GIACOMO

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

GIANSANTI REAL ESTATE DI GIANSANTI FEDERICO

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

GRUPPO LA PIETRA SRL

Walter La Pietra
Circonvallazione Trionfale, 80-82 - 00195 Roma
Tel. 06-45553344 - Cell. 3939232003
walter@gruppolapietra.it

GRUPPO LA PIETRA SRL

Walter La Pietra
Via Salaria, 173B - 00015 Monterotondo (RM)
Tel. 06-90085574
info@gruppolapietra.it

GRUPPO T IMMOBILIARE SRL

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

HOUSE AND CHARME SRLS

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

I.GE.R. - IMMOBILIARE GENERALE ROMANA SRL

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

IMA-LAB

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
info@immobilidiprestigio.it

IMMOBILIARE BARBERINI DI ALDO CIAFFI

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

IMMOBILIARE BERTINI SRLS

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

IMMOBILIARE CANNAVALE SRL

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

IMMOBILIARE ROMA URBIS SRL

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

IMMOBILYA DI UMBERTO VACCARO

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

INTER & CO SRL

Arianna Pacetti
Via Ignazio Guidi, 92/94 - 00147 Roma
Tel. 06-87463548 - Cell. 06-87673901
gestioni@immobiliarepacetti.it

INTERMEDIAZIONI IMMOBILIARI SIFA SRL

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

IORI MAURIZIO

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

JOLLY AGENZIA IMMOBILIARE DI INCELLI SANDRO

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

KEYHOUSE IMMOBILIARE SRL

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

LA COMMERCIALE SRL PROMOZIONI IMMOBILIARI

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

LAMBERTO SCARDACI

Lamberto Scardaci
Viale dei Misenati, 11 - 00122 Roma
Tel. 06/85875072 - Cell. 393-9543544
lambertoscardaci@gmail.com

LE CASE DI ROSSANA SRL

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

LOY IMMOBILIARE DI STEFANI STEVE URS

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

LUCA ZOCCOLI REAL ESTATE

Luca Zoccoli
Via Salaria, 223/C - 00015 Monterotondo (RM)
Tel. 06-21128970 - 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

MARAVIGLIA CRISTIANA AGENTE IMMOBILIARE

Cristiana Maraviglia
Via Anassimene Di Mileto, 25 - 00124 Roma
cristiana.maraviglia@gmail.com
Cell. 339-7105487

MAXDIROCCO SRL UNIPERSONALE

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

MAZZARELLA IMMOBILIARE

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

MAZZONI BARBARA

Barbara Mazzoni
Via Degli Orti Flaviani, 37 - 00147 Roma
Cell. 340-6028074
info@barbaramazzoni.com

MEDIAZIONI IMMOBILIARI DI TIZIANA PORCU

Tiziana Porcu
Via Illiria, 3/5 - 00183 Roma
Tel. 06-31071273 - Cell. 334-3595589 - 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

MONDOCASA DI SAMBUSETTI DANILO

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

NAVONA SERVICE SRL

Maria Rita Rossini
Corso Vittorio Emanuele, 175 - 00186 Roma
Tel. 06-6795766 - Cell. 393-9719571
navonaservice@fastwebnet.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

PISTONE ALBERTO

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

POMANTI ANDREA

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

PROMETEO GROUP SRL

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

RARO IMMOBILIARE DI RAFFAELLA ROMEO

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

REMAX ARTS DI GIULIANO PENNACCHI

Giuliano Pennacchi
Viale San Lorenzo, 18 - 00040 Ardea (RM)
Tel. 06-9179697 - Cell. 328-1077549
arts@remax.it

RETERE SRLS

Francesca Locci
Piazza della Repubblica - 00040 Rocca di Papa (RM)
Tel. 800-806088
segreteria@casamercato.space

RIABITA IMMOBILIARE DI PALOMBO EMANUELA

Emanuela Palombo
Via Ufente 20 - 04100 Latina
Cell. 351-7121999
info@riabitaimmobiliare.it

ROSSI MARCO

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

SA.MO. ITALIA SRL

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

SACCOCASE REAL ESTATE

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

SANTI QUATTRO IMMOBILIARE DI ELISA SCIO'

Elisa Scio'
Via Marco Aurelio, 27 - 00184 Roma
Tel. 06-7000761 - Cell. 337-799785
elisa.scio@santiquattro.it

STIMA 84 DI FENIZI PIERO

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

STUDIO IMMOBILIARE DI LONGHINO MASSIMO

Massimo Longhino
Via di Torrevecchia, 548/550 - 00168 Roma
Tel. 06-3017748 - Cell. 335-5737408
mlstudioimmobiliare@gmail.com

STUDIO IMMOBILIARE VALMONTONE SRL

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

STUDIO TANCREDI SNC

Enrico Tancredi
Rampa Brancaleone - 00165 Roma
Cell. 333-9702678
tancredicase@gmail.com

STUDIO TECNICO IMMOBILIARE PANASUR

Jose David Haboba Ruiz
Via Generale Carlo Alberto Dalla Chiesa, 36
00045 Genzano Di Roma (RM) - Tel. 06-9330202
studiopanasur@hotmail.com

T.R.E.A. SRLS

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

TDL IMMOBILIARE DI TRAPANI CRISTINA LOREDANA

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

THS IMMOBILIARE SRL

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

TINABURRI BARBARA SERVIZI



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

TIZIANA SANNA

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

TODI IMMOBILIARE SAS

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

ZONA X IMMOBILIARE

Nicola Ronga
Via delle Alpi, 32 - 00198 Roma
Cell. 338-2659369
info@zonaximmobiliare.it

STUDIO CASE RE SRLS

Bruno Pannuti
Via di Casalotti, 65E - 00166 Roma
Tel. 06-86762287 - Cell. 331-2063075
infostudiocase@gmail.com

ACCREDITATO
BORSA IMMOBILIARE ROMA

VENDERE E AFFITTARE
I TUOI IMMOBILI?

Parlane con un Agente Accreditato
alla Borsa Immobiliare di Roma

Tel. 800-116422

Tecnoborsa

BORSA IMMOBILIARE ROMA