



NORMATIVA · MEDIAZIONE IMMOBILIARE

L'Incarico di Mediazione Immobiliare: diritti e doveri delle parti

Durata, esclusiva, rinnovo tacito, disdetta, recesso, provvigione e prescrizione. Cosa può pretendere e cosa deve dare, dalla firma alla cessazione del contratto, sia il cliente sia l'operatore. Lo stato dell'arte aggiornato al 2026.

Questo Quaderno non difende l'agenzia e non difende il cliente: difende la verità del rapporto contrattuale, che è l'unica cosa che protegge davvero entrambi. Ricostruisce, norma per norma e sentenza per sentenza, che cosa ciascuna parte può legittimamente pretendere e che cosa è tenuta a dare durante tutta la vita dell'incarico. Linguaggio diretto, nessuna omissione, nessuna parte favorita.

SCHEDA DEL DOCUMENTO

Titolo	L'Incarico di Mediazione Immobiliare: diritti e doveri delle parti durante la vita del contratto
Categoria	Normativa · Guida operativa
Data	Giugno 2026
Destinatari	Operatori immobiliari e clienti (venditori, locatori, acquirenti, conduttori)
Quaderni USEC collegati	Quaderno N.26 «Le agenzie immobiliari nel 2026: una professione al bivio» (provvigione, obblighi informativi, mediazione e consulenza)
A cura di	USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

⚠ AVVISO AL LETTORE

Questo Quaderno espone norme vigenti e orientamenti giurisprudenziali consolidati alla data di redazione (2026), verificati su fonte ufficiale: testi di legge, provvedimenti dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato letti direttamente dal relativo Bollettino (parte valutativa e dispositiva incluse), massime della Corte di Cassazione citate per numero, sezione e data. È un documento informativo e divulgativo: non costituisce parere legale né sostituisce la consulenza di un professionista abilitato sul caso concreto. Gli esempi territoriali sono scenari illustrativi a fini didattici, non singoli contenziosi.

NOTA METODOLOGICA

Ogni affermazione è ancorata alla fonte primaria. Le norme sono citate per tipo, numero, anno e articolo. I provvedimenti dell'Autorità sono stati letti nel testo integrale, comprese le clausole-modello effettivamente ritenute non vessatorie, qui trascritte. Le pronunce di legittimità sono riportate per principio, con i riferimenti verificati. Dove un dato circolante nella prassi non ha trovato riscontro nella fonte ufficiale, non è stato riportato; dove un'affermazione diffusa risulta imprecisa, è corretta apertamente. Per coerenza con il corpus USEC, i punti di raccordo con il Quaderno N.26 sono segnalati esplicitamente.

PARTE I · IL CONTRATTO E LE PARTI

I.

Che cos'è, e che cosa non è, il contratto di mediazione

La prima fonte di equivoci è il nome. Nel linguaggio comune, e in molti moduli, si parla di «mandato di vendita». È un'imprecisione con conseguenze giuridiche reali, perché mediazione e mandato sono istituti diversi.

La mediazione tipica

L'articolo 1754 del Codice civile definisce mediatore chi mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza. La parola chiave è **imparzialità**: il mediatore tipico non è il difensore del venditore né dell'acquirente, ma il terzo che avvicina le posizioni. Per questo, ricorrendone i presupposti, ha diritto alla provvigione da **entrambe** le parti (art. 1755 c.c.).

Il mandato, la consulenza e il procacciamento

Il mandato (art. 1703 c.c.) è altra cosa: il mandatario agisce nell'interesse e per conto di una sola parte. Diverso ancora è il procacciatore d'affari, che agisce su incarico di una parte e da essa soltanto pretende il compenso. Le Sezioni Unite della Corte di Cassazione, con la sentenza **n. 19161 del 2 agosto 2017**, hanno riconosciuto, accanto alla mediazione ordinaria, una **mediazione atipica o unilaterale**, fondata su un contratto a prestazioni corrispettive con una sola delle parti; e hanno fissato un punto decisivo: anche il mediatore atipico e il procacciatore devono **possedere i requisiti abilitativi** per maturare il diritto al compenso.

RACCORDO · QUADERNO USEC N.26

Il Quaderno N.26 dedica un capitolo all'evoluzione da agente «in mezzo» a consulente di parte, distinguendo lo schema della mediazione (artt. 1754 ss. c.c.: terzo imparziale, provvigione da entrambe le parti) da quello del mandato/consulenza (artt. 1703 ss. c.c.: difesa di un solo lato, onorario concordato, responsabilità più ampia). Qui ne riprendiamo la base giuridica per chiarire perché il nome del contratto non è un dettaglio.

Il principio. Cambiare il nome del contratto non cambia la sua natura. Conta chi fa cosa, nell'interesse di chi, e con quali requisiti di legge.

Sul piano redazionale, USEC raccomanda la dicitura «Incarico di Vendita in Esclusiva», non «Mandato»: il termine mandato evoca una rappresentanza che nella mediazione non sussiste e che può ingenerare aspettative errate sul ruolo dell'agenzia. È una scelta di trasparenza prima che di stile.

2.

Chi può firmarlo: requisiti di abilitazione e di tutela

Prima ancora di leggere le clausole, il cliente dovrebbe verificare con chi sta firmando. Affidare un immobile a un soggetto privo dei requisiti significa rinunciare a ogni tutela e, in alcuni casi, alimentare un illecito.

La fine del «Ruolo» e l'attuale sistema

Fino al 2010 i mediatori dovevano iscriversi a un apposito Ruolo. L'articolo 73 del **D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59** lo ha **soppresso dall'8 maggio 2010**, sostituendolo con la Segnalazione Certificata di Inizio Attività (SCIA) alla Camera di Commercio e l'iscrizione nel Registro delle Imprese o nell'apposita sezione del REA. Tutti i richiami di legge alla vecchia iscrizione si intendono oggi riferiti, a ogni effetto, all'iscrizione nel Registro Imprese o nel REA. Per il cliente: l'agente e la società devono risultare iscritti, verifica gratuita con visura camerale.

Deposito della modulistica e garanzia assicurativa

I moduli e i formulari devono essere **depositati al Registro delle Imprese prima dell'uso** e riportare numero REA e codice fiscale: l'obbligo discende dall'**art. 5 della Legge 39/1989**, mentre l'**art. 21 del D.M. 452/1990** contiene solo la sanzione (euro 1.549,37 per il mancato deposito; euro 516,46 per l'uso di moduli diversi da quelli depositati). Per esercitare deve inoltre essere prestata **idonea garanzia assicurativa** a copertura dei rischi professionali e a tutela dei clienti (art. 3, comma 5-bis, L. 39/1989, introdotto dalla L. 57/2001 e modificato dalla L. 205/2017).

⚠ DA CORREGGERE RISPETTO AL PASSATO

Si legge spesso che l'obbligo di deposito «nasce dall'art. 21 del D.M. 452/90». È impreciso: l'art. 21 contiene solo la sanzione; l'obbligo nasce dall'art. 5 della Legge 39/1989. La distinzione conta quando si argomenta in giudizio.

Il principio. Iscrizione al Registro Imprese o REA, moduli depositati, polizza professionale: tre verifiche prima della firma. La loro assenza non è un dettaglio burocratico, è la differenza fra tutela e abusivismo.

PARTE II · LA VITA DEL CONTRATTO: DURATA, VINCOLI E USCITA

3.

Durata ed esclusiva: cosa è lecito e cosa no

La legge **non fissa una durata minima né massima**: la scelta è delle parti. Una durata di sei mesi è prassi diffusa ed equilibrata; durate più lunghe non sono di per sé illegittime, ma diventano critiche se combinate con esclusiva, rinnovo automatico e penali. È il **combinato** a creare lo squilibrio, non il singolo elemento.

Il patto di esclusiva è lecito e tutela un interesse reale dell'operatore: chi investe nella promozione vuole evitare che il risultato gli venga sottratto. La Corte di Cassazione (Sez. III, sent. n. 7273 del 1° giugno 2000) ne ammette l'inserimento nei contratti di mediazione, **purché contenuto entro determinati limiti di tempo**, proprio perché l'esclusiva limita la libertà contrattuale di chi conferisce l'incarico. Perché sia legittima:

- deve essere oggetto di una **scelta espressa** del cliente in sede di firma, non l'unica opzione predefinita;
- gli obblighi che ne derivano devono essere **chiari e comprensibili** (trasparenza ex art. 35 Cod. Consumo);
- non può tradursi in un vincolo a tempo indefinito, né essere «blindata» da penali sproporzionate.

Il contrappeso ragionevole, riconosciuto nella prassi, è che a fronte dell'esclusiva il mediatore rinunci al rimborso delle spese se l'affare non si conclude. L'esclusiva è uno scambio: più impegno e investimento contro un periodo di fiducia riservata. Ma durata, esclusiva, rinnovo e penali sono leciti solo se non creano squilibrio: per giudicarlo serve il metro del Codice del Consumo, che vediamo subito.

4.

Le clausole vessatorie: il metro di giudizio

Tutte le clausole che esamineremo si misurano con lo stesso metro. La cornice è il **Codice del Consumo (D.Lgs. 206/2005)**, che recepisce la direttiva 93/13/CEE e si applica ai contratti fra un **professionista** e un **consumatore** (chi agisce per scopi estranei alla propria attività). Se entrambe le parti sono professionisti, questa disciplina non opera.

La definizione: il significativo squilibrio

Ai sensi dell'**art. 33, comma 1**, è vessatoria la clausola che, malgrado la buona fede, determina a carico del consumatore un **significativo squilibrio** dei diritti e degli obblighi. Non conta la «cattiva fede» del professionista: conta l'effetto oggettivo di squilibrio. Il comma 2 elenca le clausole che **si presumono vessatorie** fino a prova contraria (la «lista grigia»). Due rilevano in modo diretto per la mediazione: la **lett. f)** (penale di importo manifestamente eccessivo) e la **lett. t)** (limitazione della facoltà del consumatore di opporre eccezioni).

NORMA	COSA STABILISCE
Art. 33	Definisce vessatoria la clausola che determina un significativo squilibrio a carico del consumatore; il comma 2 elenca le clausole presunte vessatorie (tra cui penale eccessiva, lett. f, e limitazione delle eccezioni, lett. t).
Art. 34	Criteri di accertamento. Le clausole su oggetto e corrispettivo sfuggono al giudizio di vessatorietà solo se redatte in modo chiaro e comprensibile (co. 2).
Art. 35	Le clausole devono essere chiare e comprensibili; in caso di dubbio prevale l'interpretazione più favorevole al consumatore.
Art. 36	Le clausole vessatorie sono nulle, mentre il resto del contratto resta valido. Nullità di protezione: opera solo a vantaggio del consumatore e si rileva anche d'ufficio.
Art. 37	Azione inibitoria collettiva (associazioni rappresentative e Camere di Commercio).
Art. 37-bis	Tutela amministrativa: l'AGCM dichiara la vessatorietà delle clausole nei contratti standard.

La novità che cambia lo scenario: le sanzioni dal 2023

Fino al 2023 una clausola vessatoria «costava» soltanto la propria inefficacia verso il cliente (nullità di protezione). Nei provvedimenti del 2014 l'unica sanzione pecuniaria prevista era quella per l'inottemperanza all'obbligo di pubblicazione (da 5.000 a 50.000 euro), non per la clausola in sé. Il **D.Lgs. 7 marzo 2023, n. 26**, di recepimento della direttiva (UE) 2019/2161 (Omnibus), in vigore dal 2 aprile 2023, ha modificato l'art. 37-bis introducendo il comma 2-bis: oggi l'uso di clausole vessatorie nei contratti con i consumatori è soggetto a una **sanzione amministrativa da 5.000 a 10.000.000 di euro** (fino al 4% del fatturato annuo per le infrazioni diffuse).

⚠ PER GLI OPERATORI

Un modulo non aggiornato non è più solo un rischio di causa civile: è un rischio amministrativo diretto fino a dieci milioni di euro. La revisione della modulistica non è facoltativa.

5.

Per quanto sei vincolato e come puoi uscire

«Posso liberarmi dell'incarico?» è la domanda più frequente, e quasi sempre genera confusione. Tutto si chiarisce distinguendo **due momenti diversi**: uscire **alla scadenza** (non farsi rinnovare) e uscire **prima della scadenza** (sciogliere un contratto ancora in corso).

STRUMENTO	QUANDO AGISCE	COSA DEVE FARE IL CLIENTE	SI PAGA UNA PENALE?
Disdetta	Alla scadenza, per non far scattare il rinnovo	Comunicazione scritta, nei termini, prima della scadenza	No
Recesso	Durante il contratto, prima della scadenza	Dichiarazione di voler sciogliere il contratto	No se c'è un giustificato motivo; altrimenti solo se il contratto lo prevede, e in misura ridotta
Ripensamento	Entro 14 giorni dalla firma, solo se firmato fuori sede	Comunicazione, anche senza motivo	No
Risoluzione	Quando è l'agenzia a non rispettare i propri obblighi	Diffida ad adempiere, poi scioglimento	No, a carico del cliente

La vita del contratto, in sintesi: firma → durata → scadenza naturale → cessazione oppure rinnovo (una sola volta) → fine. La disdetta agisce sulla scadenza; il recesso agisce durante; ripensamento e risoluzione sono uscite straordinarie. Vediamole nell'ordine.

5.1 Il punto di partenza: cosa stabilì l'Autorità nel 2014

Tra il 2013 e il 2014 l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, su segnalazione di associazioni di consumatori, ha esaminato i moduli standard dei **principali operatori del settore** e ne ha dichiarato vessatorie numerose clausole (Bollettino n. 30 del 28 luglio 2014). Il difetto centrale: il **rinnovo tacito unito all'esclusiva** vincolava il consumatore «per un tempo indefinito», senza dargli un modo chiaro di uscirne **senza oneri**. L'Autorità ha ritenuto **non vessatoria** la clausola che offre al cliente, già alla firma, una scelta esplicita. La riportiamo testualmente perché è il modello di riferimento:

CLAUSOLA-MODELLO «DURATA DELL'INCARICO» RITENUTA NON VESSATORIA DALL'AGCM

«La durata dell'incarico è da oggi fino al giorno..., dopodiché: ☐ si intenderà cessato a tutti gli effetti senza oneri e vincoli per il consumatore; ☐ si intenderà tacitamente rinnovato per ugual periodo e per una sola volta, alle stesse condizioni dell'incarico originario (esclusiva e penale incluse), salvo disdetta pervenuta all'Agente immobiliare a mezzo lettera raccomandata A.R., telefax o telegramma, almeno ... giorni prima della scadenza.»

Due requisiti, da tenere a mente per tutto il capitolo: la cessazione deve essere la prima opzione e deve essere «senza oneri e vincoli»; e il cliente deve poter scegliere anche tra rinnovo con o senza esclusiva. Se questa scelta manca, la clausola è vessatoria già per difetto di trasparenza (art. 35, co. 1, Cod. Consumo).

5.2 Uscire ALLA scadenza: la disdetta (Momento 1)

Il primo momento è la scadenza naturale dell'incarico. Qui la regola è semplice e l'uscita è **sempre senza penali**, ma dipende dall'opzione scelta alla firma.

- **Se hai scelto la cessazione alla scadenza:** l'incarico finisce da solo nel giorno indicato. Non devi fare nulla e non paghi nulla.
- **Se hai scelto (o subito) il rinnovo tacito:** per impedirlo devi inviare una **disdetta scritta** (raccomandata A.R. oppure, oggi, PEC) che pervenga all'agenzia entro un certo numero di giorni prima della scadenza. Ricevuta la disdetta nei termini, l'incarico cessa senza penali e il rinnovo non scatta.
- **Il rinnovo opera «per una sola volta»:** non è un vincolo perpetuo. Esaurito quell'unico periodo, l'incarico finisce comunque.

Quanti giorni di preavviso per la disdetta? La legge non fissa un numero: deve essere **congruo e mai eccessivamente anticipato**. I valori effettivamente **approvati** dall'Autorità nei provvedimenti del 2014 sono **brevi**: in un caso 15 giorni prima della scadenza, in un altro 20 giorni, in un altro ancora il termine è stato lasciato alle parti. Al contrario, un termine di disdetta di 30 giorni su un incarico annuale è stato giudicato **troppo anticipato, e quindi vessatorio**. Per la disdetta, dunque, vale la regola del termine breve.

ATTENZIONE A NON CONFONDERE DUE PREAVVISI DIVERSI

Il preavviso della disdetta di cui si parla qui (15-20 giorni) serve a impedire il rinnovo **PRIMA** della scadenza (Momento 1). È cosa diversa dal preavviso del recesso **DOPO** che il rinnovo è già scattato (Momento 2), di cui al paragrafo seguente: due istituti, due funzioni, due tempi. Confonderli è l'errore più frequente.

5.3 Uscire PRIMA della scadenza: il recesso

A differenza della disdetta, il recesso scioglie il contratto **mentre è ancora in corso**: durante il primo periodo dell'incarico e dopo che il rinnovo tacito è scattato. Ciò che cambia non è la fase, ma il **motivo** per cui si recede.

- **Recesso per giustificato motivo:** possibile in qualsiasi momento, in ogni fase, e senza alcun compenso. La clausola che imponesse una penale pur in presenza di un giustificato motivo è vessatoria (art. 33, co. 2, lett. t).
- **Recesso discrezionale (senza un motivo particolare):** il cliente può comunque uscire, perché non è obbligato a vendere. Se il contratto prevede un compenso per questo recesso, esso deve essere commisurato all'attività effettivamente svolta dal mediatore e **mai pari all'intera provvigione** (in giudizio sono state annullate richieste dell'80-90%): è il principio di gradualità della penale (Cass. Sez. II n. 22357 del 3 novembre 2010).

CHE COSA È IL «GIUSTIFICATO MOTIVO»: COSA DICE DAVVERO LA GIURISPRUDENZA

Va detto con franchezza: **non esiste un elenco tassativo**, fissato dalla Cassazione, dei «giustificati motivi» di recesso. Il termine nasce dalle clausole corrette dall'AGCM ed è valutato dal giudice caso per caso. La giurisprudenza fissa però due punti fermi, più favorevoli al cliente di quanto la parola «motivo» suggerisca.

1. Il motivo per eccellenza è l'inadempimento dell'agenzia. Se l'agenzia viola i propri obblighi (informazione ex art. 1759 c.c., diligenza ex art. 1176 c.c., inattività), il cliente recede per giusta causa senza dover nulla, anzi può risolvere il contratto (artt. 1453 e 1455 c.c.).

2. Anche senza un motivo, il recesso del cliente non è un inadempimento. La Cassazione ha chiarito che il rifiuto del venditore di concludere non costituisce inadempimento, perché solo con la conclusione dell'affare il cliente realizza il proprio interesse (Cass. Sez. II n. 19565/2020, che consolida la n. 7067/2002). Un compenso a carico di chi recede è dovuto solo se pattuito in modo espresso e commisurato all'attività svolta (danno emergente), mai pari all'intera provvigione: diversamente la clausola è vessatoria e nulla (Cass. n. 19565/2020).

⚠ PREAVVISO E PENALE DOPO IL RINNOVO: COSA È CERTO E COSA NO

Onestà metodologica. Per la disdetta i provvedimenti del 2014 indicano termini brevi (15-20 giorni). Per il recesso dopo il rinnovo le fonti consultabili non fissano un numero di giorni: un preavviso dell'ordine di 30 giorni è congruo e prudente, ma non è una soglia sancita. Sulla penale dopo il rinnovo gli orientamenti non coincidono. In assenza di un dato univoco, la condotta prudente per l'operatore, dopo il rinnovo, è concedere il recesso con preavviso congruo e penale minima o nulla.

Restano fermi due punti. Primo: anche dopo il recesso il cliente **non potrà vendere privatamente**, eludendo il compenso, alle persone per le quali il mediatore aveva già svolto un'attività di intermediazione di cui le parti si siano avvantaggiate e che abbia condotto alla vendita: in quel caso la provvigione resta dovuta. Secondo: il conferimento dell'incarico **non fa nascere un obbligo a contrarre**, perché il cliente non è mai obbligato a vendere.

5.4 Le due uscite straordinarie: ripensamento e inadempimento dell'agenzia

Il ripensamento di 14 giorni. Se il cliente è un consumatore e ha firmato **fuori dai locali dell'agenzia** (a casa, sul luogo di lavoro, dentro l'immobile, in fiera) o **a distanza** (telefono, email, online), ha **quattordici giorni** per recedere senza motivazione e senza penali (artt. 45 ss. e 52 Cod. Consumo). Se il professionista non lo informa di questo diritto, il termine si estende fino a dodici mesi; se il cliente chiede che il servizio inizi durante i quattordici giorni e poi recede a prestazione non ancora completata, paga solo l'attività effettivamente svolta (art. 57). Se l'incarico è firmato in agenzia, questo ripensamento non si applica.

⚠ IL LIMITE CHE PROTEGGE L'AGENZIA: AFFARE CONCLUSO ENTRO I 14 GIORNI

Se entro i quattordici giorni l'agenzia porta a termine l'incarico (raccoglie una proposta conforme e l'affare si conclude), il diritto di ripensamento si estingue e spetta l'intera provvigione. Questa estinzione opera solo a due condizioni (art. 59, co. 1, lett. a, Cod. Consumo): che l'esecuzione sia iniziata con il consenso espresso del cliente e che il cliente abbia accettato di perdere il diritto di recesso a seguito della piena esecuzione. Se queste due dichiarazioni non figurano nel modulo, l'agenzia perde il paracadute: vanno quindi sempre previste e fatte sottoscrivere quando l'incarico è raccolto fuori sede.

La risoluzione per inadempimento. Se è l'agenzia a non rispettare i propri doveri (obbligo informativo dell'art. 1759 c.c. e diligenza dell'art. 1176 c.c.), il cliente può intimare per iscritto, preferibilmente via PEC, una **diffida ad adempiere** con un termine; decorso inutilmente, il contratto si risolve per giusta causa, senza penali a carico del cliente.

5.5 L'obbligo di avviso prima della scadenza (art. 65-bis Cod. Consumo)

C'è una norma recente che incide direttamente su tutti gli incarichi a rinnovo tacito e che questa edizione del Quaderno integra espressamente. L'**art. 65-bis del Codice del Consumo**, introdotto dall'**art. 14, comma 1, della L. 30 dicembre 2023, n. 214** (legge annuale per il mercato e la concorrenza 2022, in vigore dal 31 dicembre 2023), stabilisce che «nei contratti di servizi stipulati a tempo determinato con clausola di rinnovo automatico, il professionista, **trenta giorni prima della scadenza del contratto**, è tenuto ad avvisare il consumatore della data entro cui può inviare formale disdetta». La comunicazione va data **per iscritto, tramite sms o altra modalità telematica indicata dal consumatore**.

LA SANZIONE, E PERCHÉ RIGUARDA L'AGENTE IMMOBILIARE

La conseguenza dell'omesso avviso è severa per l'operatore: se l'avviso manca, il consumatore può, **sino alla successiva scadenza del contratto, recedere in qualsiasi momento e senza spese**. In altre parole, il mancato avviso disattiva di fatto il rinnovo tacito e neutralizza ogni penale di recesso post-rinnovo: il cliente esce quando vuole, gratis.

Si applica agli incarichi di mediazione? Sì. L'incarico di mediazione a tempo determinato con clausola di rinnovo automatico è un contratto di servizi a tacito rinnovo e rientra nell'ambito della norma. La stessa categoria professionale (FIMAA) ne ha dato lettura conforme, riferendo l'obbligo agli incarichi di compravendita e locazione con clausola di durata a due opzioni.

⚠ ONESTÀ METODOLOGICA: UNA MECCANICA NON ANCORA CHIARITA

Il coordinamento tra i due termini non è pacifico. L'art. 65-bis àncora l'avviso a «trenta giorni prima della scadenza del contratto», ma negli incarichi immobiliari il termine per la disdetta è spesso **anteriore** alla scadenza (es. 45 giorni prima): così letto alla lettera, l'avviso a 30 giorni dalla scadenza arriverebbe quando il termine di disdetta è già spirato, vanificando la norma.

In attesa di chiarimenti del legislatore, la condotta prudente — suggerita anche dalla categoria — è inviare l'avviso scritto **30 giorni prima del termine utile per la disdetta** (non della scadenza del contratto). Esempio: se il cliente ha 45 giorni prima della scadenza per disdire, l'agente lo avvisa 30 giorni prima di quei 45. È prassi cautelativa, non una soglia sancita.

In pratica, per l'operatore: (a) far indicare al cliente, già alla firma, il canale con cui ricevere l'avviso (sms o altra via telematica); (b) inserire nel gestionale un promemoria che faccia partire l'avviso scritto in tempo utile rispetto al termine di disdetta; (c) conservare prova dell'invio. È l'unico modo per mantenere effettivo il rinnovo tacito e le relative penali. Questo onere si aggiunge — non sostituisce — alla corretta formulazione della clausola di durata a due opzioni vista al §5.1.

La regola in una frase. Non puoi essere intrappolato. Alla scadenza esci con la cessazione o con la disdetta nei termini; durante il contratto esci sempre senza penali per giustificato motivo, ed entro 14 giorni se hai firmato fuori sede. E se l'agente non ti ha avvisato in tempo (art. 65-bis), dopo il rinnovo puoi recedere quando vuoi, senza spese.

PARTE III · IL COMPENSO DEL MEDIATORE

6.**Quando matura il diritto alla provvigione**

È il cuore economico del rapporto e la materia più ricca di contenzioso. La regola di legge è breve; è la Cassazione ad averne fissato i contorni.

La regola di base e il momento in cui sorge il diritto

L'articolo 1755 c.c. stabilisce che la provvigione spetta se l'affare è **concluso per effetto dell'intervento del mediatore**. Come documentato nel Quaderno N.26, il diritto sorge nell'istante in cui l'accettazione della proposta da parte del venditore perviene a conoscenza dell'acquirente proponente (artt. 1326 e 1335 c.c.): non basta la sola firma di accettazione non comunicata, né occorre attendere il preliminare o il rogito.

Il nesso di causalità adeguata

La Cassazione richiede un **nesso di causalità adeguata** tra l'attività del mediatore e la conclusione, da valutare con giudizio ex post; l'onere di provarlo grava sul mediatore (Cass. Sez. II, n. 538 dell'8 gennaio 2024). Non basta la semplice messa in contatto, ma non occorre la partecipazione a tutte le trattative: è sufficiente che l'attività del mediatore abbia costituito l'**antecedente indispensabile** della conclusione (Cass. Sez. II, ord. n. 9414 del 10 aprile 2025; conformi n. 11443/2022 e n. 869/2018).

La provvigione sopravvive alla scadenza dell'incarico

Il diritto non si estingue con la scadenza o la revoca dell'incarico. Non rileva che la conclusione sia avvenuta dopo la scadenza (Cass. Sez. II, n. 314 del 5 gennaio 2024). E poiché l'art. 1755 parla di «affare» e non di «contratto», la provvigione spetta anche se l'affare si conclude tra soggetti **apparentemente diversi**, purché vi sia continuità tra chi ha conferito l'incarico e chi ha stipulato (Cass. Sez. II, ord. n. 16973 del 20 giugno 2024): è la norma che disinnesci l'aggiramento tramite un familiare o una società collegata.

Il limite a tutela del cliente: quando il nesso si interrompe

Il nesso causale **si interrompe**, e la provvigione non è dovuta, quando l'affare si conclude per effetto di una catena causale autonoma e successiva. Caso esemplare: l'attività del primo mediatore era consistita nell'aver fatto visionare l'immobile e trasmesso la planimetria; la vendita si è conclusa circa un anno dopo, per un prezzo inferiore del 50% e per il tramite di un altro mediatore. La Cassazione ha escluso il diritto del primo agente: scadenza dell'incarico, forte riduzione del prezzo e lungo tempo trascorso, valutati insieme, spezzano il nesso (Cass. Sez. II, ord. n. 403 del 5 gennaio 2024). Allo stesso modo, la firma di un semplice **foglio visita** prova che la visita è avvenuta, ma non basta da sola (Cass. Sez. II, n. 3165 del 2 febbraio 2023).

LA PROVVIGIONE NON SI PRETENDE SULLA SOLA PROPOSTA (CASS. SEZ. II, N. 26061 DEL 4 OTTOBRE 2024)

Una prassi ancora diffusa è ancora il pagamento del compenso alla **mera accettazione della proposta** d'acquisto da parte del venditore, prima del preliminare e a prescindere dall'effettiva conclusione dell'affare. La Cassazione l'ha bocciata: la clausola che lega il diritto alla provvigione alla semplice comunicazione dell'accettazione della proposta — anziché alla conclusione dell'affare — è **vessatoria e dunque nulla** (art. 33 Cod. Consumo), perché determina un significativo squilibrio a carico del consumatore, sganciando la causa della mediazione (il risultato) dal corrispettivo, contro buona fede.

Il diritto alla provvigione, ai sensi dell'art. 1755 c.c., sorge **solo con la conclusione dell'affare**, cioè quando tra le parti messe in contatto si costituisce un vincolo giuridico che abilita ciascuna ad agire per l'esecuzione specifica o per il risarcimento. Conseguenza concreta: **se il promissario acquirente ci ripensa e non compra, la provvigione non è dovuta**. Per l'operatore: non ancorare il compenso a fasi anteriori alla conclusione; una clausola così formulata è nulla e oggi anche sanzionabile (art. 37-bis, co. 2-bis).

La regola in una frase. La provvigione si paga a chi ha realmente determinato l'affare concluso, anche dopo la scadenza e anche se vendi a un soggetto collegato; non si paga a chi ti ha fatto solo fare una visita, né sulla sola proposta quando l'affare non si chiude.

7.

Quando si prescrive la provvigione

Il diritto del mediatore al pagamento della provvigione si **prescrive in un anno** (art. 2950 c.c.), termine breve in deroga a quello ordinario decennale.

La prescrizione annuale decorre, a norma dell'art. 2935 c.c., **dal giorno in cui il diritto può essere fatto valere**, cioè dalla data di conclusione dell'affare. Trascorso un anno senza che il mediatore abbia agito o interrotto la prescrizione, il cliente può eccepire la prescrizione e nulla è più dovuto.

- **Riguarda solo la provvigione.** Il termine annuale dell'art. 2950 copre il diritto alla provvigione, non gli altri diritti del mediatore (ad esempio il rimborso delle spese, soggetto alle regole ordinarie).
- **Se le parti hanno agito per ingannare il mediatore, l'anno non decorre.** Quando l'ignoranza del mediatore sulla conclusione è dovuta a dolo o frode delle parti (la vendita «nascosta» per non pagarlo), la decorrenza è differita al momento in cui egli ne acquista consapevolezza.

PARTE IV · DOVERI DELLE PARTI E STRUMENTI

8.

I doveri del mediatore

L'obbligo di informazione (art. 1759 c.c.)

Il mediatore deve comunicare alle parti **le circostanze a lui note relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare** che possano influire sulla conclusione: regolarità urbanistica e catastale, ipoteche, pignoramenti o altre formalità pregiudizievoli, conformità degli impianti, stato dei pagamenti condominiali, ogni vincolo che incida sulla commerciabilità. La diligenza richiesta è quella qualificata del professionista (art. 1176 c.c.) e **cresce con la complessità dell'affare e con l'organizzazione della struttura**.

La sanzione del dovere informativo: si può perdere la provvigione

Il mediatore risponde dei danni se omette circostanze note o conoscibili con la diligenza professionale (Cass. Sez. II, n. 19075 del 6 novembre 2012, richiamata nel Quaderno N.26). E a fronte della violazione degli obblighi informativi la parte può **rifiutare il pagamento della provvigione, anche ad affare concluso**, oltre a chiedere il risarcimento (Cass. Sez. II, n. 4415 del 21 febbraio 2017). Tacere una circostanza rilevante può quindi far perdere il compenso, non solo esporre a danni. Resta fermo che, in assenza di un incarico aggiuntivo, il mediatore non è tenuto a complesse indagini tecnico-giuridiche di competenza notarile, ma non può sottacere ciò che conosce né omettere le verifiche di base accessibili con l'ordinaria diligenza.

9.

I doveri del cliente

- **Buona fede e correttezza** (artt. 1175 e 1375 c.c.): non aggirare il mediatore trattando di nasco e concludendo direttamente con il soggetto presentato. È condotta scorretta e inidonea a sottrarsi alla provvigione (e fa slittare la prescrizione, cap. 7).
- **Informazioni veritiere** sull'immobile e sulla propria posizione: se la mancata conclusione o un danno derivano da indicazioni false o reticenti del cliente, le conseguenze ricadono su di lui.
- **Rispetto dell'esclusiva liberamente scelta**: per la durata pattuita, non conferire l'incarico ad altri e non vendere privatamente ai soggetti procurati dal mediatore. La violazione legittima una penale, purché proporzionata e non pari all'intera provvigione.

Resta fermo che il conferimento dell'incarico **non genera un obbligo a contrarre**: il cliente conserva la libertà di non accettare una proposta, ferme le conseguenze se il rifiuto è ingiustificato e in violazione della buona fede.

10.

Casistica nazionale: esempi pratici da Nord a Sud

Gli esempi che seguono sono scenari illustrativi, costruiti su situazioni ricorrenti; applicano principi e norme verificati nei capitoli precedenti e non riproducono singoli contenziosi, salvo dove è richiamata una pronuncia reale.

TORINO · IL RINNOVO TACITO MAI SCELTO

Incarico semestrale in esclusiva; alla scadenza il proprietario scopre il rinnovo automatico, senza che gli fosse offerta la scelta tra cessazione e rinnovo. Esito: clausola poco trasparente, nulla a favore del cliente (art. 36) e oggi sanzionabile per l'agenzia (art. 37-bis). Il proprietario non è vincolato al rinnovo.

GENOVA · LA DISDETTA NEI TERMINI

Incarico annuale con rinnovo «salvo disdetta almeno 30 giorni prima». Il venditore invia PEC di disdetta 40 giorni prima. Esito: l'incarico cessa alla scadenza senza penali. Se il termine fosse stato di sei mesi su un contratto annuale, sarebbe stato esso stesso vessatorio per eccessivo anticipo.

VERONA · L'AVVISO A 30 GIORNI NON INVIATO (ART. 65-BIS)

Incarico annuale a rinnovo tacito; l'agenzia non invia alcun avviso prima del termine di disdetta. Scattato il rinnovo, il cliente vuole uscire. Esito: in difetto dell'avviso ex art. 65-bis, il cliente può recedere in qualsiasi momento e senza spese fino alla scadenza successiva; eventuali penali di recesso post-rinnovo restano neutralizzate. La clausola di durata era a posto, ma è mancato l'adempimento dell'avviso.

MILANO · VENDITA DOPO LA SCADENZA AL COMPRATORE PRESENTATO

L'agenzia fa visitare l'appartamento a una coppia; l'incarico scade; quattro mesi dopo il proprietario vende a quella stessa coppia. Esito: provvigione dovuta, l'affare si è concluso per effetto del contatto creato, a nulla rilevando la scadenza (Cass. n. 314/2024).

BOLOGNA · IL FOGLIO VISITA NON BASTA

L'agenzia pretende la provvigione esibendo solo un foglio visita, ma la vendita è avvenuta tempo dopo, tramite altro intermediario e a condizioni diverse. Esito: il foglio visita prova la visita, non il nesso causale: niente provvigione al primo agente (Cass. n. 3165/2023 e n. 403/2024).

PADOVA · PROVVISORIO CHIESTA SULLA SOLA PROPOSTA

Il modulo prevede il compenso pieno alla mera accettazione della proposta. Il promissario acquirente recede prima del preliminare. Esito: clausola vessatoria e nulla; la provvigione non è dovuta perché l'affare non si è concluso (Cass. n. 26061/2024).

ROMA · LA PENALE PARI ALL'INTERA PROVVISORIO

Il modulo prevede, in caso di revoca, una penale pari al 100% della provvigione. Esito: penale manifestamente eccessiva (art. 33, co. 2, lett. f): nulla per il cliente e sanzionabile per l'agenzia.

NAPOLI · L'AGGIORNAMENTO TRAMITE IL FAMILIARE

Il venditore, per non pagare, vende non a chi gli era stato presentato ma al coniuge di quest'ultimo. Esito: provvigione dovuta, conta la sostanza dell'affare e la continuità soggettiva (Cass. n. 16973/2024); inoltre, avendo occultato l'affare, non si avvantaggia della prescrizione annuale.

PALERMO · IL PROCACCIATORE SENZA REQUISITI

Un soggetto non iscritto al Registro Imprese mette in contatto le parti e pretende un compenso come «mediatore atipico». Esito: senza requisiti abilitativi non ha diritto ad alcun compenso (Cass. SS.UU. n. 19161/2017).

II.**Strumenti operativi: due checklist****Per il cliente, prima di firmare**

- Verifica iscrizione al Registro Imprese / REA e polizza professionale (visura camerale).
- Controlla che il modulo sia depositato (numero REA e codice fiscale sul contratto).
- L'esclusiva deve essere una tua scelta espressa, non una casella già barrata.
- Scegli, se la preferisci, l'opzione «cessazione alla scadenza»; altrimenti annota il termine di disdetta e mettilo in agenda.
- Indica il canale (sms/PEC/email) con cui vuoi ricevere l'avviso pre-scadenza (art. 65-bis).
- Diffida da penali pari all'intera provvigione e da compenso preteso sulla sola proposta.
- Se firmi fuori dall'agenzia, pretendi l'informativa scritta sui quattordici giorni di ripensamento.
- Ricorda che la richiesta di provvigione si prescrive in un anno dalla conclusione.

Per l'operatore, conformità del modulo

- Offri la scelta esplicita tra cessazione (prima opzione, «senza oneri e vincoli») e rinnovo, con o senza esclusiva.
- Prevedi un termine di disdetta proporzionato alla durata, mai eccessivamente anticipato.
- **Programma l'avviso ex art. 65-bis** (forma scritta/telematica indicata dal cliente, in tempo utile rispetto al termine di disdetta) e conservane prova: in difetto, il cliente recede libero dopo il rinnovo.
- Salva sempre il «giustificato motivo» nel recesso e calibra le penali sulla gradualità, mai pari all'intera provvigione.
- **Non ancorare la provvigione alla sola proposta** né a fasi anteriori alla conclusione (Cass. 26061/2024); rendi chiari gli obblighi dell'esclusiva (artt. 34 co. 2 e 35).
- Consegna l'informativa sul recesso quando l'incarico è raccolto fuori sede.
- Documenta l'attività causale (annunci, report, visite tracciate) e agisci entro l'anno.
- Aggiorna i moduli alla luce delle sanzioni del D.Lgs. 26/2023 e dell'art. 65-bis Cod. Consumo.

12.

Conclusioni

Il contratto di mediazione non è un atto di sopraffazione né un favore: è uno scambio equilibrato di impegni. Il cliente affida un bene di grande valore e si aspetta competenza, lealtà e informazione; l'operatore investe risorse e si aspetta, a risultato raggiunto, un compenso certo. Le regole ricostruite proteggono questo equilibrio e, quando lo fanno, tutelano entrambe le parti nello stesso momento.

Lo stato dell'arte al 2026: esclusiva e rinnovo sono leciti ma devono essere scelti e reversibili; la cessazione alla scadenza è un diritto da rendere esplicito e «senza oneri»; non esiste un recesso libero senza penali durante il termine, **salvo che l'operatore ometta l'avviso pre-scadenza dell'art. 65-bis**, nel qual caso il cliente recede liberamente dopo il rinnovo; le clausole squilibrate sono nulle per il cliente e oggi sanzionabili per l'agenzia fino a dieci milioni di euro; la provvigione spetta a chi ha realmente determinato l'affare, non si pretende sulla sola proposta (Cass. 26061/2024), e in ogni caso si prescrive in un anno.

«Un contratto equo non è quello in cui nessuno può perdere, ma quello in cui nessuno può ingannare. La trasparenza non è un vincolo per l'agente: dal 2 aprile 2023 è la sua migliore polizza, e per il cliente la prima garanzia.»

ANALISI USEC

FONTI

Codice civile, artt. 1175, 1176, 1326, 1335, 1375, 1453, 1455, 1703, 1754, 1755, 1759, 2935, 2946, 2950. L. 39/1989 e s.m.i.; D.Lgs. 59/2010, art. 73; D.M. 452/1990, art. 21; L. 57/2001; L. 205/2017. Codice del Consumo (D.Lgs. 206/2005), artt. 33,

34, 35, 36, 37, 37-bis, 45 ss., 52, 57, 59; art. 65-bis (introdotto dalla L. 30 dicembre 2023, n. 214, art. 14, comma 1); direttiva 93/13/CEE; D.Lgs. 26/2023 (direttiva UE 2019/2161), art. 37-bis co. 2-bis. AGCM, Bollettino n. 30 del 28 luglio 2014 (adunanza 25 giugno 2014), procedimenti ex art. 37-bis Cod. Consumo. Corte di Cassazione: SS.UU. n. 19161/2017; Sez. II nn. 9414/2025, 314/2024, 403/2024, 538/2024, 16973/2024, 26061/2024, 19565/2020, 4415/2017, 3165/2023, 19075/2012, 22357/2010, 7067/2002, 11443/2022, 869/2018; Sez. III n. 7273/2000. Quaderno USEC N.26 (Giugno 2026).

AVVERTENZA

Documento informativo e divulgativo; non costituisce parere legale né consulenza sul caso concreto. Gli esempi territoriali sono scenari illustrativi a fini didattici. Le sentenze citate vanno lette nel testo integrale prima di un utilizzo in sede contenziosa. Norme e orientamenti giurisprudenziali successivi a giugno 2026 possono modificare il quadro qui esposto: prima di ogni uso pratico verificare gli aggiornamenti. Riproduzione parziale consentita con citazione: «Quaderno USEC N.28 — L'Incarico di Mediazione Immobiliare, USEC – Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, 2026».