



MERCATO E METODI · VENDITE COMPETITIVE VOLONTARIE

Open house e vendita competitiva tra acquirenti

L'open house, la casa aperta ai visitatori in un giorno stabilito, è ormai anche in Italia un metodo diffuso di presentazione degli immobili in vendita. Quando gli interessati sono più d'uno, alcuni operatori propongono il passo ulteriore mutuato dalla prassi statunitense: un prezzo base da superare con proposte scritte al rialzo. È lecito? Sì, ma a condizioni precise, e con una regola che vale più di tutte: si raccolgono più offerte scritte concorrenti, e la decisione finale spetta sempre alla proprietà. Questo Quaderno spiega la qualificazione civilistica dell'annuncio con prezzo base (invito a offrire, non offerta al pubblico ex art. 1336 c.c.), il titolo abilitativo di chi la organizza (l'abilitazione alla mediazione ex L. 39/1989, con il confine rispetto ai pubblici incanti), il regolamento della procedura clausola per clausola, il trattamento dei dati dei visitatori e il quadro sanzionatorio, dalle sanzioni camerali ai dieci milioni di euro delle pratiche commerciali scorrette. Racconta i casi decisi dalla Cassazione sul mediatore che tace i vizi e sulla penale che vale l'intera provvigione, con il confronto con le aste giudiziarie del Quaderno N.34 e le mosse operative per venditori, acquirenti e agenti.

La procedura competitiva tra acquirenti non è un trucco per gonfiare i prezzi: fatta bene, è un metodo trasparente per far emergere il valore che il mercato attribuisce davvero a un immobile, nel giorno in cui la domanda si concentra. Fatta male, espone venditore e agente a responsabilità civili, amministrative e penali. La differenza sta in tre cose: **un regolamento scritto della procedura, il titolo abilitativo giusto e la verità documentale di ogni offerta**. Questo Quaderno mette in fila le regole verificate alla fonte, distingue ciò che la legge consente da ciò che vieta, e consegna le mosse operative senza promettere scorciatoie che non esistono.

SCHEDA DEL DOCUMENTO

Titolo	Open house e vendita competitiva tra acquirenti: il metodo, le regole, le sanzioni. Preparazione dell'evento, custodia dell'immobile, dati dei visitatori, invito a offrire, regolamento della procedura, titolo abilitativo, confini con i pubblici incanti e con le aste giudiziarie, pratiche commerciali scorrette, mosse operative e modulistica
Categoria	Mercato e Metodi · Guida operativa
Chiusura redazionale	Settembre 2026 · verifica delle fonti eseguita il 9 settembre 2026
Metodo di verifica	Riscontro di ogni norma sui testi ufficiali (Normattiva, Gazzetta Ufficiale, EUR-Lex) o, dove il portale non era raggiungibile in sessione, su testi consolidati di Camere di Commercio, Dipartimento delle Finanze e banche dati giuridiche qualificate; riscontro di ogni pronuncia per numero, data e contenuto su testi integrali e massimari, con omissione dell'elemento non confermato; ricerca di pronunce e provvedimenti successivi (Cassazione, AGCM, Garante) fino alla chiusura redazionale. Dettaglio nel Registro delle verifiche conservato nella sorgente
Metodo di produzione	Il presente documento è elaborato dall'Ufficio Studi USEC con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale, impiegati nella ricerca delle fonti, nella redazione e nel controllo di coerenza. L'impostazione, la selezione dei contenuti e la verifica delle fonti alla data indicata sono curate dall'Ufficio Studi USEC e sottoposte a revisione interna del Comitato Tecnico USEC. La responsabilità editoriale della pubblicazione è di USEC, con approvazione finale del Presidente Corrado M. Artale. Dichiarazione resa volontariamente in coerenza con i principi di trasparenza del Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act), ricorrendo le condizioni di revisione umana e responsabilità editoriale di cui all'art. 50, paragrafo 4.
Destinatari	Agenti e operatori immobiliari; venditori privati che valutano un open house o una procedura competitiva; acquirenti e investitori non professionali chiamati a presentare un'offerta in concorrenza con altri
Quaderni USEC collegati	N.34 «Aste immobiliari e riforma Cartabia» (le vendite forzate: l'altra metà del quadro); N.28 «L'incarico di mediazione» e N.26 «Agenzie immobiliari» (titolo, modulistica, clausole dell'incarico); N.36 «Le chiavi prima del rogito» (custodia e consegna anticipata dell'immobile); N.30 «Contratti sotto condizione»; N.22 «Garanzie sull'adempimento»; N.21 «Garanzie sul bene»; N.13 «Valutazione VIP Report»; N.23 «Mutui 2026»; N.27 «Il nuovo APE 2026»; N.19 «Tolleranze» e N.20 «Sanatorie»
Note di coordinamento	Il capitolo 8 integra il Quaderno N.28 con la Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487 sulla penale per il rifiuto della proposta conforme, coerente con la Cass. 26061/2024 ivi citata. Il capitolo 10 recepisce, come già il Quaderno N.36, l'aliquota dello 0,5 per cento sulla caparra e sugli acconti del preliminare (D.Lgs. 139/2024). Il D.Lgs. 30/2026, in applicazione dal 27 settembre 2026, modifica gli artt. 18, 21, 22, 23 e 45 del Codice del Consumo su asserzioni ambientali e durabilità e non incide sulle disposizioni qui richiamate; il D.Lgs. 122/2026 interviene sul registro dei titolari effettivi senza mutare i momenti dell'adeguata verifica. Nessun dato di Quaderni precedenti risulta da aggiornare
A cura di	USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

▲ AVVISO AL LETTORE

Questo Quaderno espone la disciplina vigente alla data di chiusura redazionale (settembre 2026), citata per estremi verificati: il codice civile (artt. 1176, 1322, 1326, 1329, 1336, 1337, 1341, 1342, 1350, 1351, 1385, 1439, 1754, 1755, 1759, 2043, 2051 e 2704); la legge 3 febbraio 1989, n. 39 e il D.Lgs. 59/2010, art. 73, sull'attività di mediazione, con il D.M. 452/1990; il R.D. 18 giugno 1931, n. 773 (TULPS), artt. 115 e 17-bis, richiamati per tracciare il confine con i pubblici incanti, per i quali il D.Lgs. 59/2010, art. 73, comma 4, mantiene fermo l'art. 115; il Codice del Consumo (D.Lgs. 206/2005), artt. 18-27, 33 e 45; il Regolamento (UE) 2016/679 (GDPR); il D.Lgs. 231/2007 in materia di antiriciclaggio; gli artt. 348, 353 e 640 del codice penale; il D.P.R. 131/1986 per la registrazione. La vendita competitiva volontaria tra privati non è disciplinata da una legge speciale: la sua liceità discende dai principi generali, e proprio per questo la qualità del regolamento della procedura è decisiva. È un documento informativo e divulgativo: non costituisce parere legale né sostituisce l'avvocato e il notaio sul caso concreto.

NOTA METODOLOGICA

Ogni affermazione è ancorata alla fonte primaria. Le norme sono citate per tipo, numero, anno e articolo; le pronunce di legittimità per sezione, numero e data di deposito, e senza sezione o senza data dove quell'elemento non è stato confermato alla fonte. In coda a ciascun capitolo una riga «Fonti» collega le affermazioni del capitolo ai relativi riferimenti. Gli esempi numerici sono scenari illustrativi dichiarati, calcoli aritmetici su regole dichiarate e non vicende reali; le vicende decise dai giudici sono raccontate per ruolo e non per nome, per scelta di collana. Sulla vendita competitiva volontaria tra privati non risultano, alla chiusura redazionale, pronunce di legittimità specifiche né provvedimenti dell'AGCM o del Garante dedicati a open house e gare tra acquirenti: dove la disciplina si ricava dai principi generali, lo si dichiara invece di presentare una lettura come certa. Questo Quaderno non impiega dati proprietari USEC di Livello 2. In tutto il testo sono tenuti distinti tre piani: ciò che la legge dispone espressamente, ciò che la giurisprudenza afferma, e ciò che costituisce il modello operativo USEC raccomandato, che è una scelta di metodo e non un obbligo normativo.

Premessa · Un metodo importato, ma qui segue il diritto tutto italiano

Negli Stati Uniti l'open house con raccolta competitiva di offerte è routine: la casa si visita nel weekend, le offerte arrivano entro un termine, vince la migliore. In Italia il metodo si sta diffondendo, ma dentro un ordinamento diverso, dove la vendita immobiliare richiede la forma scritta a pena di nullità, la mediazione è professione regolamentata, la comunicazione commerciale verso i consumatori ha regole severe e la parola «asta» evoca nel pubblico le garanzie di una procedura giudiziaria che qui non esistono. Chi trapianta il modello americano senza adattarlo commette un errore di ordinamento prima che di metodo. Chi lo adatta dispone di uno strumento potente e pienamente lecito: la concentrazione della domanda in un momento solo, la concorrenza trasparente tra offerte vere, il prezzo finale come esito verificabile di una procedura competitiva e non di una trattativa opaca.

Questo Quaderno percorre le quattro domande che contano. Primo: **come si prepara e si conduce un open house** professionale, dalla scelta del giorno al registro dei visitatori, con i presidi di privacy e sicurezza. Secondo: **se e come è lecita la raccolta competitiva di proposte al rialzo**, con la qualificazione giuridica esatta di annuncio, offerte, selezione della proposta e vincolo. Terzo: **chi può organizzarla**, con il titolo abilitativo, la modulistica camerale, il confine con i pubblici incanti e il modello notarile della Rete Aste Notarili, che è cosa diversa. Quarto: **dove passa il confine** tra persuasione legittima e illecito, con il quadro sanzionatorio e le mosse operative per ciascun profilo di lettore.

LE PAROLE CHIAVE, TRADOTTE · OTTO TERMINI SPIEGATI UNA VOLTA PER TUTTE

- **Open house:** giornata in cui l'immobile in vendita è aperto alle visite senza appuntamento individuale; i potenziali acquirenti lo vedono nello stesso arco di tempo.
- **Invito a offrire:** l'annuncio che sollecita proposte senza vincolare chi lo pubblica; è la natura giuridica che il modello USEC attribuisce espressamente all'annuncio immobiliare con prezzo base.
- **Offerta al pubblico (art. 1336 c.c.):** vale come proposta quando contiene gli estremi essenziali del contratto, salvo che risulti diversamente dalle circostanze o dagli usi; per questo l'annuncio del modello USEC è redatto espressamente come invito a offrire.
- **Procedura competitiva di raccolta di proposte:** il metodo con cui la proprietà, libera di farlo, raccoglie da più interessati proposte scritte, eventualmente migliorative, a partire da un prezzo base, riservandosi la selezione finale.
- **Regolamento della procedura:** il documento scritto che fissa le regole della raccolta competitiva: prezzo base, offerte migliorative, termini, cauzioni, momento del vincolo. È il principale presidio di trasparenza, tracciabilità e tenuta giuridica della procedura.
- **Offerta migliorativa:** l'offerta, sempre in forma scritta, che supera la precedente; è lecita solo se esiste davvero, cioè se proviene da un offerente reale, identificato e documentato.
- **Agenzia d'affari (art. 115 TULPS):** il regime di polizia amministrativa di chi organizza professionalmente veri pubblici incanti per conto terzi, come le case d'aste. È richiamato in questo Quaderno come confine: la raccolta di proposte in mediazione non vi rientra quando la struttura resta effettivamente tale, perché conta la sostanza del meccanismo, non il nome.
- **Pratica commerciale scorretta (artt. 20 ss. Codice del Consumo):** condotta ingannevole o aggressiva del professionista verso i consumatori; l'AGCM la sanziona da 5.000 fino a dieci milioni di euro.

Cosa trovate in questo Quaderno

PARTE I · IL METODO OPEN HOUSE	PARTE II · LA PROCEDURA COMPETITIVA	PARTE III · CHI PUÒ ORGANIZZARLA	PARTE IV · CORRETTEZZA, SANZIONI E MOSSE
1. Un metodo tipicamente statunitense: cosa funziona e cosa va adattato	6. È lecita? Il quadro civilistico dell'invito a offrire	11. Il titolo abilitativo, la modulistica e il confine con i pubblici incanti	14. Gli obblighi di trasparenza del mediatore
2. La preparazione: documenti, prezzo, allestimento	7. La buona fede nelle trattative e la libertà di non vendere	12. Il modello notarile: la Rete Aste Notarili	15. Ciò che è vietato: offerte fantasma, prezzo civetta, pressione costruita
3. Il giorno dell'apertura: regia e parità informativa	8. Il prezzo di incarico e le offerte superiori	13. Procedura privata e asta giudiziaria: i confini	16. Il quadro sanzionatorio essenziale
4. La custodia dell'immobile: abitati e non abitati	9. Il regolamento della procedura: le dieci clausole che decidono tutto		17. Le sette domande prima della procedura · 18. Timing e mappa delle mosse
5. Visitatori, dati personali e anticiclaggio	10. Dalla proposta al rogito: forma, vincoli, caparra		19. Sezioni operative per target · 20. Domande e risposte · 21. Conclusioni · Appendice: Schemi A-G · Fonti

PARTE I · IL METODO OPEN HOUSE

1.

Un metodo tipicamente statunitense: cosa funziona e cosa va adattato

L'open house rovescia la logica della visita su appuntamento. Invece di dosare le visite nel tempo, le concentra: l'immobile è aperto in una finestra annunciata, i potenziali acquirenti si incrociano, e la domanda diventa visibile a tutti, venditore compreso. Il metodo nasce nel mercato statunitense e può produrre tre effetti operativi. Riduce i tempi morti della commercializzazione, perché una giornata ben preparata sostituisce settimane di visite singole. Rende percepibile la concorrenza, perché ogni visitatore constata con i propri occhi che l'interesse per l'immobile non è una vanteria dell'agente. E genera le condizioni naturali per una procedura competitiva di raccolta di proposte, quando gli interessati sono più d'uno: è il punto in cui il metodo di presentazione diventa metodo di vendita.

Proprio quest'ultimo passaggio è quello giuridicamente delicato, ed è la ragione di questo Quaderno. La concorrenza percepita è legittima quando è reale: visitatori veri, interesse vero, offerte vere. Diventa illecita quando è costruita: comparse che affollano la casa, offerte evocate e mai esistite, urgenza artificiale. Nel diritto dei consumi questa linea di confine ha un nome preciso, divieto di pratiche commerciali ingannevoli e aggressive, e un'autorità amministrativa indipendente competente, l'AGCM. Nei capitoli 15 e 16 la percorreremo per intero.

C'è poi un adattamento strutturale che il mercato italiano impone. Negli Stati Uniti il closing segue regole e tempi diversi; in Italia tra la selezione di una proposta e il trasferimento della proprietà ci sono la forma scritta obbligatoria, il preliminare, spesso un mutuo da deliberare, il rogito notarile. La procedura all'italiana, per funzionare, deve incorporare questi passaggi nel proprio regolamento fin dall'inizio: chi promette ai partecipanti la velocità americana vende un'aspettativa che l'ordinamento non consente di mantenere.

CHE COSA CAMBIA ATTRAVERSANDO L'OCEANO · TRE DIFFERENZE CHE IL REGOLAMENTO DEVE ASSORBIRE

La forma. Là offerta e accettazione su moduli standard vincolano da subito; qui la vendita richiede la forma scritta a pena di nullità (art. 1350 c.c.) e l'accettazione scritta di una proposta completa perfeziona di regola un preliminare, da registrare entro trenta giorni (capitolo 10). **Chi conduce.** Là un agente con licenza statale; qui un agente di affari in mediazione abilitato ex L. 39/1989, iscritto nel Registro delle Imprese o nel REA, con modulistica depositata e polizza obbligatoria (capitolo 11). **La parola «asta».** Là di uso commerciale libero; qui evoca le vendite giudiziarie e notarili, con effetti purgativi e garanzie che non esistono nella procedura privata: la comunicazione che la evoca è ingannevole (capitoli 6, 13 e 15).

FONTI · Sulla diffusione della prassi: *Il Sole 24 Ore*, *Econopoly*, «Aste immobiliari tra privati for dummies: ecco il decalogo», 1 dicembre 2023 · D.Lgs. 206/2005, artt. 20-25 · Art. 1350 c.c. · L. 39/1989 · D.Lgs. 59/2010, art. 73

2.

La preparazione: documenti, prezzo, allestimento

Un open house professionale si prepara come un evento, con la documentazione di un'istruttoria. La sequenza corretta ha tre fasi, e la prima è quella che decide la qualità delle altre due. A monte di tutte sta l'incarico di mediazione scritto, le cui clausole sono il tema del Quaderno N.28 «L'incarico di mediazione»: la facoltà di gestire una procedura competitiva conviene prevederla espressamente lì.

Il dossier documentale. Prima ancora dell'annuncio, l'agente costruisce il fascicolo dell'immobile: titolo di provenienza, conformità urbanistica e catastale (per tolleranze e sanatorie il riferimento sono i Quaderni N.19 e N.20), attestato di prestazione energetica secondo il nuovo quadro del Quaderno N.27, situazione condominiale e spese deliberate, eventuali formalità pregiudizievoli, con la mappa delle garanzie sul bene tracciata dal Quaderno N.21. In una vendita ordinaria queste verifiche accompagnano la trattativa; in una procedura competitiva devono precederla, perché ogni domanda dei visitatori deve trovare una risposta documentata e identica per tutti. Il fascicolo completo è lo standard professionale raccomandato dal metodo USEC, e può divenire obbligo contrattualmente assunto con l'incarico; sul piano legale, come mostrerà il capitolo 14, il mediatore deve comunque comunicare ciò che è noto o conoscibile con la diligenza professionale ex art. 1759 c.c.

Il prezzo base. È la decisione strategica. Un prezzo base credibile, allineato o lievemente inferiore al valore di mercato stimato con metodo, attira più offerenti e lascia che sia la concorrenza reale a costruire il differenziale; un prezzo base gonfiato svuota l'open house; un prezzo base artificiosamente basso, privo di corrispondenza con la soglia dalla quale si è realmente disposti a ricevere e valutare proposte, è un'esca ingannevole che il capitolo 15 colloca tra le pratiche vietate. La regola operativa è una: il prezzo base è la soglia minima di ammissibilità delle proposte, coerente con l'incarico sottoscritto, non una promessa di vendita; la proprietà resta libera nella valutazione finale, e chi volesse invece obbligarsi a vendere al raggiungimento della soglia costruirebbe una procedura giuridicamente diversa, da disciplinare come tale. La stima che sorregge la soglia deve essere documentata, con i criteri che la collana USEC dedica alla valutazione (Quaderno N.13).

L'allestimento e la comunicazione. Il giorno dell'open house l'immobile deve presentarsi al meglio: ordinato, luminoso, spersonalizzato quanto basta perché ogni visitatore possa immaginarvi la propria vita e non quella altrui. E deve presentarsi senza la proprietà: anche quando l'immobile è abitato, il venditore non partecipa all'evento. Non è una scortesia, è una regola di metodo con tre ragioni: la presenza del proprietario condiziona i visitatori e ne inibisce domande e osservazioni; espone il venditore a dichiarazioni estemporanee che possono vincolarlo o contraddire il fascicolo informativo; e sottrae all'agente la regia unitaria dell'evento, che è la premessa della parità informativa. Completano l'allestimento il materiale informativo stampato identico per tutti i visitatori e un annuncio che dichiara con chiarezza il metodo: giorno e orari di apertura, prezzo base, esistenza di un regolamento della procedura disponibile su richiesta, qualificazione espressa dell'annuncio come invito a offrire. La trasparenza sul metodo non è solo un obbligo di correttezza: è ciò che trasforma la procedura da sorpresa sgradita, contestabile, in patto accettato da chi partecipa.

FONTI · Art. 1759 c.c. · D.Lgs. 206/2005, artt. 20-22 · Per i criteri di stima: Quaderno USEC N.13 «Valutazione VIP Report», standard IVS, TEGoVA EVS, UNI 11558

3.

Il giorno dell'apertura: regia e parità informativa

Il giorno dell'open house l'agente non è un padrone di casa gentile: è il garante di una procedura. Tre regole di regia fanno la differenza tra un evento riuscito e un contenzioso in incubazione.

Prima regola: accoglienza con registrazione. Ogni visitatore è registrato all'ingresso, riceve l'informativa privacy e il materiale informativo, ed è accompagnato da personale dell'agenzia negli ambienti aperti. Il registro, come vedremo ai capitoli 4 e 5, è insieme presidio di sicurezza e trattamento di dati personali da gestire a norma.

Seconda regola: parità informativa. In una vendita ordinaria l'asimmetria tra acquirenti è fisiologica; in una procedura competitiva è veleno. Chi ha ricevuto informazioni in più, o in anticipo, può contestare la procedura; chi ne ha ricevute di meno può contestare la selezione finale. Il fascicolo informativo unico, consegnato a ogni visitatore identificato, è la soluzione: stesso contenuto, stessa data, tracciabilità della consegna. Le risposte alle domande poste da un singolo visitatore su elementi rilevanti dell'immobile vanno integrate nel fascicolo e rese disponibili a tutti i partecipanti alla procedura.

Terza regola: nessuna promessa individuale. Il giorno dell'apertura nessun visitatore deve ricevere assicurazioni sul buon esito («a quel prezzo è sua»), priorità di fatto o anticipazioni sulle intenzioni degli altri. Ogni parola detta a un singolo interessato in quel giorno è potenzialmente una parola detta contro la tenuta della procedura. La raccolta delle manifestazioni di interesse chiude la giornata; la fase competitiva, se gli interessati sono più d'uno, si apre solo secondo il regolamento della Parte II.

PERCHÉ LA PARITÀ INFORMATIVA NON È UNA CORTESIA · IL PESO DELL'ART. 1759 C.C.

La legge non impone al mediatore di organizzare un open house, ma gli impone di comunicare alle parti «le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso» (art. 1759, comma 1, c.c.). La Cassazione estende il dovere alle circostanze che il mediatore avrebbe dovuto conoscere con la diligenza professionale (capitolo 14). In una procedura con più offerenti, un'informazione data a uno solo diventa la prova, per tutti gli altri, di un deficit informativo: il fascicolo unico non è un vezzo organizzativo, è il modo più semplice per dimostrare di aver adempiuto verso ciascuno allo stesso modo e nello stesso momento.

Tre errori del giorno T, e la loro correzione. Rispondere a una domanda tecnica a un solo visitatore senza annotarla: la risposta va nel fascicolo integrato e raggiunge tutti (Schema A, punto 2, lett. b). Lasciare che il proprietario «passi a salutare»: la sua presenza riapre il canale delle dichiarazioni estemporanee che il capitolo 2 ha chiuso. Raccogliere manifestazioni di interesse orali e riferirle come «offerte»: un'offerta nasce scritta o non nasce (capitolo 10).

FONTI · Artt. 1337 e 1759 c.c. · Regolamento (UE) 2016/679, artt. 5 e 13 · Cass. civ. Sez. II, ord. 2 maggio 2023, n. 11371 (capitolo 14)

4.

La custodia dell'immobile: abitati e non abitati

Il giorno dell'open house l'agente assume, di fatto, la disponibilità dell'immobile: con essa nascono doveri di custodia e di sicurezza che cambiano natura a seconda che l'immobile sia abitato o vuoto, e che vanno organizzati prima dell'apertura, non improvvisati durante. La consegna delle chiavi per un evento è cosa diversa dalla consegna anticipata all'acquirente prima del rogito, che il Quaderno N.36 tratta per intero: qui il possesso resta alla proprietà.

La sicurezza e la custodia: immobili abitati. Quando l'immobile abitato viene lasciato libero per l'open house, l'agente ne assume la disponibilità per la durata dell'evento, e con essa una responsabilità di custodia. Le cautele sono cinque: consegna delle chiavi con verbale scritto, che documenta data, perimetro e contenuto dell'affidamento (per la data certa opponibile ai terzi valgono i criteri dell'art. 2704 c.c.); rimozione o messa in sicurezza preventiva, concordata con la proprietà, di valori, documenti personali, farmaci e chiavi di altri immobili; personale dell'agenzia in ogni ambiente aperto, perché nessun visitatore resti mai solo in una stanza; registrazione degli accessi, prima cautela contro sottrazioni e sopralluoghi malintenzionati; riconsegna documentata al termine, con verifica congiunta dello stato dei luoghi. Per i danni e le sottrazioni riconducibili a carenze organizzative dell'evento l'agente risponde civilmente, secondo la diligenza professionale qualificata dell'art. 1176, comma 2, c.c. e le regole generali dell'art. 2043 c.c.; è anche per questo che la polizza di responsabilità civile professionale, obbligatoria per il mediatore ex L. 39/1989, art. 3, comma 5-bis, va verificata prima dell'evento anche nei massimali.

La sicurezza: immobili non abitati. Per l'immobile vuoto il rischio cambia natura: non più i beni del venditore, ma l'incolumità dei visitatori. Chi, durante l'evento, assume un effettivo potere di governo e controllo sul bene può assumere la qualità di custode ai sensi dell'art. 2051 c.c., con responsabilità per i danni cagionati dalle cose in custodia, salvo il caso fortuito: scale non illuminate, parapetti inadeguati, solai o balconi inagibili, impianti lasciati attivi in cattivo stato sono insidie che vanno individuate e neutralizzate prima di aprire al pubblico. La sequenza operativa: sopralluogo preventivo di sicurezza con la proprietà; riattivazione delle sole utenze necessarie; interdizione fisica e segnalata degli ambienti non sicuri; illuminazione di tutti i percorsi; chiusura e messa in sicurezza documentate al termine. Un immobile vuoto e ben preparato è un vantaggio commerciale; uno trascurato è una responsabilità che cammina.

IL PRESIDIO ASSICURATIVO · MASSIMALI MINIMI E VERIFICA PRE-EVENTO

L'obbligo di «idonea garanzia assicurativa a copertura dei rischi professionali ed a tutela dei clienti» è nell'art. 3, comma 5-bis, della L. 39/1989, introdotto dalla L. 57/2001; dal 1° gennaio 2018 la stessa disposizione punisce chi esercita senza copertura con la sanzione amministrativa da 3.000 a 5.000 euro (L. 205/2017, art. 1, comma 993). I massimali minimi applicati dalle Camere di Commercio, 260.000 € per l'impresa individuale, 520.000 € per le società di persone e 1.550.000 € per le società di capitali, risalgono alle circolari del Ministero delle Attività Produttive del 18 dicembre 2001, prot. 515950, e del 27 marzo 2002, prot. 503649. Il dato operativo per l'open house è però un altro: la polizza obbligatoria non copre di per sé ogni rischio da custodia temporanea, affollamento, furti e danneggiamenti durante l'evento. Prima dell'apertura l'intermediario verifica condizioni, esclusioni e massimali, ed eventualmente integra la copertura per l'evento.

FONTI · Artt. 1176, comma 2, 2043, 2051 e 2704 c.c. · L. 39/1989, art. 3, comma 5-bis (L. 57/2001, art. 18; L. 205/2017, art. 1, comma 993) · Circolari Ministero delle Attività Produttive 18 dicembre 2001, prot. 515950, e 27 marzo 2002, prot. 503649, come richiamate dalle Camere di Commercio · Quaderno USEC N.36 «Le chiavi prima del rogito»

5.

Visitatori, dati personali e antiriciclaggio

Il registro dei visitatori è insieme uno strumento di sicurezza e un trattamento di dati personali. I due profili vanno tenuti distinti, perché rispondono a regole diverse.

I dati personali. La raccolta di nome, recapito e riferimenti dei visitatori è un trattamento soggetto al GDPR, e richiede tre presidi: una base giuridica dichiarata per ciascuna finalità, e cioè il legittimo interesse alla sicurezza per la registrazione degli accessi, ove ricorrano i presupposti dell'art. 6, par. 1, lett. f), previa valutazione di necessità e bilanciamento con i diritti e le libertà degli interessati, le misure precontrattuali per la gestione della richiesta del visitatore relativa allo specifico immobile (lett. b), e il consenso, separato e facoltativo, per l'invio di proposte su altri immobili e comunicazioni promozionali (lett. a); un'informativa ex art. 13 consegnata al momento della raccolta; il principio di minimizzazione ex art. 5, che vieta di raccogliere più dati di quanti l'evento richieda. Un errore ricorrente, decisivo nella fase competitiva, riguarda la circolazione delle informazioni tra concorrenti: comunicare a un offerente l'identità di un altro, o l'importo della sua offerta con elementi che lo rendano identificabile, è un trattamento che richiede una propria base giuridica. Il punto va trattato senza automatismi. Se l'importo è reso realmente anonimo, senza possibilità ragionevole di risalire all'offerente, non è un dato personale; ma con due o tre concorrenti l'anonimato può essere un'illusione, perché ciascuno intuisce a chi appartiene il dato. Se una reidentificazione è ragionevolmente possibile, la base giuridica va valutata autonomamente e non può derivare dalla sola accettazione del regolamento: per Garante ed EDPB la necessità contrattuale deve essere oggettiva, non creata da una clausola. Per questo il modello USEC preferenziale è la riservatezza degli importi: l'intermediario comunica che sono pervenute altre proposte reali, che la procedura prosegue e che ciascun partecipante può presentare entro la scadenza la propria migliore offerta finale, senza divulgare i valori delle proposte concorrenti.

L'antiriciclaggio. Gli agenti in affari che svolgono attività in mediazione immobiliare sono soggetti obbligati ai sensi dell'art. 3, comma 5, lett. e), del D.Lgs. 231/2007, e il flusso corretto è scandito dall'art. 17: l'adeguata verifica del cliente venditore si esegue già al conferimento dell'incarico per l'esecuzione della prestazione professionale; quella dell'offerente quando si instaura il rapporto rilevante con la presentazione della proposta. La verifica comprende identificazione e titolare effettivo, scopo e natura del rapporto, profilo di rischio con attenzione alle persone politicamente esposte, conservazione dei dati e segnalazione di operazione sospetta quando dovuta; l'approfondimento sulla provenienza dei fondi non è un adempimento indiscriminato, ma si gradua in funzione del rischio. La procedura competitiva non modifica questi obblighi: li mette in fila, perché ogni passaggio ha già la sua verifica alle spalle. Anche le cauzioni seguono la disciplina generale: il contante non può essere usato per importi pari o superiori a 5.000 euro (art. 49, commi 1 e 3-bis, D.Lgs. 231/2007, nel testo modificato dalla L. 197/2022) e gli assegni da 1.000 euro in su devono recare la clausola di non trasferibilità (art. 49, comma 5).

LA REGOLA PRATICA · IL REGISTRO IN QUATTRO RIGHE, E UN CASO DECISO

Nome e cognome, recapito, fascia oraria della visita, firma per ricevuta dell'informativa. Niente di più. Per il semplice visitatore il documento d'identità è esibito e non riprodotto; qualora il soggetto divenga offerente e ricorrano gli obblighi di adeguata verifica antiriciclaggio, l'identificazione e l'acquisizione documentale sono effettuate secondo il D.Lgs. 231/2007. Conservazione per il tempo dichiarato nell'informativa, poi cancellazione. I massimali edittali dell'art. 83 GDPR (fino a 10 o 20 milioni di euro, o al 2 o al 4 per cento del fatturato mondiale annuo) valgono per tutti i titolari, ma la sanzione concreta è graduata secondo i criteri della stessa norma. Che le agenzie immobiliari non siano fuori dal mirino lo dimostrano i provvedimenti del Garante del 2025 sulle attività promozionali verso i proprietari: con il provvedimento n. 11 del 16 gennaio 2025 una società di intermediazione è stata sanzionata per 100.000 euro per contatti promozionali senza idonea base giuridica e per carenze di informativa e di governo del trattamento, e nella stessa stagione sono seguite altre ordinanze verso agenzie di dimensioni minori. La lezione per l'open house è diretta: il consenso all'invio di proposte su altri immobili si raccoglie separato e facoltativo, mai confuso con la registrazione all'evento.

LE TRE BASI GIURIDICHE DEL REGISTRO A CONFRONTO

FINALITÀ	BASE GIURIDICA	DURATA TIPICA	CHE COSA NON SI PUÒ FARE
Registrazione degli accessi e sicurezza	Legittimo interesse, art. 6, par. 1, lett. f), con bilanciamento documentato	Pochi giorni dopo l'evento	Fotocopiare il documento del semplice visitatore; usare i dati per altri fini
Gestione della richiesta sull'immobile e comunicazioni sulla procedura	Misure precontrattuali su richiesta dell'interessato, art. 6, par. 1, lett. b)	Durata della procedura	Comunicare a un partecipante identità o importi degli altri senza autonoma base giuridica
Proposte su altri immobili, newsletter	Consenso libero, separato e revocabile, art. 6, par. 1, lett. a)	Quella dichiarata nella privacy policy	Presumere il consenso dalla registrazione all'evento (Garante, provv. 11/2025)

Che cosa il GDPR non chiede. Non chiede una valutazione d'impatto per un registro cartaceo di poche righe, né la nomina di un responsabile della protezione dei dati per una piccola agenzia; non vieta di conservare il registro per il tempo utile a gestire un eventuale sinistro, se la durata è dichiarata. Chiede invece che ogni finalità abbia la sua base giuridica, che l'informativa arrivi prima della raccolta e che il consenso promozionale sia una scelta e non una condizione di ingresso.

FONTI · Regolamento (UE) 2016/679, artt. 5, 6, 13 e 83 · Garante per la protezione dei dati personali, provv. 16 gennaio 2025, n. 11 [doc. web 10110241] e provv. 13 marzo 2025, n. 156 [doc. web 10121182] · D.Lgs. 21 novembre 2007, n. 231, art. 3, comma 5, lett. e), art. 17 e art. 49, nel testo vigente; il D.Lgs. 10 giugno 2026, n. 122, in vigore dal 23 luglio 2026, interviene sull'accesso al registro dei titolari effettivi e non muta i momenti dell'adeguata verifica · L. 197/2022, art. 1, comma 384

PARTE II · LA PROCEDURA COMPETITIVA TRA ACQUIRENTI

6.

È lecita? Il quadro civilistico dell'invito a offrire

Nessuna norma vieta di vendere un immobile al miglior offerente. Il fondamento è l'autonomia contrattuale dell'art. 1322 c.c.: le parti possono determinare liberamente il contenuto del contratto e il percorso per arrivarci, nei limiti imposti dalla legge. La raccolta competitiva di offerte al rialzo è uno di questi percorsi, e il diritto la conosce da sempre: ciò che la legge disciplina con rigore non è il metodo competitivo in sé, ma tre suoi snodi. La natura dell'annuncio. La forma degli atti. La correttezza delle trattative.

L'annuncio va costruito come invito a offrire, non lasciato all'ambiguità. L'art. 1336 c.c. stabilisce che l'offerta al pubblico vale come proposta quando contiene gli estremi essenziali del contratto, salvo che risulti diversamente dalle circostanze o dagli usi; e per la vendita immobiliare occorre in ogni caso la forma scritta a pena di nullità ex art. 1350 c.c. La qualificazione, dunque, non è automatica: nel modello raccomandato da questo Quaderno l'annuncio deve essere espressamente redatto come invito a formulare proposte, con l'esclusione dichiarata di ogni automatismo vincolante. Così costruito, l'annuncio «prezzo base 290.000 euro, si ricevono proposte in aumento» non è una proposta che il primo interessato possa «accettare» bloccando il prezzo: è la sollecitazione di proposte, che il venditore resta libero di valutare. Non esiste, di conseguenza, alcun «privilegio del primo offerente»: finché il venditore non accetta per iscritto una proposta, nessun acquirente ha diritto di precedenza sulla trattativa per il solo fatto di essersi mosso per primo. È una leggenda dura a morire, e nella procedura è bene scioglierla per iscritto nel regolamento, prima che qualcuno la invochi a selezione avvenuta.

Cosa non è questa procedura. Non è un'asta pubblica in senso tecnico: la definizione dell'art. 45, comma 1, lett. o), del Codice del Consumo riguarda il metodo di vendita in cui un professionista offre beni ai consumatori, che partecipano o possono partecipare di persona, mediante una trasparente procedura competitiva gestita da una casa d'aste e con aggiudicatario vincolato all'acquisto; la tipica procedura da open house, dove il venditore è un privato e l'agente è un intermediario, non vi rientra. Non è un'asta notarile: nel modello della Rete Aste Notarili è un pubblico ufficiale a bandire e verbalizzare un vero incanto, e non a caso lo studio del Consiglio Nazionale del Notariato che ha inquadrato l'asta privata (Studio n. 153-2014/C) la riconduce all'offerta al pubblico dell'art. 1336 c.c., cioè a un meccanismo in cui l'aggiudicazione vincola: è la scelta opposta a quella del modello qui descritto, dove c'è un intermediario che raccoglie proposte scritte per conto della proprietà, la quale decide. E non è un'asta giudiziaria: nessun giudice, nessun decreto di trasferimento, nessun effetto purgativo sulle ipoteche. Chi usa la parola «asta» nella comunicazione commerciale deve saperlo e deve dirlo, perché evocare nel pubblico le garanzie di una procedura giudiziaria che qui non esistono è già, di per sé, un'ingannevolezza rilevante.

DUE STRADE, DUE QUALIFICAZIONI · CHE COSA CAMBIA SE L'AGGIUDICAZIONE VINCOLA

PROFILO	ASTA PRIVATA NOTARILE (OFFERTA AL PUBBLICO)	PROCEDURA DI RACCOLTA DI PROPOSTE (INVITO A OFFRIRE)
Chi si vincola e quando	Il venditore con il bando; l'aggiudicatario con il rilancio vincente	Nessuno prima dell'accettazione scritta della proprietà
Chi conduce	Notaio banditore, pubblico ufficiale	Agente di affari in mediazione abilitato
Libertà di non vendere	Assente dopo l'aggiudicazione, salvo mancato raggiungimento del prezzo di riserva previsto dal bando	Piena, nei limiti di buona fede dell'art. 1337 c.c.
Parola corretta	Asta	Procedura competitiva di raccolta di proposte; mai «asta»

L'ANNUNCIO CHE RESTA INVITO A OFFRIRE · CHE COSA DEVE CONTENERE E CHE COSA DEVE EVITARE

DA SCRIVERE	DA EVITARE
«Prezzo base di euro ...: invito a presentare proposte scritte; la proprietà si riserva ogni valutazione»	«Vendesi a euro ...»: con gli elementi essenziali e senza riserva, l'annuncio rischia di valere come offerta al pubblico ex art. 1336 c.c.
«Le proposte sono valutate comparativamente entro il ...; nessun vincolo sorge prima dell'accettazione scritta»	«Aggiudicazione al miglior offerente», «asta», «base d'asta», «rilancio»: lessico dell'incanto, con i profili dei capitoli 11, 13 e 15
«Regolamento della procedura disponibile su richiesta e consegnato prima di ogni offerta»	Regole comunicate a voce, o diverse da partecipante a partecipante
Metodo dichiarato: giorno e orari dell'open house, fascicolo unico, forma scritta delle offerte	Richiami a offerte già ricevute che non risultino da documenti

FONTI · Artt. 1322, 1326, 1336 e 1350 c.c. · D.Lgs. 206/2005, art. 45, comma 1, lett. o) · Consiglio Nazionale del Notariato, Studio n. 153-2014/C, «Offerta al pubblico di compravendita immobiliare: l'applicazione all'asta privata, ancora non normata, di principi accettati»

7.

La buona fede nelle trattative e la libertà di non vendere

La libertà del venditore ha un contrappeso preciso: la buona fede. Chi apre una procedura competitiva crea negli offerenti un affidamento qualificato, e l'art. 1337 c.c. impone alle parti di comportarsi secondo buona fede nello svolgimento delle trattative. Il venditore che revoca la procedura senza giustificazione dopo aver fatto sostenere costi ai partecipanti, che tratta fuori procedura con un offerente violando le regole che egli stesso ha pubblicato, o che usa la procedura soltanto per sondare il mercato senza alcuna intenzione di vendere, può incorrere in responsabilità precontrattuale, ove ne ricorrano i presupposti: violazione della correttezza, affidamento incolpevole, danno e nesso causale. Il rimedio non è l'obbligo di vendere, che nessun giudice può imporre a chi non si è vincolato: è il risarcimento del cosiddetto interesse negativo, cioè le spese sostenute e le occasioni perse confidando nella serietà della procedura.

La riserva di non accettare alcuna proposta, dunque, è legittima e va scritta nel regolamento; ma è una riserva, non un salvacondotto. La distinzione operativa è questa: il venditore può sempre decidere che nessuna offerta, inclusa la migliore, lo soddisfa, e chiudere la procedura senza vendere; non può usarla come strumento per fini diversi da quelli dichiarati, né cambiarne le regole in corsa a danno di chi ha già offerto. La correttezza non limita la libertà di non vendere: disciplina il modo in cui la si esercita.

Sul versante degli offerenti vale la regola speculare: l'offerta presentata nella procedura è seria per definizione, e il regolamento la rende irrevocabile per un termine ex art. 1329 c.c. Chi offre per gioco, per disturbare o per conto di terzi non dichiarati si espone alle conseguenze civilistiche della propria condotta, e l'organizzatore fa bene a presidiare il rischio con una cauzione proporzionata.

COME LA CASSAZIONE MISURA IL RECESSO DALLE TRATTATIVE · DUE PRONUNCE RECENTI

La responsabilità dell'art. 1337 c.c. presuppone «che tra le parti siano intercorse trattative giunte ad uno stadio tale da giustificare l'affidamento nella conclusione del contratto», che una parte le abbia interrotte «eludendo le ragionevoli aspettative dell'altra» e che il recesso sia determinato «se non da malafede, almeno da colpa, e non sia assistito da un giusto motivo»; l'onere di provare che il recesso esula dalla buona fede grava su chi invoca la responsabilità (Cass. civ. Sez. III, ord. 25 settembre 2023, n. 27262, decisa su un acquisto di più appartamenti fondato su assicurazioni di finanziamento poi non erogato). Nel 2025 la Seconda Sezione lo ha ribadito in una vicenda immobiliare con acconto di 90.000 euro e consegna dell'immobile durante le trattative: non grava su chi recede la prova di aver rispettato la buona fede, e chi occupa l'immobile dopo il recesso dell'altra parte non è più detentore di buona fede (Cass. civ. Sez. II, 13 maggio 2025, n. 12679). Trasportato nella procedura: la proprietà che chiude senza vendere non deve giustificarsi; deve però non aver alimentato un affidamento che poi tradisce, e il regolamento scritto è la prova migliore di che cosa i partecipanti potevano attendersi.

FONTI · Artt. 1329 e 1337 c.c. · Cass. civ. Sez. III, ord. 25 settembre 2023, n. 27262 · Cass. civ. Sez. II, 13 maggio 2025, n. 12679

8.

Il prezzo di incarico e le offerte superiori

Il prezzo esposto è, di norma, il prezzo di incarico. Nella prassi il prezzo pubblicato all'open house coincide normalmente con il prezzo indicato nell'incarico di mediazione, quale soglia di commercializzazione e di ammissibilità delle proposte. Raccogliere offerte superiori a quel prezzo è pienamente lecito, per tre ragioni convergenti. Primo: l'annuncio è un invito a offrire, non un'offerta al pubblico, e il prezzo esposto non è un tetto ma una soglia; nessuna norma vieta a un interessato di proporre di più, né al venditore di preferire la proposta più alta. Secondo: nel modello USEC, e opportunamente nell'incarico (Schema D), il mediatore si obbliga a trasmettere alla proprietà tutte le proposte ricevute, comprese quelle superiori al prezzo di incarico; è un impegno coerente con i doveri di correttezza, imparzialità e informazione propri della mediazione (artt. 1754, 1755 e 1759 c.c.). Terzo: la trasparenza è garantita dal metodo dichiarato, perché l'annuncio che espone il prezzo e avverte che si accettano offerte in aumento non inganna nessuno; ciò che sarebbe scorretto è il meccanismo a sorpresa, non la concorrenza in sé.

Il punto di attenzione vero: la clausola di proposta conforme. Il rischio giuridico della procedura sopra il prezzo di incarico non sta nelle offerte alte, ma in una clausola frequente nei moduli di incarico: quella che prevede la provvigione, o una penale, se il venditore rifiuta una proposta conforme al prezzo e alle condizioni dell'incarico. In una procedura competitiva questa clausola può ritorcersi contro la procedura: se la prima offerta arriva al prezzo pieno e la proprietà vuole attendere la tornata migliorativa, un modulo mal coordinato potrebbe far maturare la pretesa provvigionale prima ancora che la procedura finisca. Il quadro giurisprudenziale verificato consegna quattro punti fermi. Il venditore può rifiutare una proposta conforme: il rifiuto, di per sé, non integra violazione di buona fede, e la clausola che di fatto lo obbliga ad accettare è vessatoria ex art. 33, comma 2, lett. t), del Codice del Consumo (App. Milano, 1° giugno 2022, n. 1909). La penale pari all'intera provvigione per il rifiuto della proposta conforme è nulla: la Cassazione lo ha deciso nella vicenda di un terreno il cui prezzo di incarico, fissato a 215.000 euro, era stato ridotto a 100.000 per abusi edilizi; la proprietaria rifiutò un'offerta di 110.000 euro e l'agenzia pretese la penale, ma il compenso, in caso di rifiuto, «deve essere rapportato all'attività di intermediazione effettivamente svolta fino al momento del rifiuto» (Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487). Lo stesso principio di proporzione governa la penale per il recesso anticipato del venditore consumatore, che non sfugge al sindacato di vessatorietà e richiede un meccanismo di adeguamento all'attività svolta (Cass. civ. Sez. II, 18 settembre 2020, n. 19565). E la provvigione non matura sulla sola accettazione della proposta: la clausola che la anticipa è nulla, perché il diritto sorge solo con la conclusione dell'affare ex art. 1755 c.c. (Cass. civ. Sez. II, 4 ottobre 2024, n. 26061, già nel Quaderno N.28).

Le clausole che restringono la libertà contrattuale del cliente nei rapporti con i terzi rientrano tra quelle che l'art. 1341, comma 2, c.c. subordina all'approvazione specifica per iscritto; nei rapporti tra professionista e consumatore, peraltro, la doppia firma non esclude il controllo di vessatorietà degli artt. 33 e seguenti del Codice del Consumo, che il giudice esercita anche d'ufficio. La soluzione pulita, ancora una volta, è redazionale: l'incarico che prevede la procedura competitiva deve dire espressamente che il prezzo esposto è la base di un invito a offrire, che la proprietà si riserva la valutazione comparativa di tutte le offerte entro il termine della procedura, e che la clausola di proposta conforme non opera durante la finestra della procedura. Le clausole dell'incarico sono il tema del Quaderno N.28, che questa appendice competitiva integra.

FONTI · Artt. 1329, 1337, 1341, 1342, 1754, 1755 e 1759 c.c. · D.Lgs. 206/2005, artt. 33, comma 2, lett. t), 34 e 36 · App. Milano, 1° giugno 2022, n. 1909 · Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487 · Cass. civ. Sez. II, 18 settembre 2020, n. 19565 · Cass. civ. Sez. II, 4 ottobre 2024, n. 26061 · Quaderno USEC N.28 «L'incarico di mediazione»

9.

Il regolamento della procedura: le dieci clausole che decidono tutto

Tutto ciò che la legge non disciplina, il regolamento deve disciplinarlo: trasforma una competizione informale in una procedura ordinata e difendibile. Sottoscritto prima della prima offerta, risponde a dieci domande.

TABELLA 1 · LE DIECI CLAUSOLE DEL REGOLAMENTO

CLAUSOLA	CONTENUTO NECESSARIO
1. Natura della procedura	Dichiarazione espressa che annuncio e procedura costituiscono invito a offrire e che nessun vincolo sorge per il venditore prima dell'accettazione scritta
2. Prezzo base	Importo di partenza quale soglia minima di ammissibilità delle proposte, coerente con l'incarico, non promessa di vendita né esca pubblicitaria
3. Miglioramento minimo	Incremento minimo di ogni offerta successiva, per evitare tornate a passi irrisori
4. Forma e termini delle offerte	Offerte esclusivamente scritte e irrevocabili per un termine definito (art. 1329 c.c.): busta chiusa, tornate migliorative scritte o piattaforma telematica
5. Cauzione	Eventuale deposito a garanzia della serietà: chi lo detiene e a quale titolo, mezzi di pagamento tracciabili nei limiti dell'art. 49 D.Lgs. 231/2007, termini di restituzione ai non selezionati, imputazione a caparra solo in caso di accettazione
6. Riservatezza delle offerte	Regime degli importi: riservatezza fino all'esito (modello USEC preferenziale), con comunicazione della sola esistenza di altre proposte reali; l'eventuale circolazione in forma anonima presuppone anonimato effettivo e valutazione autonoma della base giuridica
7. Criterio di selezione	Miglior prezzo, oppure miglior combinazione dichiarata di prezzo e condizioni: tempi, assenza di condizione di mutuo, stato di fatto accettato
8. Facoltà del venditore	Riserva espressa di non accettare alcuna proposta, esercitabile nei limiti di buona fede dell'art. 1337 c.c.
9. Momento del vincolo	La selezione come individuazione della proposta preferita; vincolo solo con l'accettazione scritta, che per proposta completa perfeziona il preliminare
10. Verità delle offerte	Impegno dell'organizzatore a gestire solo offerte reali, identificate e documentate, con tracciatura scritta di ogni miglioramento

Quattro avvertenze di redazione. Il regolamento, ove contenga condizioni contrattuali e rientri pertanto nella previsione della L. 39/1989, art. 5, comma 4, deve essere preventivamente depositato presso il Registro delle Imprese della Camera di Commercio; negli altri casi va comunque coordinato con la modulistica depositata dell'agenzia (sanzioni al capitolo 11). Se il criterio di selezione pondera la condizione sospensiva di finanziamento, vale la tecnica del Quaderno N.30 «Contratti sotto condizione». Gli schemi-tipo della modulistica sono raccolti nell'Appendice in coda al Quaderno. E va scritto in forma giuridica, non divulgativa: è il documento che un giudice leggerà per primo; la chiarezza per i partecipanti si affida al foglio informativo di accompagnamento.

FONTI · Artt. 1322, 1329, 1337, 1350 e 1351 c.c. · L. 39/1989, art. 5, comma 4 · D.Lgs. 231/2007, art. 49 · Sulla prassi dei regolamenti d'asta volontaria: Fondazione Italiana del Notariato, e-library, «L'intervento del notaio nella circolazione dei beni a mezzo asta: dalla dismissione degli Enti pubblici all'incarico di asta privata»

10.

Dalla proposta al rogito: forma, vincoli, caparra

La sequenza corretta ha quattro tempi, e ciascuno ha la sua forma.

Primo tempo: le offerte. Ogni proposta è scritta, identificata, irrevocabile per il termine fissato dal regolamento. L'offerta orale in una procedura competitiva è un errore di metodo prima che di diritto: non impegna, non si prova, non si confronta. Il modulo di offerta contiene i dati dell'offerente, l'importo, l'eventuale condizione (il mutuo, sopra tutte), il richiamo espresso al regolamento sottoscritto. E deve contenere tutti gli elementi essenziali del contratto da concludere: la Cassazione ricorda che la proposta irrevocabile ex art. 1329 c.c. conclude il contratto con la sola adesione dell'altra parte solo se «contiene tutti gli elementi essenziali del contratto da concludere», altrimenti è un «mero accordo preparatorio» (Cass. civ. Sez. II, ord. 12 aprile 2023, n. 9694).

Secondo tempo: le offerte migliorative. Raccogliere più offerte concorrenti sullo stesso immobile è pienamente lecito, e la scelta finale spetta sempre alla proprietà: questo è il cuore del metodo. Le forme corrette sono due, entrambe rigorosamente scritte. La prima è la tornata unica in busta chiusa: ogni interessato presenta la propria migliore offerta entro il termine, le buste si aprono insieme, la proprietà valuta. La seconda è la procedura a tornate successive: ai presentatori delle offerte valide si comunica, nelle forme del regolamento, che esistono offerte concorrenti, con invito a migliorare per iscritto entro un nuovo termine; la piattaforma telematica con offerenti identificati è l'evoluzione naturale dello schema. Nessuna raccolta verbale: un'asta «a voce» non appartiene alla prassi professionale, non lascia traccia e moltiplica i rischi. In ogni forma, ogni offerta e ogni miglioramento sono tracciati per iscritto: chi, quanto, quando.

Terzo tempo: la selezione della proposta preferita. Nel silenzio del regolamento è mera individuazione, non ancora contratto. È il momento più delicato della comunicazione: l'offerente selezionato va informato che la sua offerta è stata scelta e che il vincolo nascerà con l'accettazione scritta, non con l'applauso.

Quarto tempo: il vincolo. Nasce con l'accettazione scritta della proposta, e qui serve la massima precisione: se la proposta contiene gli elementi necessari del contratto, con l'accettazione comunicata all'offerente si perfeziona di regola già un contratto preliminare, con i relativi adempimenti a cominciare dalla registrazione entro trenta giorni (D.P.R. 131/1986, art. 13); la caparra confirmatoria e gli acconti versati con il preliminare scontano dal 1° gennaio 2025 l'imposta di registro dello 0,5 per cento, imputata all'imposta dovuta per il definitivo (D.Lgs. 139/2024; Quaderno N.36). Le Sezioni Unite hanno chiarito che la proposta sottoscritta in agenzia e accettata dal proprietario è già essa stessa un preliminare, salvo che le parti abbiano voluto una formazione progressiva del contratto con contenuti diversi (Cass. civ. Sez. Un., 6 marzo 2015, n. 4628). L'eventuale successiva formalizzazione, anche notarile, riproduce e integra un vincolo che esiste già (art. 1351 c.c. per la forma). La caparra confirmatoria ex art. 1385 c.c. presidia l'impegno di entrambe le parti, con le regole del Quaderno N.22 «Garanzie sull'adempimento»; seguono eventuale trascrizione ex art. 2645-bis c.c., istruttoria di mutuo secondo il Quaderno N.23 «Mutui 2026», rogito notarile.

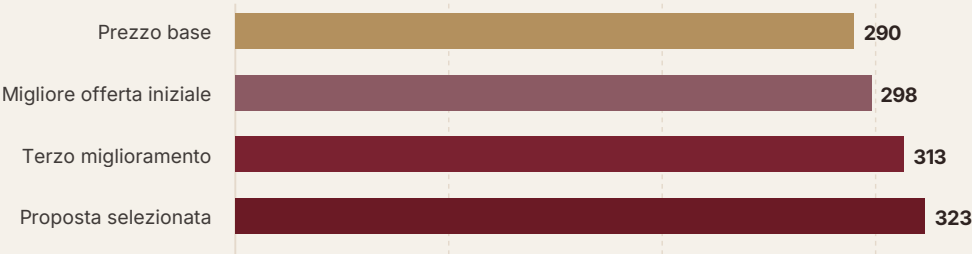
DAL VINCOLO AL ROGITO · ATTI, FORMA, ADEMPIMENTI

ATTO	FORMA	ADEMPIMENTO E FONTE
Offerta irrevocabile	Scritta, completa degli elementi essenziali, con termine	Art. 1329 c.c.; Cass. 9694/2023; modulistica depositata (L. 39/1989, art. 5, comma 4)
Accettazione della proprietà	Scritta, comunicata entro il termine	Art. 1326 c.c.; perfeziona il preliminare (Cass. Sez. Un. 4628/2015)
Preliminare	Scritta a pena di nullità; eventuale autentica per la trascrizione	Artt. 1351 e 2645-bis c.c.; registrazione entro 30 giorni, imposta fissa e 0,5% su caparra e acconti (D.P.R. 131/1986; D.Lgs. 139/2024)
Caparra confirmatoria	Pagamento tracciabile	Art. 1385 c.c.; D.Lgs. 231/2007, art. 49; Quaderno N.22
Rogito	Atto pubblico notarile	Trascrizione, adeguata verifica antiriciclaggio del notaio, Quaderni N.23 e N.36

SCENARIO ILLUSTRATIVO DICHIARATO · UNA PROCEDURA IN NUMERI

Immobile con prezzo base dichiarato di 290.000 € e miglioramento minimo di 5.000 €. All'open house partecipano ventidue visitatori; quattro presentano offerta scritta al prezzo base o sopra: 290.000, 292.000, 295.000 e 298.000 €. Il regolamento prevede due tornate di offerte migliorative scritte: dopo sei miglioramenti validi la migliore offerta è di 323.000 €, l'11,4% sopra la base. Il venditore accetta per iscritto entro il termine di irrevocabilità, perfezionando il preliminare; le parti lo formalizzano successivamente e la cauzione è imputata a caparra confirmatoria del 10%, pari a 32.300 €, sulla quale l'imposta di registro dello 0,5 per cento è di 161,50 €. È un calcolo aritmetico su regole dichiarate, non una vicenda reale: mostra che il valore aggiunto della procedura nasce dal numero di offerenti reali, non da tecniche di pressione.

FIGURA 1 · LA PROGRESSIONE DELLA PROCEDURA (SCENARIO ILLUSTRATIVO, MIGLIAIA DI €)



Scenario illustrativo dichiarato del capitolo 10: progressione delle offerte scritte con base 290.000 € e miglioramento minimo di 5.000 €. Barre in scala a partire da 0; calcolo aritmetico, non vicenda reale.

FONTI · Artt. 1326, 1329, 1350, 1351, 1385 e 2645-bis c.c. · Cass. civ. Sez. Un., 6 marzo 2015, n. 4628 · Cass. civ. Sez. II, ord. 12 aprile 2023, n. 9694 · D.P.R. 131/1986, art. 13 e Tariffa, Parte prima, art. 10, come modificato dal D.Lgs. 139/2024 · D.Lgs. 231/2007, art. 49 · Quaderni USEC N.22 e N.36

PARTE III · CHI PUÒ ORGANIZZARLA E COME

11.**Il titolo abilitativo, la modulistica e il confine con i pubblici incanti**

Il titolo necessario: l'abilitazione all'attività di mediazione. Mettere in relazione venditore e acquirenti, raccogliere proposte, condurre la trattativa: è mediazione. Dal 2010 il ruolo dei mediatori è soppresso: l'attività si esercita con il possesso dei requisiti di legge, la SCIA e l'iscrizione nel Registro delle Imprese, o l'annotazione al REA, con la qualifica di agente di affari in mediazione (L. 39/1989 e D.Lgs. 59/2010, art. 73). Chi esercita senza abilitazione subisce la sanzione amministrativa da 7.500 a 15.000 euro ed è tenuto alla restituzione delle provvigioni percepite (L. 39/1989, art. 8, comma 1); a chi sia «già incorso» in quella sanzione, anche se pagata con effetto liberatorio, e violi nuovamente la norma si applicano le pene dell'art. 348 c.p., reclusione da sei mesi a tre anni e multa da 10.000 a 50.000 euro (art. 8, comma 2, nel testo modificato dalla L. 3/2018, art. 12, comma 6). La procedura competitiva non attenua queste regole: le rende più visibili, perché un metodo pubblicizzato è per definizione più esposto ai controlli di una trattativa riservata.

La modulistica. I moduli e formulari nei quali sono indicate le condizioni del contratto, usati nei rapporti con il pubblico, vanno depositati preventivamente presso il Registro delle Imprese della Camera di Commercio ex L. 39/1989, art. 5, comma 4: vale certamente per la proposta di acquisto standardizzata; per il regolamento della procedura e per le schede dell'evento occorre verificare, secondo la prassi camerale, se il contenuto abbia natura contrattuale. Le sanzioni sono nell'art. 21 del D.M. 452/1990: 1.549,37 euro per l'uso di moduli non depositati (comma 1) e 516,46 euro per l'uso di moduli difformi da quelli depositati (comma 2). Oltre la sanzione, il deposito garantisce tracciabilità documentale della data e del contenuto della modulistica: la prima difesa dell'agente in ogni contestazione sulla procedura.

Il confine con i pubblici incanti. Nel modello qui descritto, l'agente non bandisce un pubblico incanto né attribuisce automaticamente l'immobile al miglior offerente: svolge attività di intermediazione raccogliendo e trasmettendo alla proprietà proposte concorrenti, eventualmente migliorative, secondo regole preventivamente dichiarate. L'attività deve essere esercitata da soggetto abilitato ai sensi della L. 39/1989, del D.Lgs. 59/2010 e della disciplina attuativa, con SCIA e regolare iscrizione nel Registro delle Imprese o annotazione al REA. Qualora la concreta struttura della procedura assuma invece i caratteri di un pubblico incanto o di una licitazione privata propriamente detta, devono essere verificati separatamente i regimi applicabili: l'art. 115 TULPS sulle agenzie d'affari, che il D.Lgs. 59/2010, art. 73, comma 4, mantiene espressamente fermo «per le attività relative al recupero di crediti, ai pubblici incanti, alle agenzie matrimoniali e di pubbliche relazioni», con la sanzione dell'art. 17-bis TULPS, e l'art. 353 c.p. Non basta il nome scelto per la procedura: conta la sostanza del meccanismo.

La conseguenza operativa è una regola di comunicazione prima che di diritto: la procedura competitiva di raccolta di proposte non va chiamata «asta» negli annunci e nei materiali. Perché evoca garanzie giudiziarie o notarili che qui non esistono, con i profili di ingannevolezza del capitolo 15; e perché la parola descrive un meccanismo diverso: qui non c'è banditore né aggiudicazione vincolante, c'è una proprietà che riceve più proposte scritte e seleziona. Chi descrive la procedura per quello che è resta nel perimetro della mediazione; chi la struttura come un incanto deve assumerne i regimi.

PERIMETRO NEGATIVO · CHE COSA LE NORME SUL TITOLO NON DICONO

Non dicono che serva una «licenza per aste» a chi raccoglie proposte in mediazione: la L. 39/1989, art. 5, esclude per i mediatori la licenza dell'art. 115 TULPS, e quella licenza, a sua volta, non abilita alla mediazione. Non dicono che il reato dell'art. 348 c.p. scatti alla terza violazione: la formula «per tre volte» è stata sostituita da «già incorsi» dalla L. 3/2018, e le pagine che ancora la riportano sono superate. Non dicono che l'obbligo di deposito dei moduli nasca dal D.M. 452/1990: l'obbligo è nell'art. 5, comma 4, della legge, il decreto contiene solo la sanzione (precisazione già nel Quaderno N.28). E non dicono nulla sulla procedura competitiva in quanto tale: è il silenzio della legge speciale che rende decisivo il regolamento del capitolo 9.

CHI CONTROLLA CHE COSA · LE AUTORITÀ CHE PRESIDIANO LA PROCEDURA

AUTORITÀ	CHE COSA VERIFICA	Fonte
Camera di Commercio	Requisiti, SCIA, iscrizione nel Registro delle Imprese o nel REA, moduli depositati, polizza; sanzioni camerali	L. 39/1989, artt. 3, 5 e 8; D.Lgs. 59/2010, art. 73; D.M. 452/1990, art. 21
Questura e Prefetto	Agenzie d'affari e pubblici incanti veri e propri; non la mediazione	R.D. 773/1931, artt. 115 e 17-bis; D.Lgs. 59/2010, art. 73, comma 4
AGCM	Pratiche commerciali scorrette e clausole vessatorie nei moduli usati con i consumatori	D.Lgs. 206/2005, artt. 18-27 e 37-bis
Garante per la protezione dei dati personali	Registro dei visitatori, informative, consensi, circolazione dei dati tra offerenti	Reg. (UE) 2016/679, artt. 5, 6, 13 e 83
Guardia di Finanza e UIF	Adeguate verifica, conservazione, segnalazioni, limiti al contante	D.Lgs. 231/2007, artt. 17, 35 e 49
Giudice civile e penale	Responsabilità precontrattuale e del mediatore, nullità delle clausole, truffa, turbativa	Artt. 1337, 1759 c.c.; artt. 348, 353, 640 c.p.

Un'ultima avvertenza riguarda il futuro prossimo. Il disegno di legge annuale per la concorrenza approvato dal Consiglio dei ministri nel luglio 2026 contiene una riforma della professione di agente immobiliare, con accesso rafforzato, formazione continua e regole sull'incarico scritto e sui conti dedicati alle caparre: alla chiusura redazionale non è legge, e nulla di ciò che precede ne è toccato. Quando lo diventerà, questo Quaderno lo dichiarerà in una revisione successiva.

FONTI · L. 39/1989, artt. 2, 3, 5 e 8 (art. 8, comma 2, come modificato dalla L. 11 gennaio 2018, n. 3, art. 12, comma 6) · D.Lgs. 59/2010, art. 73 · Art. 348 c.p. (L. 3/2018, art. 12, comma 1) · D.M. 21 dicembre 1990, n. 452, art. 21 · R.D. 773/1931, artt. 17-bis e 115 · Art. 353 c.p. · Per la ricognizione delle sanzioni: Camere di Commercio di Bolzano, Treviso-Belluno e Modena, sezioni dedicate agli agenti di affari in mediazione

12.

Il modello notarile: la Rete Aste Notarili

Un riferimento istituzionale esiste già, ed è utile conoscerlo anche per chi opera fuori dal suo perimetro: la Rete Aste Notarili (RAN) del Consiglio Nazionale del Notariato, piattaforma telematica gestita con Notartel con cui un venditore, anche privato, può affidare a un notaio l'incarico di vendere all'asta il proprio immobile. Il sistema affida ai notai l'intera filiera: verifica preventiva della documentazione prima della pubblicazione dell'avviso, identificazione e controllo dei partecipanti, verifica delle cauzioni e della validità delle offerte, gestione telematica dei rilanci con accesso autenticato e firma digitale, verbalizzazione di ogni passaggio e conservazione a norma. Operativa dal 2010, nata per la dismissione del patrimonio degli enti pubblici e per le vendite delle procedure concorsuali, si è aperta ai privati e alle imprese; secondo la relazione presentata alla Fondazione Italiana del Notariato nel 2020 aveva allora superato i 710 milioni di euro di aggiudicazioni.

Per il tema di questo Quaderno la RAN dice due cose. La prima: l'asta volontaria di immobili tra privati è pienamente legittima nel nostro ordinamento, al punto che l'istituzione notarile vi ha costruito sopra una piattaforma nazionale e uno studio che ne inquadra i principi (capitolo 6). La seconda: quella piattaforma fissa lo standard di trasparenza con cui ogni organizzatore privato deve confrontarsi, perché definisce ciò che un operatore diligente sa essere possibile: controlli documentali anticipati, offerenti identificati, tracciabilità integrale della procedura. Un'agenzia che organizza procedure con standard molto inferiori a quelli che il mercato già offre non viola per ciò solo una norma, ma parte svantaggiata in ogni contestazione sulla diligenza professionale.

QUANDO CONVIENE L'UNA E QUANDO L'ALTRA · UNA SCELTA DI STRUMENTO, NON DI LICEITÀ

SITUAZIONE	STRUMENTO PIÙ ADATTO E PERCHÉ
La proprietà vuole vincolarsi al miglior rilancio e chiudere in una data certa	Asta notarile RAN: l'aggiudicazione vincola, il notaio verbalizza, la documentazione è verificata prima dell'avviso
La proprietà vuole confrontare più offerte reali mantenendo l'ultima parola, anche su condizioni non di prezzo	Procedura competitiva in mediazione con regolamento scritto: la selezione è comparativa e la decisione resta alla proprietà
L'immobile è in esecuzione forzata o in una procedura concorsuale	Vendita giudiziaria o delegata (Quaderno N.34): non è materia di scelta, ma di legge

FONTI · Consiglio Nazionale del Notariato, Rete Aste Notarili, scheda «Aste telematiche» e sezione RAN (notariato.it; notartel.it) · Fondazione Italiana del Notariato, e-library, volume «L'intervento del notaio nella circolazione dei beni a mezzo asta: dalla dismissione degli Enti pubblici all'incarico di asta privata», contributo «Cenni introduttivi sull'organizzazione informatica della procedura Rete aste notarili (RAN)»; relazione 2020 sull'asta telematica RAN (biblioteca.fondazioneinotariato.it)

13.

Procedura privata e asta giudiziaria: i confini

Il Quaderno N.34 ha percorso il mondo delle vendite forzate; qui basta fissare i confini, perché la parola «asta» usata per entrambe genera equivoci che la comunicazione commerciale non può permettersi.

TABELLA 2 · ASTA GIUDIZIARIA E PROCEDURA PRIVATA VOLONTARIA A CONFRONTO

PROFILO	ASTA GIUDIZIARIA (QUADERNO N.34)	PROCEDURA PRIVATA VOLONTARIA (QUESTO QUADERNO)
Chi decide di vendere	Il giudice dell'esecuzione, contro la volontà del debitore	Il proprietario, liberamente
Prezzo di partenza	Valore di stima del perito; ribasso fino a un quarto per ogni esperimento deserto e, dopo il quarto tentativo deserto, fino alla metà (art. 591, comma 2, c.p.c.)	Prezzo base scelto dal venditore; la procedura sale, non scende
Vincolo dell'esito	Effetti processuali; trasferimento con decreto del giudice	Nessun vincolo finché non c'è accettazione scritta o preliminare
Effetto sulle ipoteche	Il decreto di trasferimento cancella pignoramenti e ipoteche	Nessun effetto purgativo: la due diligence è a carico delle parti
Tutela penale della procedura	Art. 353 c.p., turbata libertà degli incanti (commi 1 e 2)	La raccolta di proposte in mediazione non coincide, di per sé, con la fattispecie; l'art. 353, comma 3, resta applicabile alle licitazioni private per conto di privati dirette da pubblico ufficiale o persona legalmente autorizzata; restano truffa (art. 640 c.p.) e rimedi civilistici
Regole di condotta	Codice di procedura civile	Regolamento della procedura, buona fede, Codice del Consumo

L'ultima riga merita una parola in più. Il reato di turbata libertà degli incanti presidia i pubblici incanti e le licitazioni private per conto di pubbliche amministrazioni (commi 1 e 2) e, per giurisprudenza costante, le vendite giudiziarie: la Cassazione penale lo ha applicato a chi minacciava l'aggiudicatario provvisorio in un'esecuzione immobiliare, precisando che il reato è integrato da tutte le condotte che si inseriscono nella procedura, anche dopo la chiusura dell'asta e fino al trasferimento del bene (Cass. pen. Sez. II, n. 28388/2017), e le Sezioni Unite hanno stabilito che, in una vendita giudiziaria con incanto, l'allontanamento degli offerenti con violenza o minaccia integra l'art. 353 c.p. in concorso con l'estorsione (Cass. pen. Sez. Un., 22 luglio 2024, n. 30016). Il terzo comma estende la fattispecie, con pena ridotta alla metà, alle licitazioni private per conto di privati dirette da un pubblico ufficiale o da persona legalmente autorizzata. La raccolta di proposte in mediazione non coincide, di per sé, con queste fattispecie; ma l'art. 353 c.p. non è per definizione estraneo a ogni procedura tra privati: se la struttura concreta assume i caratteri dell'incanto o della licitazione, la copertura penale segue la sostanza, ove ricorrano i presupposti soggettivi della norma. Per la procedura qui descritta la tutela resta affidata al regolamento, ai rimedi civilistici e, ove ne ricorrano tutti gli elementi, all'art. 640 c.p.

FONTI · Art. 353 c.p. · Cass. pen. Sez. II, n. 28388/2017 · Cass. pen. Sez. Un., 22 luglio 2024, n. 30016 · Art. 640 c.p. · Art. 591 c.p.c. · Quaderno USEC N.34, Parti I e II

PARTE IV · CORRETTEZZA, SANZIONI E MOSSE OPERATIVE

14.
Gli obblighi di trasparenza del mediatore

Il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, o conoscibili con la diligenza professionale, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare: è l'art. 1759 c.c., che la giurisprudenza di legittimità applica con costanza crescente. La vicenda decisa nel 2023 è esemplare. Un acquirente compra tramite agenzia un immobile con irregolarità urbanistiche ed edilizie non sanate, mai comunicate; il Tribunale condanna il mediatore per una somma pari alla provvigione, la Corte d'Appello riforma, la Cassazione accoglie il ricorso dell'acquirente: il mediatore risponde delle circostanze che «avrebbe dovuto conoscere con l'uso della diligenza impostagli dalla natura professionale dell'attività esercitata», e il danno «può correlarsi al minore vantaggio o al maggiore aggravio patrimoniale» derivante dal deficit informativo, «indipendentemente dalla eventuale responsabilità concorrente della controparte contrattuale» (Cass. civ. Sez. II, ord. 2 maggio 2023, n. 11371). Alla fine del 2025 la stessa Sezione ha confermato il principio precisandone i limiti: l'inadempimento all'obbligo informativo si valuta al momento della conclusione dell'affare, il mediatore non deve compiere indagini tecniche complesse che non gli siano state richieste, e sono risarcibili solo i danni diretti e immediati ex art. 1223 c.c., non quelli che derivano da scelte negoziali autonome della parte (Cass. civ. Sez. II, ord. 11 dicembre 2025, n. 32264).

Trasportato nella procedura, il principio si traduce in tre presidi operativi del modello USEC. **Trasmettere alla proprietà tutte le offerte reali**, secondo quanto previsto dall'incarico, senza filtrarle secondo convenienza: la scelta spetta a chi vende, non a chi intermedia. **Non alterare la percezione della concorrenza**, né in eccesso, evocando offerte inesistenti, né in difetto, tacendo a un offerente che la procedura è ancora aperta. **Garantire a tutti i concorrenti la stessa base informativa** sull'immobile, difetti compresi: una selezione ottenuta al rialzo su un immobile di cui si sono taciuti i vizi non è un successo commerciale, è un risarcimento che matura, e il deficit informativo ha inquinato non una trattativa ma un'intera procedura.

CHE COSA L'ART. 1759 C.C. CHIEDE E CHE COSA NON CHIEDE

CHIEDE, SU FONTE VERIFICATA	NON CHIEDE, PERCHÉ LA FONTE NON LO DICE
Di comunicare le circostanze note e quelle conoscibili con la diligenza professionale, comprese le irregolarità edilizie che risultano dai documenti (Cass. 11371/2023)	Di eseguire perizie o indagini tecniche complesse non richieste dall'incarico (Cass. 32264/2025)
Di rispondere del minor vantaggio o del maggior aggravio patrimoniale causato dal deficit informativo, anche se il venditore è a sua volta inadempiente (Cass. 11371/2023)	Di rispondere delle scelte negoziali che la parte compie in autonomia dopo aver saputo, come riduzioni di prezzo concordate (Cass. 32264/2025)

FONTI · Artt. 1223 e 1759 c.c. · Cass. civ. Sez. II, ord. 2 maggio 2023, n. 11371 · Cass. civ. Sez. II, ord. 11 dicembre 2025, n. 32264

15.

Ciò che è vietato: offerte fantasma, prezzo civetta, pressione costruita

L'offerta fantasma. Evocare un'offerta che non esiste per spingere un acquirente a migliorare la propria è la patologia classica della procedura. Sul piano penale può integrare il reato di truffa qualora ricorrano tutti gli elementi dell'art. 640 c.p. (artifici o raggiri, induzione in errore, ingiusto profitto con altrui danno, dolo); sul piano amministrativo è una pratica commerciale ingannevole ex D.Lgs. 206/2005, artt. 21 e 22, perché induce il consumatore a una decisione commerciale che non avrebbe altrimenti preso; sul piano civilistico può legittimare l'annullamento del contratto per dolo ex art. 1439 c.c., ove il raggirio sia stato determinante del consenso, oltre al risarcimento. Tre fronti di responsabilità per un solo gesto: è difficile trovare, nell'intero diritto immobiliare, una condotta con un rapporto rischio-beneficio peggiore.

Il prezzo civetta. Un prezzo base artificiosamente basso, esposto senza corrispondenza con l'incarico e con la soglia dalla quale si è realmente disposti a ricevere e valutare proposte, ma solo per riempire l'open house, è ingannevole: l'informazione che determina la decisione di partecipare è falsa. Il prezzo base corretto è una soglia minima di ammissibilità sincera, coerente con l'incarico sottoscritto e sorretta da una stima documentata; il regolamento la dichiara, insieme alla libertà della proprietà di non accettare alcuna proposta.

La pressione costruita. Urgenza artificiale («ci sono altri tre pronti a firmare stasera»), scadenze inventate, code organizzate, comparse tra i visitatori: dove la leva emotiva non corrisponde a un fatto vero e verificabile si entra nel perimetro delle pratiche scorrette, e nei casi estremi delle pratiche aggressive ex artt. 24 e 25 del Codice del Consumo, che vietano l'indebito condizionamento della libertà di scelta del consumatore. La concorrenza reale tra offerenti reali è la sola pressione che una procedura corretta può esercitare; ed è anche, va detto, la più efficace: nessuna sceneggiata muove un'offerta quanto l'esistenza documentata di un'altra proposta reale.

PRINCIPIO CARDINE · LA VERITÀ DI OGNI RILANCIO

Il contrasto precedente. Nella trattativa tradizionale l'agente gestisce l'asimmetria informativa come leva: quanto sa un acquirente delle intenzioni degli altri dipende da ciò che l'agente sceglie di dire. **La scelta normativa.** Il Codice del Consumo vieta le informazioni non rispondenti al vero e le omissioni rilevanti (artt. 21 e 22) e l'indebito condizionamento (artt. 24 e 25); il codice penale punisce artifici e raggiri (art. 640); il codice civile consente di annullare il contratto viziato da dolo (art. 1439). **Le conseguenze pratiche.** Ogni informazione che muove la procedura deve essere vera e documentabile: un'offerta esiste se è scritta e firmata da una persona identificata; una concorrenza esiste se i concorrenti esistono; un'urgenza esiste se il calendario la contiene davvero. L'organizzatore che può esibire la prova documentale di ogni offerta non ha nulla da temere da nessuna riga della Tabella 3.

FONTI · Art. 640 c.p. · D.Lgs. 206/2005, artt. 20, 21, 22, 24 e 25 · Art. 1439 c.c.

16.

Il quadro sanzionatorio essenziale

La tabella riunisce le principali sanzioni che presidiano la materia, con le fonti verificate alla chiusura redazionale; non esaurisce ogni fattispecie e va letta insieme ai capitoli di riferimento. Per le pratiche scorrette la competenza è dell'AGCM, che dal 2023 dispone di massimi edittali raddoppiati; per le violazioni camerali provvedono le Camere di Commercio; per i dati il Garante. Non risultano provvedimenti AGCM dedicati a open house o gare tra privati; nel settore contiguo della mediazione creditizia, con tre provvedimenti del 27 febbraio 2024 (CV236, CV237, CV238), l'Autorità ha dichiarato vessatorie esclusive pluriennali e penali pari all'intera provvigione: un avvertimento che vale anche per i moduli immobiliari.

TABELLA 3 · LE SANZIONI CHE PRESIDIANO L'OPEN HOUSE E LA PROCEDURA COMPETITIVA

VIOLAZIONE	FONTE	SANZIONE
Esercizio della mediazione senza abilitazione	L. 39/1989, art. 8, comma 1	Da 7.500 a 15.000 € e restituzione delle provvigioni percepite
Nuova violazione da parte di chi è già incorso nella sanzione amministrativa	L. 39/1989, art. 8, comma 2; art. 348 c.p.	Reclusione da 6 mesi a 3 anni e multa da 10.000 a 50.000 €, con pubblicazione della sentenza
Esercizio senza idonea copertura assicurativa	L. 39/1989, art. 3, comma 5-bis (L. 205/2017, art. 1, comma 993)	Da 3.000 a 5.000 €
Moduli e formulari non depositati / difformi	L. 39/1989, art. 5, comma 4; D.M. 452/1990, art. 21, commi 1 e 2	1.549,37 € / 516,46 €
Pratiche commerciali scorrette verso i consumatori	D.Lgs. 206/2005, art. 27, commi 9 e 9-bis (D.Lgs. 26/2023)	Da 5.000 a 10.000.000 €; per le sanzioni ex art. 21 Reg. (UE) 2017/2394, massimo del 4% del fatturato annuo in Italia o negli Stati membri interessati, o 2.000.000 € se il dato manca
Clausole vessatorie nei moduli usati con i consumatori	D.Lgs. 206/2005, artt. 33, 36 e 37-bis, comma 2-bis	Nullità della clausola; sanzione AGCM per l'uso di clausole dichiarate vessatorie
Offerte fittizie, artifici nella procedura	Art. 640 c.p.; art. 1439 c.c.	Ove ne ricorrano gli elementi: truffa (reclusione da 6 mesi a 3 anni e multa da 51 a 1.032 €) e annullabilità del contratto per dolo
Violazioni nel trattamento dei dati dei visitatori	Reg. (UE) 2016/679, art. 83	Fino a 10 o 20 milioni di € (o 2%/4% del fatturato mondiale) secondo la disposizione violata; sanzione graduata sui criteri dell'art. 83, par. 2
Scorrettezza nelle trattative: revoca ingiustificata, procedura fittizia, violazione del regolamento	Artt. 1337 e 1759 c.c.	Risarcimento dell'interesse negativo; responsabilità del mediatore per deficit informativo

FONTI · Come indicate in tabella · AGCM, provvedimenti 27 febbraio 2024, nn. 31101, 31102 e 31103 (CV236, CV237, CV238) · Per la ricognizione delle sanzioni camerali: Camere di Commercio di Bolzano, Treviso-Belluno e Modena

17.

Le sette domande prima della procedura

Come il Quaderno N.34 consegna al lettore le sette domande di un'analisi seria prima di offrire in asta giudiziaria, questo Quaderno consegna le sette domande da porsi prima di lanciare, o di accettare, una procedura competitiva tra acquirenti.

- **1. Il prezzo base è una soglia sincera?** Deve essere la soglia minima di ammissibilità delle proposte, coerente con l'incarico: se non corrisponde alla reale disponibilità a trattare a quel livello, la procedura nasce su un'informazione falsa e ogni suo esito è contestabile.
- **2. Esiste un regolamento scritto e sottoscritto?** Senza regolamento la raccolta di offerte non è una procedura ma una tecnica di vendita, e ogni «offerta degli altri» va trattata con beneficio d'inventario.
- **3. Chi organizza ha il titolo?** Abilitazione alla mediazione, sempre: requisiti di legge, SCIA e iscrizione nel Registro delle Imprese o annotazione al REA, con modulistica depositata. Se la struttura resta una raccolta di proposte in mediazione, non serve alcun titolo da incanto; se assume i caratteri del pubblico incanto, i regimi vanno verificati separatamente: conta la sostanza.
- **4. Il fascicolo informativo è unico e completo?** Stessi documenti per tutti i partecipanti, difetti dichiarati compresi: la parità informativa è la premessa di ogni procedura difendibile.
- **5. Ogni offerta è scritta e tracciata?** Chi, quanto, quando, con quale condizione: se l'organizzatore non può esibire questa catena documentale, la procedura non supera il primo controllo.
- **6. Come vengono gestiti gli importi?** In forma effettivamente anonima e non riconducibile all'offerente oppure, secondo il modello USEC preferenziale, in regime di riservatezza: in ogni caso secondo quanto stabilito preventivamente dal regolamento, mai improvvisato durante.
- **7. Cosa accade dopo la selezione?** Termini per l'accettazione scritta, contenuto del preliminare, caparra, sorte della cauzione: il dopo-procedura scritto prima è ciò che distingue un metodo da una scommessa.

L'INCARICO DEVE SAPERLO PRIMA · LA CLAUSOLA CHE MANCA QUASI SEMPRE

Delle sette domande, la prima e la terza dipendono da un documento firmato settimane prima dell'open house: l'incarico di mediazione. Se l'incarico non prevede la procedura competitiva, non ne fissa il prezzo base come base di un invito a offrire e non sospende la clausola di proposta conforme per la durata della finestra, la procedura parte con una contraddizione contrattuale già scritta. Lo Schema D dell'Appendice è l'appendice all'incarico che chiude questa falla; le clausole generali dell'incarico restano quelle del Quaderno N.28.

FONTI · Sintesi operativa dei capitoli 2, 5, 7, 8, 9, 12 e 13, con le fonti ivi indicate · Quaderno USEC N.28

18.

Timing e mappa delle mosse

La cronologia che segue è uno scenario operativo dichiarato, costruito sulla prassi descritta nei capitoli precedenti: i tempi sono indicativi e si adattano al singolo incarico, ma la sequenza delle mosse non è negoziabile, perché ogni passo prepara la difendibilità del successivo.

TABELLA 4 · LA MAPPA DEI TEMPI DELLA PROCEDURA

QUANDO	MOSSA	PRESIDIO GIURIDICO
T meno 14 giorni	Incarico scritto con appendice per la procedura (Schema D) e adeguata verifica antiriciclaggio del venditore, dossier documentale, stima documentata, regolamento della procedura	Art. 1759 c.c.; D.Lgs. 231/2007, art. 17; L. 39/1989, art. 5, comma 4
T meno 7 giorni	Annuncio con prezzo base, metodo dichiarato e regolamento disponibile	Invito a offrire; artt. 20-22 Cod. Consumo
Giorno T	Open house: verbale di consegna delle chiavi, registro visitatori, informativa privacy, fascicolo unico, verbale di chiusura	Artt. 1176, comma 2, 2043 e 2051 c.c.; artt. 5, 6 e 13 GDPR; parità informativa
T più 3 giorni	Termine per le offerte scritte irrevocabili con eventuale cauzione	Art. 1329 c.c.; regolamento, clausole 4 e 5; D.Lgs. 231/2007, art. 49
T più 7 giorni	Tornata di offerte migliorative scritte nella forma prevista; tracciatura di ogni miglioramento	Regolamento, clausole 3, 6 e 10
T più 10 giorni	Selezione della proposta preferita e accettazione scritta della proprietà (che perfeziona il preliminare, da registrare entro trenta giorni); completamento dell'adeguata verifica sull'offerente selezionato	Artt. 1326 e 1351 c.c.; D.P.R. 131/1986, art. 13; D.Lgs. 231/2007, art. 17
T più 30 giorni	Eventuale riproduzione e integrazione del preliminare già perfezionato; versamento o imputazione della caparra; eventuale trascrizione; restituzione delle cauzioni agli offerenti non selezionati	Artt. 1351, 1385 e 2645-bis c.c.
T più 90-120 giorni	Istruttoria di mutuo dell'acquirente e rogito notarile	Disciplina ordinaria della compravendita; Quaderni N.23 e N.36

FONTI · Scenario operativo dichiarato; presidi come indicati in tabella

19.

Sezioni operative per target

Per chi vende. Scegliere un intermediario abilitato e chiedergli, prima dell'incarico, come intende gestire l'eventuale pluralità di offerte: chi ha già un regolamento della procedura scritto e, ove rientri nella previsione della L. 39/1989, art. 5, comma 4, preventivamente depositato, sta un passo avanti. Fissare un prezzo base sincero, cioè la soglia dalla quale si è realmente disposti a ricevere e valutare proposte, sorretta da una stima documentata. Pretendere di ricevere tutte le offerte scritte, non un racconto delle offerte: la decisione finale spetta alla proprietà, e per decidere bene servono i documenti, non le sintesi. Ricordare che fino all'accettazione scritta nessun vincolo è sorto, e che la libertà di non accettare alcuna proposta va esercitata con la correttezza dell'art. 1337 c.c. Verificare, infine, che l'incarico non contenga una clausola di proposta conforme che operi durante la procedura: la Cassazione ha già dichiarato nulla la penale pari all'intera provvigione (Cass. 34487/2024), ma è meglio non doverla invocare.

Per chi compra. Chiedere subito il regolamento della procedura: se non esiste, la raccolta di offerte non è una procedura ma una tecnica di vendita, e ogni riferimento a «altre offerte» va trattato con beneficio d'inventario. Presentare solo offerte scritte con termine di irrevocabilità definito e complete degli elementi essenziali, perché è la completezza che trasforma l'accettazione in preliminare (Cass. 9694/2023). Fissare in anticipo, a freddo, il proprio prezzo massimo, e scriverlo: la procedura a tornate migliorative è progettata per far salire le offerte nel momento di massimo coinvolgimento, e la soglia scritta è il contrappeso razionale, la stessa regola che il Quaderno N.34 detta per le aste giudiziarie. Prima di ogni offerta migliorativa importante, verificare la documentazione dell'immobile come in una trattativa ordinaria: la velocità della procedura non riduce i vizi, li nasconde meglio.

Per il professionista. Verificare la propria abilitazione (requisiti, SCIA, iscrizione nel Registro delle Imprese o annotazione al REA), la modulistica depositata e la polizza RC professionale, con massimali adeguati anche alla custodia degli immobili durante gli eventi. Scrivere il regolamento e farlo sottoscrivere a ogni partecipante. Gestire i dati dei visitatori con informativa e minimizzazione, e gli importi delle offerte secondo la clausola di riservatezza scelta. Documentare ogni offerta e ogni miglioramento per iscritto. Comunicare la procedura per ciò che è, una vendita competitiva volontaria con decisione finale della proprietà, senza evocare le suggestioni dell'asta giudiziaria. E ricordare che l'obbligo informativo dell'art. 1759 c.c. non si sospende nel giorno dell'open house: si intensifica.

Per l'investitore non professionale. La procedura competitiva è il contesto in cui la disciplina emotiva vale più dell'intuito: il prezzo massimo scritto prima, il calcolo dei costi totali (imposte, eventuali lavori, tempi di messa a reddito) e la verifica documentale sono le stesse tre mosse che il Quaderno N.34 prescrive per l'asta giudiziaria, con una differenza in meno e una in più. In meno: qui nessun effetto purgativo protegge da ipoteche e formalità, che vanno lette nelle visure. In più: la libertà della proprietà di non vendere consente di presentare un'offerta condizionata o articolata su tempi e modalità, e il criterio di selezione dichiarato nel regolamento dice in anticipo se quelle condizioni saranno valutate.

FONTI · Artt. 1337 e 1759 c.c. · L. 39/1989, artt. 3, 5 e 8 · Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487 · Cass. civ. Sez. II, ord. 12 aprile 2023, n. 9694 · Quaderno USEC N.34, capitolo 7

20.

Domande e risposte

«L'agente può dirmi quanto hanno offerto gli altri?»

Nel modello USEC preferenziale gli importi restano riservati: l'agente comunica l'esistenza di altre proposte reali e invita ciascuno alla propria migliore offerta finale. La comunicazione degli importi è ammissibile solo se il dato è effettivamente anonimo o se esiste un'autonoma base giuridica. Ciò che l'agente non può mai fare è riferire offerte inesistenti: pratica ingannevole e, ove ne ricorrano gli elementi, truffa.

«Ho offerto per primo il prezzo base: la casa è mia?»

No. L'annuncio con prezzo base è un invito a offrire, non un'offerta al pubblico: il venditore resta libero di valutare tutte le proposte e di scegliere secondo il criterio dichiarato nel regolamento. Nessun «privilegio del primo offerente» esiste nel nostro ordinamento.

«Il venditore può non vendere a nessuno, anche dopo le offerte migliorative?»

Sì, se il regolamento riserva questa facoltà e se la esercita in buona fede. Se invece la procedura era fittizia, o la revoca è ingiustificata dopo aver fatto sostenere costi ai partecipanti, può configurarsi la responsabilità precontrattuale ex art. 1337 c.c., ove ne ricorrano i presupposti, con risarcimento dell'interesse negativo (Cass. 27262/2023).

«Ho offerto il prezzo pieno dell'annuncio: possono chiedermi di più?»

Il prezzo esposto è di norma quello dell'incarico, e l'offerta a quel prezzo non conclude il contratto: è una proposta che la proprietà valuta insieme alle altre, comprese quelle superiori. L'invito a migliorare previsto dal regolamento è legittimo; evocare concorrenti inesistenti no.

«La selezione della mia proposta mi obbliga a comprare?»

La selezione in sé no. Ma l'offerta è irrevocabile per un termine, e se la proprietà la accetta per iscritto entro quel termine il vincolo nasce: con una proposta completa, l'accettazione perfeziona già il preliminare (Cass. Sez. Un. 4628/2015). Il regolamento va letto prima di offrire, non dopo.

«Se rifiuto un'offerta al prezzo dell'incarico, devo pagare l'agenzia?»

La provvigione matura solo con la conclusione dell'affare (art. 1755 c.c.; Cass. 26061/2024); la penale pari all'intera provvigione per il rifiuto della proposta conforme è nulla (Cass. 34487/2024), e un compenso è dovuto solo se pattuito e commisurato all'attività svolta. L'appendice all'incarico (Schema D) sospende quella clausola per la durata della procedura.

«Una procedura al rialzo può nascondere un immobile con problemi?»

Può provarci, ma il diritto rema contro: gli obblighi informativi ex art. 1759 c.c. non si attenuano nella procedura, e la Cassazione riconosce il risarcimento all'acquirente non informato di irregolarità non sanate (Cass. 11371/2023; Cass. 32264/2025). La velocità non riduce i vizi: li nasconde meglio, e la due diligence va fatta prima di ogni offerta migliorativa importante.

«Che differenza c'è con le aste dei portali giudiziari?»

Là vende il giudice contro la volontà del debitore, con effetti purgativi su ipoteche e pignoramenti; qui vende un proprietario libero, senza effetto purgativo (capitolo 13; Quaderno N.34).

FONTI · Artt. 1336, 1337, 1755 e 1759 c.c. · Cass. civ. Sez. Un., 6 marzo 2015, n. 4628 · Cass. civ. Sez. III, ord. 25 settembre 2023, n. 27262 · Cass. civ. Sez. II, ord. 2 maggio 2023, n. 11371 · Cass. civ. Sez. II, 4 ottobre 2024, n. 26061 · Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487 · Cass. civ. Sez. II, ord. 11 dicembre 2025, n. 32264 · Quaderno USEC N.34

21.

Conclusioni

La domanda da cui questo Quaderno è partito ha una risposta netta: sì, in Italia è lecito proporre un prezzo base e chiedere agli acquirenti di superarlo, come nella prassi statunitense. Ma la liceità del principio non è la liceità di ogni sua esecuzione. Il metodo regge quando poggia su quattro pilastri: un intermediario abilitato che resta nella sostanza della mediazione, senza bandire alcun incanto; un regolamento della procedura scritto e, ove ne ricorra il presupposto camerale, depositato; la parità informativa tra concorrenti identificati; la verità documentale di ogni offerta. Tolto anche uno solo di questi pilastri, la procedura smette di essere un metodo e diventa un rischio: per l'agente, che risponde su tre fronti, civile, amministrativo e penale; per il venditore, che espone l'esito a contestazioni; per l'acquirente, che paga un sovrapprezzo costruito invece di un prezzo emerso.

La direzione del mercato è chiara: la piattaforma notarile ha portato l'asta volontaria nella normalità degli strumenti, e la domanda di procedure trasparenti cresce con la sofisticazione degli acquirenti. Per l'operatore la scelta non è tra adottare o no le procedure competitive: è tra condurle allo standard che il mercato già conosce, o lasciare che siano altri a fissarlo.

TABELLA 5 · CHE COSA IL QUADERNO AFFERMA E CHE COSA NON AFFERMA

AFFERMA, SU FONTE VERIFICATA	NON AFFERMA, PERCHÉ LA FONTE NON LO DICE
Raccogliere più offerte scritte e vendere al miglior offerente è lecito in forza dell'autonomia contrattuale (art. 1322 c.c.), e l'annuncio può essere costruito come invito a offrire (art. 1336 c.c.)	Che una pronuncia di legittimità abbia qualificato espressamente l'annuncio immobiliare come invito a offrire: non ne risultano, e la qualificazione dipende dal testo dell'annuncio
La penale pari alla provvigione per il rifiuto della proposta conforme è nulla e il compenso va rapportato all'attività svolta (Cass. 34487/2024, 19565/2020, 26061/2024)	Che ogni compenso per il rifiuto sia vietato: un compenso proporzionato e pattuito resta possibile (Quaderno N.28)
Il mediatore risponde delle irregolarità edilizie conoscibili con la diligenza professionale (Cass. 11371/2023, 32264/2025)	Che debba svolgere indagini tecniche non richieste o rispondere delle scelte negoziali autonome della parte
L'art. 353 c.p. copre incanti, licitazioni pubbliche, vendite giudiziarie e, al comma 3, le licitazioni private dirette da pubblico ufficiale o persona autorizzata (Cass. pen. 28388/2017; Sez. Un. 30016/2024)	Che la raccolta di proposte in mediazione sia per definizione fuori dal reato: conta la struttura concreta della procedura

«Il rialzo che vale è quello che si può documentare. Un'offerta esiste se è scritta e firmata; una concorrenza esiste se i concorrenti esistono; il prezzo giusto è quello che emerge, non quello che si costruisce.»

ANALISI USEC

APPENDICE · LA MODULISTICA DI TUTELA PER L'OPEN HOUSE

Sette schemi-tipo, in forma giuridica

Questa appendice consegna gli schemi essenziali della modulistica che presidia un open house con eventuale procedura competitiva. Una premessa è doverosa, perché è la chiave di lettura dell'intero apparato: queste attenzioni non sono eccesso di zelo, sono rispetto di norme vigenti. Il registro con informativa attua gli artt. 13 e 6 del GDPR; il verbale di consegna documenta la custodia di cui l'agente risponde ex artt. 1176, comma 2, e 2043 c.c.; l'autorizzazione all'invio del fascicolo memo dell'immobile documenta la richiesta del visitatore, senza alcun effetto contrattuale; la proposta di acquisto standardizzata è certamente soggetta al deposito presso il Registro delle Imprese ex L. 39/1989, art. 5, comma 4, mentre per regolamento e schede va verificata, secondo la prassi camerale, la natura contrattuale del contenuto. E vale la logica del rischio asimmetrico: con ogni probabilità nessun visitatore, nessun offerente e nessuna autorità solleva mai un problema; ma se accade, l'assenza di questi presidi trasforma un incidente gestibile in un danno potenzialmente distruttivo, tra sanzioni che arrivano ai dieci milioni di euro per le pratiche scorrette e ai venti milioni per i dati personali, responsabilità civili senza tetto e una reputazione professionale che non si ricostruisce con la stessa velocità con cui si perde. La modulistica è il costo minore che compra la protezione maggiore. Gli spazi sottolineati sono da completare, le formule tra parentesi quadre sono alternative o parti eventuali; gli schemi vanno adattati al caso concreto con assistenza professionale e integrati nella modulistica depositata dell'agenzia.

SCHEMA A · SCHEDA DI REGISTRAZIONE DEL VISITATORE CON INFORMATIVA

Evento di presentazione dell'immobile sito in _____ · data _____ · Agenzia _____, con sede in _____, iscrizione REA n. _____, e-mail/PEC _____, Titolare del trattamento.

1. Il sottoscritto _____, recapito _____, dichiara di accedere all'immobile nella fascia oraria _____ quale visitatore dell'evento.

2. **Informativa sintetica di primo livello ex art. 13 Reg. (UE) 2016/679.** I dati raccolti (identificativi e di contatto) sono trattati: a) per la registrazione degli accessi e la sicurezza dell'evento, in forza del legittimo interesse del Titolare e della proprietà (art. 6, par. 1, lett. f), previa valutazione di necessità e bilanciamento documentata dal Titolare; b) per la gestione della richiesta del visitatore relativa a questo specifico immobile, comprese le comunicazioni sull'esito della procedura, quali misure precontrattuali adottate su sua richiesta (art. 6, par. 1, lett. b); c) solo previo consenso, libero e revocabile, per l'invio di proposte su altri immobili, newsletter e comunicazioni promozionali (art. 6, par. 1, lett. a).

3. I dati non sono diffusi né comunicati ad altri visitatori; sono conservati per _____ giorni per la finalità a), per la durata della procedura per la finalità b) e, per la finalità c), per _____ mesi dalla raccolta, salvo revoca anticipata del consenso; la durata è definita e giustificata nella privacy policy del Titolare. L'informativa completa, con titolare e dati di contatto, eventuali responsabili e destinatari, eventuali trasferimenti, tempi e criteri di conservazione, diritti degli artt. 15-22 e diritto di reclamo al Garante, è disponibile [al banco dell'evento / all'indirizzo _____ / tramite codice QR].

4. Consenso facoltativo alle comunicazioni promozionali di cui alla lett. c): SÌ / NO (barrare). Il rifiuto non incide in alcun modo sulla partecipazione all'evento o alla procedura.

5. Il documento d'identità è esibito e non trattenuto né riprodotto.

Luogo, data _____ · firma del visitatore _____ · sigla dell'incaricato dell'agenzia _____

SCHEMA B · VERBALE DI CONSEGNA CHIAVI E STATO DEI LUOGHI

Tra _____ (proprietà) e _____ (agenzia), con riferimento all'incarico di mediazione n. _____ del _____, per l'evento del _____.

1. La proprietà consegna all'agenzia n. _____ chiavi dell'immobile sito in _____, per la sola durata dell'evento e delle attività preparatorie, dalle ore _____ del _____ alle ore _____ del _____; il presente verbale documenta data, perimetro e contenuto dell'affidamento [ove occorra data certa opponibile ai terzi: scambio a mezzo PEC o altra modalità ex art. 2704 c.c.]. La consegna non attribuisce all'agenzia alcun possesso né detenzione ulteriore rispetto all'evento.
2. La proprietà dichiara di aver rimosso o messo in sicurezza valori, documenti personali, farmaci e chiavi di altri immobili, e che l'immobile [è / non è] abitato.
3. Le parti danno atto dello stato dei luoghi come da elenco [ed eventuale documentazione fotografica] allegato, concordemente sottoscritto.
4. L'agenzia custodisce l'immobile con la diligenza professionale ex art. 1176, comma 2, c.c., garantisce la presenza di un incaricato in ogni ambiente aperto e non consente ad alcun visitatore la permanenza non accompagnata.
5. Per gli immobili non abitati, l'agenzia dà atto dell'esito del sopralluogo preventivo di sicurezza e delle interdizioni disposte [ambienti: _____].
6. Alla chiusura, le chiavi sono riconsegnate con verifica congiunta dello stato dei luoghi (Schema G).
7. L'agenzia dichiara di essere munita di polizza RC professionale ex L. 39/1989, art. 3, comma 5-bis, n. _____, massimale _____.

Luogo, data _____ · firma della proprietà _____ · firma dell'agenzia _____

SCHEMA C · AUTORIZZAZIONE ALL'INVIO DEL FASCICOLO MEMO DELL'IMMOBILE (VIP-A)

Il sottoscritto visitatore autorizza l'invio, ai recapiti già indicati nella scheda di registrazione (Schema A), del fascicolo VIP-A relativo all'immobile visitato, quale memo delle caratteristiche dell'immobile e delle principali spese. L'invio ha finalità esclusivamente informativa e di cortesia: non costituisce elemento contrattuale, misura precontrattuale né impegno di alcun genere per il visitatore o per la proprietà. L'autorizzazione è revocabile in ogni momento con comunicazione al Titolare.

Luogo, data _____ · firma del visitatore _____

SCHEMA D · APPENDICE ALL'INCARICO DI MEDIAZIONE PER PROCEDURA COMPETITIVA

Appendice all'incarico n. _____ del _____ tra _____ (proprietà) e _____ (agenzia) (Quaderno USEC N. 28 per il corpo dell'incarico).

1. Le parti convengono che il prezzo esposto di euro _____ costituisce base di un invito a offrire e che l'agenzia è autorizzata a raccogliere più offerte scritte concorrenti, anche superiori, con eventuali tornate migliorative scritte secondo il regolamento allegato.
2. La proprietà si riserva la valutazione comparativa di tutte le offerte pervenute entro il termine della procedura _____, restando libera di non accettarne alcuna, nei limiti di buona fede ex art. 1337 c.c.
3. Per l'intera durata della procedura non opera la clausola n. _____ dell'incarico relativa alla proposta conforme; la provvigione matura esclusivamente con la conclusione dell'affare ex art. 1755 c.c.
4. L'agenzia trasmette alla proprietà, senza eccezioni, tutte le offerte scritte ricevute, entro _____ ore dalla ricezione.
5. Le clausole eventualmente soggette ad approvazione specifica ex artt. 1341-1342 c.c. sono individuate nel caso concreto in funzione del contenuto della modulistica predisposta. Nei rapporti con il consumatore, l'approvazione specifica non esclude il controllo di vessatorietà ex artt. 33 ss. D.Lgs. 206/2005.

Luogo, data _____ · firme _____

SCHEMA E · REGOLAMENTO-TIPO DELLA PROCEDURA COMPETITIVA

Regolamento della procedura di raccolta di offerte per l'immobile sito in _____ · Agenzia _____ · consegnato e sottoscritto per accettazione da ciascun partecipante prima della presentazione della prima offerta.

1. Natura della procedura. L'annuncio, l'evento di presentazione e il presente regolamento costituiscono invito a offrire; nessun vincolo sorge per la proprietà prima dell'accettazione scritta di una proposta. Non è bandita alcuna asta e non opera alcuna aggiudicazione automatica.

2. Prezzo base. Il prezzo esposto di euro _____ corrisponde al prezzo dell'incarico di mediazione e costituisce soglia minima di ammissibilità delle proposte; esso non costituisce promessa di vendita, restando la valutazione finale riservata alla proprietà ai sensi dell'art. 8.

3. Parità informativa. Ogni partecipante riceve il fascicolo informativo unico dell'immobile, identico per tutti; le integrazioni rilevanti sono comunicate a tutti i partecipanti.

4. Offerte. Le offerte sono esclusivamente scritte, presentate sulla modulistica dell'agenzia depositata presso il Registro delle Imprese, irrevocabili ex art. 1329 c.c. sino al _____; contenuti minimi come da Schema F.

5. Cauzione. [Se prevista] euro _____ mediante [assegno non trasferibile intestato alla proprietà / bonifico su conto dedicato], nel rispetto dell'art. 49 del D.Lgs. 231/2007, detenuta da [l'agenzia quale mera depositaria, senza facoltà di incasso a titolo proprio / il professionista indicato], a titolo di deposito infruttifero a garanzia della serietà dell'offerta. La cauzione è restituita integralmente: a) agli offerenti non selezionati, entro _____ giorni dalla selezione; b) a tutti gli offerenti, entro _____ giorni, in caso di chiusura della procedura senza accettazione. In caso di accettazione della proposta dell'offerente, la somma è imputata, con il suo consenso espresso, a caparra confirmatoria ex art. 1385 c.c.; in nessun altro caso la cauzione può essere incassata o trattenuta.

6. Tornate migliorative. Ricevute più offerte valide, l'agenzia può invitare per iscritto i presentatori a un'eventuale offerta migliorativa entro un nuovo termine, con miglioramento minimo di euro _____; ogni miglioramento è scritto e tracciato.

7. Riservatezza degli importi. Gli importi delle singole offerte restano riservati sino all'esito della procedura; ai partecipanti è comunicata esclusivamente l'esistenza di altre proposte valide e la facoltà di presentare, entro il termine, la propria migliore offerta finale. [Eventuale variante, da adottare solo previa verifica dell'effettivo anonimato e della base giuridica: circolazione degli importi in forma non riconducibile all'offerente.]

8. Valutazione e decisione. Al termine, tutte le offerte sono trasmesse alla proprietà, che valuta secondo il criterio dichiarato [miglior prezzo / migliore combinazione di prezzo e condizioni] e resta libera, nei limiti di buona fede ex art. 1337 c.c., di non accettare alcuna offerta.

9. Vincolo. Nessun vincolo sorge prima dell'accettazione scritta comunicata entro il termine di irrevocabilità; con l'accettazione di una proposta contenente gli elementi necessari si perfeziona il contratto preliminare, soggetto a registrazione nei termini di legge, cui possono seguire formalizzazione ulteriore ex artt. 1350-1351 c.c. e caparra confirmatoria ex art. 1385 c.c.

10. Dati personali. Il trattamento dei dati dei partecipanti avviene secondo l'informativa di cui allo Schema A.

11. Disposizioni finali. Il presente regolamento integra l'incarico di mediazione [con appendice: Schema D] e la modulistica depositata dell'agenzia; per quanto non previsto, si applicano le norme del codice civile.

Luogo, data _____ · firma del partecipante per accettazione _____ · firma dell'agenzia _____

SCHEMA F · OFFERTA IRREVOCABILE DI ACQUISTO: I CONTENUTI MINIMI

1. Il sottoscritto _____, codice fiscale _____, preso atto del regolamento della procedura [ricevuto e sottoscritto in data _____] e del fascicolo informativo dell'immobile [ricevuto in data _____], offre irrevocabilmente ex art. 1329 c.c., sino al _____, di acquistare l'immobile sito in _____ al prezzo di euro _____, con le modalità di pagamento e il termine per il rogito di seguito indicati: _____.

2. L'offerta [è / non è] condizionata all'ottenimento di finanziamento entro il _____ (per la disciplina della condizione: Quaderno USEC N.30).

3. L'offerente consegna cauzione di euro _____ mediante [assegno non trasferibile / bonifico], restituibile integralmente in caso di mancata accettazione entro il termine.

4. L'offerente prende atto che, secondo il regolamento, gli importi delle singole offerte restano riservati sino all'esito e che gli sarà comunicata esclusivamente l'esistenza di altre proposte valide, con la facoltà di presentare la propria migliore offerta finale entro il termine.

5. Il vincolo sorge esclusivamente con l'accettazione scritta della proprietà comunicata entro il termine di irrevocabilità; l'offerente prende atto che, contenendo la presente offerta gli elementi necessari, l'accettazione perfeziona il contratto preliminare, soggetto a registrazione nei termini di legge, con caparra confirmatoria ex art. 1385 c.c. secondo quanto qui previsto.

6. L'offerente si impegna a fornire le informazioni e i documenti necessari all'adeguata verifica ex D.Lgs. 231/2007, secondo il profilo di rischio, incluse le dichiarazioni sul titolare effettivo.

Luogo, data _____ · firma dell'offerente _____ · doppia sottoscrizione ex artt. 1341-1342 c.c. per le clausole _____

Nota. Lo schema indica i contenuti essenziali dell'offerta in procedura competitiva, non un modulo sostitutivo: ciascuna agenzia utilizza la propria modulistica depositata presso il Registro delle Imprese ex L. 39/1989, art. 5, comma 4, integrandola con gli elementi qui elencati.

SCHEMA G · VERBALE DI CHIUSURA EVENTO E RICONSEGNA

1. Alle ore _____ del _____ l'evento si è concluso; risultano registrati n. _____ visitatori e ricevute n. _____ manifestazioni di interesse.

2. L'agenzia riconsegna le n. _____ chiavi; le parti verificano congiuntamente lo stato dei luoghi, che risulta conforme al verbale di consegna [ovvero: con le seguenti eccezioni: _____].

3. Per gli immobili non abitati: utenze riportate allo stato _____; accessi chiusi e messa in sicurezza completata.

4. Le schede di registrazione sono conservate dal Titolare secondo l'informativa; il materiale informativo residuo è ritirato.

Luogo, data _____ · firma della proprietà _____ · firma dell'agenzia _____

FONTI · Reg. (UE) 2016/679, artt. 6 e 13 · Artt. 1176, comma 2, 1329, 1337, 1341, 1342, 1350, 1351, 1385, 1755, 1759 e 2704 c.c. · L. 39/1989, art. 3, comma 5-bis, e art. 5, comma 4 · D.Lgs. 231/2007, artt. 17 e 49 · Gli schemi sono modelli-tipo da adattare al caso concreto con assistenza professionale

Fonti

NORMATIVA

Codice civile: art. 1176, comma 2 (diligenza professionale); art. 1223 (danno risarcibile); art. 1322 (autonomia contrattuale); art. 1326 (conclusione del contratto); art. 1329 (proposta irrevocabile); art. 1336 (offerta al pubblico); art. 1337 (trattative e responsabilità precontrattuale); artt. 1341 e 1342 (condizioni generali e approvazione specifica); art. 1350 (atti che devono farsi per iscritto); art. 1351 (contratto preliminare); art. 1385 (caparra confirmatoria); art. 1439 (dolo); artt. 1754 e 1755 (mediatore e provvigione); art. 1759 (responsabilità del mediatore); artt. 2043 e 2051 (responsabilità civile e cose in custodia); art. 2645-bis (trascrizione del preliminare); art. 2704 (data certa). Legge 3 febbraio 1989, n. 39: art. 2, art. 3, comma 5-bis (garanzia assicurativa; sanzione da 3.000 a 5.000 euro introdotta dalla L. 205/2017, art. 1, comma 993), art. 5, comma 4 (deposito di moduli e formulari), art. 8 (esercizio abusivo: sanzione da 7.500 a 15.000 euro e restituzione delle provvigioni; comma 2 nel testo della L. 3/2018, art. 12, comma 6). D.M. 21 dicembre 1990, n. 452, art. 21 (sanzioni di 1.549,37 e 516,46 euro). D.Lgs. 26 marzo 2010, n. 59, art. 73 (soppressione del ruolo, SCIA, iscrizione nel Registro delle Imprese o nel REA; comma 4: art. 115 TULPS mantenuto fermo per i pubblici incanti). R.D. 18 giugno 1931, n. 773 (TULPS): art. 115 (agenzie d'affari), art. 17-bis (sanzioni); R.D. 6 maggio 1940, n. 635, art. 205. Codice penale: art. 348 (esercizio abusivo di professione: reclusione da 6 mesi a 3 anni e multa da 10.000 a 50.000 euro); art. 353 (turbata libertà degli incanti); art. 640 (truffa). D.Lgs. 6 settembre 2005, n. 206 (Codice del

Consumo): artt. 18-27 (pratiche commerciali scorrette; art. 27, commi 9 e 9-bis, come modificati e introdotti dal D.Lgs. 26/2023); artt. 33, 34, 36 e 37-bis (clausole vessatorie); art. 45, comma 1, lett. o) (definizione di asta pubblica); D.Lgs. 20 febbraio 2026, n. 30 (in applicazione dal 27 settembre 2026, non incidente sulle disposizioni richiamate). Regolamento (UE) 2016/679: artt. 5, 6, 13 e 83. D.Lgs. 21 novembre 2007, n. 231: art. 3, comma 5, lett. e); art. 17; art. 49, commi 1, 3-bis e 5 (L. 197/2022, art. 1, comma 384); D.Lgs. 10 giugno 2026, n. 122 (registro dei titolari effettivi). D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, art. 13 e Tariffa, Parte prima, art. 10, come modificato dal D.Lgs. 18 settembre 2024, n. 139. Art. 591 c.p.c. Testi consultati su normattiva.it e, dove il portale non era raggiungibile in sessione, su testi consolidati pubblicati dalle Camere di Commercio, dal Dipartimento delle Finanze e da banche dati giuridiche qualificate.

GIURISPRUDENZA

Cass. civ. Sez. II, ord. 2 maggio 2023, n. 11371 (responsabilità del mediatore ex art. 1759 c.c. per omessa informazione di irregolarità urbanistiche ed edilizie; danno pari al minor vantaggio patrimoniale, indipendentemente dalla responsabilità concorrente della controparte). Cass. civ. Sez. II, ord. 11 dicembre 2025, n. 32264 (conferma con precisazioni: valutazione al momento della conclusione dell'affare, nessun obbligo di indagini tecniche non richieste, danni diretti ex art. 1223 c.c.). Cass. civ. Sez. II, 18 settembre 2020, n. 19565 (penale per il recesso anticipato del preponente consumatore: sindacato di vessatorietà e adeguamento del compenso all'attività svolta). Cass. civ. Sez. II, ord. 26 dicembre 2024, n. 34487 (nullità della penale pari all'intera provvigione per il rifiuto della proposta conforme; compenso rapportato all'attività svolta; riscontrata su massima pubblicata da fonte secondaria qualificata). Cass. civ. Sez. II, 4 ottobre 2024, n. 26061 (provvigione solo con la conclusione dell'affare; nulla la clausola che la ancora all'accettazione della proposta). App. Milano, 1° giugno 2022, n. 1909 (vessatoria ex art. 33, comma 2, lett. t), Cod. Consumo la clausola che obbliga di fatto il venditore consumatore ad accettare la proposta conforme; il rifiuto non viola di per sé la buona fede). Cass. civ. Sez. III, ord. 25 settembre 2023, n. 27262 e Cass. civ. Sez. II, 13 maggio 2025, n. 12679 (responsabilità precontrattuale: presupposti e onere della prova). Cass. civ. Sez. Un., 6 marzo 2015, n. 4628 (proposta accettata in agenzia e preliminare di preliminare). Cass. civ. Sez. II, ord. 12 aprile 2023, n. 9694 (proposta irrevocabile completa degli elementi essenziali). Cass. pen. Sez. II, n. 28388/2017 (art. 353 c.p. nelle vendite giudiziarie; condotte successive alla chiusura dell'asta; data di deposito riportata in modo difforme dalle fonti consultate, per cui è citata per numero e anno). Cass. pen. Sez. Un., 22 luglio 2024, n. 30016 (concorso tra art. 353 c.p. ed estorsione nella vendita giudiziaria con incanto). Corte costituzionale, sent. 27 aprile 1993, n. 199 (infondata la questione sull'art. 348 c.p.). Alla chiusura redazionale non risultano pronunce di legittimità specifiche sulla vendita competitiva volontaria di immobili tra privati, né provvedimenti AGCM o del Garante dedicati a open house e gare tra acquirenti: la disciplina si ricava dai principi generali richiamati nel testo, e dove residuano margini interpretativi lo si è dichiarato espressamente. La giurisprudenza di legittimità è consultabile su italgiure.giustizia.it (servizio SentenzeWeb); i massimari e i commenti consultati per il riscontro sono elencati nel Registro delle verifiche conservato nella sorgente del Quaderno.

PRASSI, DOTTRINA E DATI

AGCM, provvedimenti 27 febbraio 2024, nn. 31101, 31102 e 31103 (CV236, CV237, CV238: clausole vessatorie in mandati di mediazione creditizia), agcm.it. Garante per la protezione dei dati personali, provv. 16 gennaio 2025, n. 11 [doc. web 10110241] e provv. 13 marzo 2025, n. 156 [doc. web 10121182] (attività promozionale di agenzie immobiliari), garanteprivacy.it. Consiglio Nazionale del Notariato, Studio n. 153-2014/C, «Offerta al pubblico di compravendita immobiliare: l'applicazione all'asta privata, ancora non normata, di principi accettati»; Rete Aste Notarili, scheda «Aste telematiche» (notariato.it; notartel.it). Fondazione Italiana del Notariato, e-library, volume «L'intervento del notaio nella circolazione dei beni a mezzo asta: dalla dismissione degli Enti pubblici all'incarico di asta privata», contributo «Cenni introduttivi sull'organizzazione informatica della procedura Rete aste notarili (RAN)»; relazione 2020 sull'asta telematica RAN. Circolari del Ministero delle Attività Produttive 18 dicembre 2001, prot. 515950, e 27 marzo 2002, prot. 503649, sui massimali assicurativi, come richiamate dalle Camere di Commercio. Sulla diffusione delle aste tra privati in Italia: Il Sole 24 Ore, Econopoly, «Aste immobiliari tra privati for dummies: ecco il decalogo», 1 dicembre 2023. Per la ricognizione delle sanzioni in materia di mediazione: Camere di Commercio di Bolzano, Treviso-Belluno e Modena. Il protocollo USEC di analisi e valutazione richiamato nel capitolo 2 (Report VIP) è documentato su reportvip.it, con gli standard di

valutazione di riferimento (IVS, TEGoVA EVS, UNI 11558, Codice delle Valutazioni Immobiliari Tecnoborsa). De iure condendo: il disegno di legge annuale per la concorrenza approvato dal Consiglio dei ministri nel luglio 2026 contiene una riforma della professione di agente immobiliare non ancora in vigore alla chiusura redazionale.

DISCLAIMER

Documento informativo e divulgativo a cura dell'USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, CasainTV Market HUB. Non costituisce parere legale, fiscale o tributario né sostituisce l'assistenza di un avvocato, di un notaio o di un altro professionista qualificato sul caso concreto; gli schemi riportati sono modelli da adattare e non sostituiscono la redazione professionale degli atti. Le norme citate sono aggiornate alla data di chiusura redazionale (settembre 2026) e vanno verificate sul testo vigente ([normattiva.it](https://www.normattiva.it)) prima di ogni decisione; la giurisprudenza di legittimità è consultabile su italgiure.giustizia.it (servizio SentenzeWeb). USEC non risponde per decisioni assunte sulla base esclusiva di questo documento. Riproduzione parziale consentita con citazione obbligatoria della fonte.

Quaderno USEC N.35 · Chiusura redazionale: settembre 2026 · Il presente Quaderno integra, per il versante delle vendite forzate, il Quaderno N.34 «Aste immobiliari e riforma Cartabia»; per l'incarico e i titoli dell'agente, i Quaderni N. 26 «Agenzie immobiliari» e N.28 «L'incarico di mediazione»; per la custodia e la consegna dell'immobile, il Quaderno N. 36 «Le chiavi prima del rogito»; per caparra, condizioni e garanzie della fase contrattuale, i Quaderni N.21, N.22 e N.30. Le posizioni espresse sono coerenti con le pubblicazioni richiamate; ogni futuro aggiornamento sarà dichiarato.