

Il contenuto della proposta di acquisto immobiliare

Valerio Sangiovanni – avvocato e *Rechtsanwalt*

Introduzione

La prassi delle compravendite immobiliari mostra che l'atto di trasferimento della proprietà (rogito notarile) è spesso preceduto da un contratto preliminare tra venditore e compratore. Questo contratto preliminare consiste in una proposta di acquisto firmata dal potenziale acquirente e controfirmata per accettazione dal potenziale venditore. In questo articolo analizziamo la prassi concernente le proposte di acquisto, anche esaminando clausole contrattuali.

La proposta di acquisto viene denominata anche "*preliminare di preliminare*", da tenersi distinta dal "*preliminare*" vero e proprio. Le compravendite immobiliari si realizzano mediante contratti a formazione progressiva, il cui contenuto viene affinato man mano che si procede verso il rogito notarile. Il preliminare di preliminare richiede la forma scritta, ma non quella notarile. Ai sensi dell'[articolo 1351](#), cod. civ., "*il contratto preliminare è nullo, se non è fatto nella stessa forma che la legge prescrive per il contratto definitivo*". E l'[articolo 1350](#), cod. civ., richiede la forma scritta per gli atti traslativi della proprietà immobiliare.

Il preliminare vero e proprio può essere utile per i benefici derivanti dalla trascrizione. La legge prevede che i preliminari concernenti immobili "*devono essere trascritti se risultano da atto pubblico o da scrittura privata con sottoscrizione autenticata*" ([articolo 2645-bis](#), comma 1, cod. civ.). Se ci si rivolge al notaio, il contratto preliminare va trascritto. Ciò implica dei costi, ma anche dei benefici per l'acquirente: le successive trascrizioni pregiudizievoli non sono opponibili al promissario acquirente. Come detto, nel presente articolo ci occupiamo di proposte di acquisto, ossia di preliminari di preliminari. Come deve essere redatta una proposta fatta bene? Quali sono i contenuti minimi di una proposta di acquisto? Bisogna sempre tenere a mente che la proposta accettata dal venditore è un contratto preliminare di compravendita, ma è anche l'atto che dà diritto al mediatore immobiliare di essere pagato. Analizziamo allora qui di seguito le principali clausole da inserirsi in una proposta d'acquisto.

Identificazione di immobile, parti e mediatore

La proposta di acquisto deve identificare l'immobile, le parti e il mediatore.

Con riferimento all'immobile, potrebbe essere inserita una clausola del genere:

"Tizio promette irrevocabilmente a Caio di acquistare a corpo e non a misura il seguente immobile, comprensivo della quota proporzionale delle parti comuni: immobile sito nel comune di ... via ... n. ..., proprietà intestata a ..., destinazione d'uso ..., dati catastali ..., composizione immobile ... attualmente occupato dal proprietario ... oppure libero ... oppure locato, come da contratto allegato ...".

Questa clausola contiene l'indicazione del bene, quale elemento essenziale del contratto preliminare di compravendita. Si specifica che l'acquisto dell'unità immobiliare implica di diventare titolare anche delle parti comuni (come facciate, tetti e scale). Viene indicato l'indirizzo dell'immobile, circostanza non sufficiente, che va completato con i dati catastali dell'unità immobiliare. La clausola prevede poi uno spazio per la descrizione delle caratteristiche dell'immobile. Infine, si specifica se l'unità immobiliare è occupata dal proprietario oppure libera oppure locata.

La clausola della proposta di acquisto che si sta esaminando, opportunamente, prevede l'allegazione del contratto di locazione (se in corso), a dimostrazione del fatto che il potenziale acquirente è consapevole dell'esistenza di un titolo (il contratto di locazione) che gli è opponibile. La compravendita dell'immobile non determina l'estinzione del contratto di locazione, il quale invece prosegue: il conduttore sarà tenuto a pagare i canoni al nuovo proprietario. L'allegazione al preliminare del contratto di locazione consente al potenziale acquirente di comprendere anche la redditività generata dall'immobile, circostanza particolarmente rilevante laddove l'acquisto venga effettuato a scopo di investimento.

Al fine poi di evitare confusione tra unità immobiliari, è opportuno allegare alla proposta di acquisto una planimetria dell'immobile, che identifichi esattamente i confini dell'unità immobiliare oggetto di compravendita. Ciò può risultare particolarmente utile quando l'immobile presenta delle pertinenze, come delle soffitte, delle cantine, dei box o dei posti auto.

Identificato l'immobile, è altresì importante identificare correttamente le parti del contratto, ossia il venditore e il compratore. Il rilievo potrebbe apparire banale se non fosse che talvolta, sul lato venditore oppure sul lato compratore, ci possono essere più persone coinvolte. Ad esempio, può capitare che l'immobile sia in comproprietà di 2 coniugi oppure che gli acquirenti siano 2. Il primo controllo che deve fare il mediatore è quello sull'identità delle parti. Una disposizione espressa del codice civile disciplina questo aspetto, statuendo la legge che *"il mediatore risponde dell'autenticità della sottoscrizione delle scritture"* ([articolo 1759](#), comma 2, cod. civ.). A rigore la norma non riguarda la verifica del titolo di proprietà (anche se è strettamente connessa alla verifica dell'identità dei contraenti): la disposizione dell'articolo 1759, cod. civ., testualmente, concerne solo l'identità di chi appone le firme sulla proposta di acquisto. Ne consegue che, per quanto concerne l'acquirente, il

controllo del mediatore può limitarsi all'identità del potenziale compratore. Per quando riguarda invece il venditore, il mediatore deve controllare non solo l'identità di chi firma, ma anche se si tratta realmente del soggetto proprietario dell'immobile¹.

Infine, le proposte di acquisto indicano il nominativo del mediatore che è intervenuto. Tale indicazione serve al mediatore per comprovare di avere intermediato l'affare. Inoltre, le proposte di acquisto generalmente prevedono un riconoscimento provvigionale, ossia la dichiarazione di venditore e compratore di dover pagare una certa somma al mediatore per la sua attività di mediazione.

Prezzo di acquisto e modalità di pagamento

Nelle proposte di acquisto un ruolo centrale è giocato dalle condizioni economiche della compravendita immobiliare. Si tratta essenzialmente di:

1. determinare il prezzo di acquisto;
2. stabilire la tempistica dei pagamenti.

Con riferimento al prezzo dell'immobile la clausola potrebbe essere formulata come segue:

"il prezzo di acquisto offerto per l'unità immobiliare sopra descritta ammonta a euro ...".

Si consideri peraltro che questo non è il prezzo concordato tra le parti, bensì solo quello offerto dal potenziale acquirente. Se il venditore firma a sua volta la proposta, l'accordo tra le parti è raggiunto. Vi è inoltre un prezzo che era stato originariamente ipotizzato dal venditore, e che è stato usato per pubblicizzare l'immobile. Si supponga che l'immobile valga, secondo criteri oggettivi, 200.000 euro. Generalmente il venditore applica una piccola addizionale nel prezzo di offerta, per avere margini di trattativa. Si immagini allora che l'unità immobiliare venga pubblicizzata per 209.000 euro. Quando si trova un acquirente concretamente interessato, questi formulerà la proposta d'acquisto. Si ipotizzi che la proposta concreta sia di 185.000 euro. Al venditore viene lasciato un termine (di solito una decina di giorni) per decidere se accettare o meno l'offerta economica formulata dall'acquirente.

Il prezzo finale concordato per l'immobile (si immagini 200.000 euro) costituisce però solo uno degli elementi dell'operazione. Bisogna difatti stabilire quando detto prezzo verrà pagato. Astrattamente esistono numerose varianti; se ne elencano alcune:

1. tutto il prezzo viene pagato prima del rogito (opzione molto pericolosa per l'acquirente, che consegna i propri risparmi, senza avere la proprietà dell'immobile);

¹ A questo riguardo può essere segnalato un curioso precedente del Tribunale di Bari, 17 luglio 2020. La proposta di acquisto viene firmata dal suocero della futura acquirente, e contiene un riconoscimento provvigionale. Più precisamente, nella proposta di acquisto si specifica che colui che firma la proposta riconosce al mediatore la provvigione. Il contratto definitivo di trasferimento della proprietà viene firmato dalla nuora, che diventa così proprietaria dell'unità immobiliare. Il mediatore chiede il pagamento della provvigione al suocero, il quale obietta di non essere diventato proprietario dell'immobile. Il giudice barese dà ragione al mediatore: poiché la proposta di acquisto contiene un riconoscimento provvigionale, è il firmatario della proposta a dover corrispondere la provvigione.

2. una parte del prezzo viene pagata prima del rogito e il saldo al rogito (fattispecie più frequente, poiché il versamento di una caparra dimostra la serietà degli intenti dell'acquirente);

3. una parte del prezzo viene pagata prima del rogito, una seconda parte al rogito e il saldo dopo il rogito (evento piuttosto raro, in quanto di norma il proprietario desidera essere pagato integralmente al più tardi al rogito, assumendosi altrimenti il rischio di dover recuperare un credito).

In caso di pagamento di parte del prezzo prima del rogito, diventa importante comprendere se l'importo pagato prima viene versato a titolo di caparra o di acconto.

Nel caso si tratti di caparra, opera la disciplina particolare prevista dall'[articolo 1385](#), comma 1, cod. civ.:

“se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro ... la caparra, in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta”.

Si ipotizzi che il prezzo pattuito per l'immobile sia di 200.000 euro e che venga pagata una caparra di 10.000 euro. Quando si arriva a rogito, il compratore dovrà versare solo la differenza di 190.000 euro.

Nell'esempio appena fatto, vi è perfetto adempimento a opera delle parti e la caparra è stata computata nel prezzo finale. Potrebbe tuttavia capitare che una delle parti sia inadempiente. Per queste ipotesi sovviene il comma 2, articolo 1385, cod. civ., secondo cui:

“se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra parte può recedere dal contratto, ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra”.

Il promissario acquirente che cambia idea e non compra più l'immobile perde la caparra che ha consegnato al promittente venditore. Viceversa, se è il venditore a tirarsi indietro, questi dovrà restituire la caparra ricevuta (nell'esempio fatto: 10.000 euro), e dovrà inoltre versare altri 10.000 euro al promissario acquirente.

Una clausola della proposta di acquisto che prevede il versamento di una caparra (fattispecie molto ricorrente nella prassi) potrebbe essere formulata come segue:

“... euro vengono versati alla firma della presente proposta, a mani dell'agente immobiliare che rilascia ricevuta a titolo di deposito con assegno n. ..., non trasferibile, intestato al venditore, tratto sulla banca ... agenzia n. ... L'agente immobiliare è autorizzato fin d'ora dal proponente a consegnare tale somma al venditore nel momento in cui il proponente avrà comunicazione dell'accettazione del venditore medesimo e cioè alla conclusione del contratto. In tal caso la somma da deposito fiduciario diverrà caparra confirmatoria”.

Questa clausola prevede che, quando il promissario acquirente firma la proposta, emette anche un assegno intestato al venditore. L'importo dell'assegno è quello della caparra (si ipotizzi: 10.000 euro). L'assegno viene consegnato al mediatore immobiliare, il quale si reca dal potenziale venditore e cerca di convincerlo ad accettare la proposta. In questa fase del tutto iniziale, l'assegno non configura ancora caparra, bensì un mero deposito fiduciario presso il mediatore immobiliare. Se il proprietario controfirma la proposta di acquisto, il mediatore gli consegna l'assegno, che muta la sua funzione: da deposito a caparra.

La proposta di acquisto come fonte dell'obbligo di pagare il mediatore

Si accennava sopra al fatto che il mediatore spesso interviene nella proposta di acquisto:

1. da un lato, il nominativo del mediatore viene menzionato nella proposta, affinché si abbia la certezza che ha intermediato l'affare tra venditore e compratore;
2. inoltre, di solito, il mediatore appone addirittura una propria firma sulla proposta di acquisto, aggiuntiva a quella di venditore e compratore (e dunque, a maggior ragione, vi è la certezza che ha intermediato l'affare).

L'[articolo 1755](#), comma 1, cod. civ. prevede che *"il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento"*. Da questa disposizione emerge come il diritto alla provvigione sussista nei confronti di ambedue le parti del contratto di compravendita immobiliare; del resto, il mediatore si colloca in una posizione mediana tra le parti, di neutralità. L'articolo 1755, comma 1, cod. civ. è peraltro derogabile, dunque il mediatore potrebbe chiedere la provvigione a una sola delle parti. Anzi, nella prassi capita con una certa frequenza che ciò avvenga. Bisogna difatti considerare che la forza reale del mediatore risiede nella capacità di ottenere l'incarico di mediazione da parte del proprietario dell'immobile. Per sollecitare il conferimento dell'incarico, il mediatore potrebbe pattuire con il venditore che non pretenderà da questi alcuna provvigione, rifacendosi invece solo sul compratore. In alternativa, il mediatore potrà pattuire con il promittente venditore una provvigione particolarmente bassa, sempre al fine di facilitare il conferimento dell'incarico.

L'articolo 1755, comma 1, cod. civ., si riferisce alla conclusione dell'affare, quale evento che fa sorgere il diritto alla provvigione. Il termine *"affare"* è poco usuale nell'ambito della terminologia del diritto civile. Non si tratta, tuttavia, di una svista del Legislatore, bensì di una scelta consapevole. L'intenzione difatti è quella di anticipare la debenza della provvigione al momento in cui dirsi che il mediatore abbia soddisfatto la propria funzione, che è quella di far incontrare le parti (e creare tra di essi un vincolo che obbliga successivamente a trasferire la proprietà dell'immobile mediante atto notarile). Per lungo tempo la giurisprudenza ha affermato che, per *"affare"*, si intende un accordo - anche preliminare - tra le parti, tale per cui promittente venditore e promissario acquirente sono

obbligati a concludere l'operazione di vendita davanti al notaio. Dunque, anche dei meri contratti preliminari rientrano nella categoria di "affari" che danno diritto al mediatore di pretendere la provvigione.

Questo orientamento giurisprudenziale è stato però precisato negli ultimi tempi. Sul punto è intervenuta una recentissima sentenza della Cassazione del novembre 2023². Il caso può essere illustrato come segue: un mediatore mette in contatto 2 parti per la compravendita di un immobile. Si giunge alla formulazione di una proposta di acquisto, controfirmata per accettazione dal venditore. Non si perviene peraltro al successivo contratto preliminare, la cui conclusione era stata pattuita tra le parti, in quanto l'acquirente – nelle more tra preliminare di preliminare e preliminare – si accorge che l'immobile presenta dei vizi che non lo rendono più appetibile. Più precisamente l'unità immobiliare risulta gravata da ipoteca volontaria ed era stata oggetto di concessione edilizia in sanatoria. L'acquirente, dunque, si rifiuta di concludere il secondo preliminare. Dal canto suo, il mediatore ritiene di avere svolto il proprio lavoro (avere messo in contatto le parti) e pertanto agisce contro il promissario acquirente per il pagamento della provvigione nella misura di 14.500 euro. La Suprema Corte afferma che, al fine di riconoscere al mediatore il diritto alla provvigione, l'affare deve ritenersi concluso quando, tra le parti poste in relazione dal mediatore medesimo, si sia costituito un vincolo giuridico che abiliti ciascuna di esse ad agire per l'esecuzione specifica del negozio, nelle forme di cui all'[articolo 2932](#), comma 1, cod. civ.:

"se colui che è obbligato a concludere un contratto non adempie l'obbligazione, l'altra parte ... può ottenere una sentenza che produca gli effetti del contratto non concluso".

Va, invece, escluso il diritto alla provvigione qualora tra le parti si sia costituito un vincolo idoneo soltanto a regolare le successive articolazioni del procedimento formativo dello stesso, come nel caso in cui sia stato stipulato un c.d. "preliminare di preliminare", costituente un contratto a effetti esclusivamente obbligatori non assistito dall'esecuzione in forma specifica ex articolo 2932, cod. civ., in caso di inadempimento. Tale ultimo negozio, pur essendo di per sé stesso valido ed efficace, ove sia configurabile un interesse delle parti meritevole di tutela alla formazione progressiva del contratto fondata sulla differenziazione dei contenuti negoziali delle varie fasi in cui si articola il procedimento formativo, non legittima tuttavia la parte non inadempiente a esercitare gli strumenti di tutela finalizzati a realizzare in forma specifica l'oggetto finale del progetto iniziale, ma soltanto a invocare la responsabilità contrattuale della parte inadempiente per il risarcimento dell'autonomo danno derivante dalla violazione della specifica obbligazione endoprocedimentale contenuta nell'accordo interlocutorio. Questa recentissima sentenza della Cassazione specifica che si supera così l'orientamento secondo il quale integra conclusione dell'affare, al fine del diritto del mediatore

² Cassazione n. 30801/2023.

alla provvigione, anche il compimento di un atto che dà alla parte il diritto di agire per l'adempimento o il risarcimento. In conclusione, secondo la Suprema Corte, il diritto del mediatore alla provvigione sorge non al momento della stipula di un accordo soltanto preparatorio, che non è l'affare alla cui conclusione fa riferimento l'[articolo 1755](#), cod. civ., in quanto accordo idoneo ad assicurare alla parte non inadempiente la tutela ex [articolo 2932](#), cod. civ., e finalizzato soltanto a regolamentare il successivo svolgimento del procedimento formativo del contratto definitivo programmato.

Se ben si comprende questo ultimo orientamento giurisprudenziale della Cassazione, tutte le volte in cui è prevista – dopo il preliminare di preliminare (primo preliminare) – la conclusione di un ulteriore preliminare (secondo preliminare), il primo preliminare non può considerarsi come creatore di un obbligo a concludere il definitivo, e non dà dunque diritto al mediatore di essere pagato.

In ogni caso, la conclusione di un affare va tenuta distinta dal fatto che ci siano state delle trattative – in ipotesi anche articolate e lunghe – tra le parti. Se tra le parti ci sono state solo delle trattative, senza il sorgere di un vincolo all'acquisto, il mediatore non può pretendere la provvigione. Questo principio è stato affermato da un interessante precedente della Corte di Cassazione³. Tra proprietario e potenziale acquirente vengono avviate delle trattative concernenti la vendita di un albergo. L'acquirente sottopone una proposta di acquisto, con delle condizioni precise: egli procederà all'acquisto solo quando sarà garantita la conformità urbanistica e catastale dell'immobile. Dal canto suo, il proprietario fa una controproposta completamente diversa: non intende assicurare la conformità urbanistica e catastale; anzi propone l'inserimento nel contratto preliminare di un termine essenziale entro il quale si deve giungere a rogito. Considerate le vistose divergenze, le trattative si interrompono e il mediatore esige dall'acquirente il pagamento della provvigione. La Cassazione rigetta la domanda in quanto, tra le parti del (futuribile) contratto di compravendita, non è venuto a esistenza un accordo vincolante.

Il contenzioso con i mediatori sulla base di proposte di acquisto

Una clausola della proposta di acquisto che concerne il diritto del mediatore di essere pagato per il mero fatto della conclusione di un contratto preliminare (e indipendentemente dal successivo, probabile ma non certo, rogito) potrebbe avere la seguente formulazione:

“il proponente dichiara di riconoscere e accettare la provvigione dell'agente immobiliare, a favore del quale si impegna a versare la provvigione del ...% + IVA sul prezzo di acquisto entro 30 giorni dalla data di comunicazione dell'accettazione della presente proposta”.

³ Cassazione n. 32066/2021.

Questa clausola si riferisce alla provvigione dovuta dall'acquirente, senza menzionare quella dovuta dal venditore. In genere difatti il venditore ha conferito incarico al mediatore e, nell'ambito di detto distinto contratto, è previsto l'importo della provvigione che deve corrispondere al mediatore.

Abbiamo visto sopra che il perfezionamento del contratto preliminare, pur con tutte le sfumature evidenziate dalla Cassazione, genera l'obbligo di pagare la provvigione ad ambedue le parti. Ne consegue che il mediatore potrebbe agire in giudizio nei confronti delle parti anche se il contratto definitivo non viene a esistenza. Più in generale, vi è un ampio contenzioso tra parti del contratto di compravendita immobiliare e mediatori.

Il Tribunale di Roma si è occupato, molto recentemente, di un'azione in giudizio intentata da un mediatore contro il venditore dell'immobile per il pagamento delle provvigioni⁴. Il proprietario conferiva incarico al mediatore per la vendita del proprio appartamento per il prezzo di 379.000 euro, riconoscendo – in caso di vendita a tale prezzo – 19.000 euro a titolo di provvigioni al mediatore. Nella proposta si specificava che, laddove il mediatore fosse riuscito a trovare un acquirente per quel prezzo, il contratto di compravendita si doveva intendere perfezionato e il venditore avrebbe dovuto corrispondere le provvigioni nella misura indicata. Il mediatore trova un potenziale acquirente, il quale propone di acquistare l'immobile per 360.000 euro. Il mediatore ritiene di avere esaurito il proprio incarico, soddisfacendo le aspettative del venditore e chiede il pagamento della provvigione. Secondo la tesi del mediatore, l'incarico che il venditore aveva conferito al mediatore doveva intendersi comprensivo delle provvigioni (360.000 prezzo dell'immobile + 19.000 provvigioni = 379.000 euro). Il Tribunale di Roma, interpretando il contratto, si convince invece che l'incarico di mediazione prevede il riconoscimento della provvigione solo se viene trovato un acquirente che paghi 379.000 euro, non se viene trovato un acquirente che paga meno di 379.000 euro. Dal momento che il potenziale acquirente offre 360.000 euro, non sono soddisfatti i presupposti per pagare il compenso al mediatore. Secondo il giudice romano, il testo dell'incarico di mediazione va interpretato nel senso che la provvigione è dovuta dal venditore al mediatore solo se il venditore riesce a incassare 379.000 euro. Poiché ciò non è avvenuto, il Tribunale di Roma rigetta la richiesta di pagamento avanzata dal mediatore.

Merita di essere segnalato anche un ulteriore precedente sempre del Tribunale di Roma. In una sentenza del giugno 2017, il giudice romano si è occupato di una vendita immobiliare che non si è perfezionata con il rogito, ma è rimasta ferma a livello di proposta di acquisto accettata⁵. Viene perfezionata una proposta di acquisto per un importante immobile, per il prezzo di 8.550.000 euro, fissandosi un termine per la conclusione del definitivo. Concluso il preliminare, il venditore del palazzo corrisponde alla società di mediatori la provvigione nell'importo di 210.000 euro + Iva.

⁴ Tribunale di Roma, 20 luglio 2023.

⁵ Tribunale di Roma, 19 giugno 2017.

Senonché il rogito non ha luogo, in quanto il compratore non trova la provvista per saldare il prezzo di acquisto dell'immobile. La sentenza del Tribunale di Roma è dovuta all'azione che il venditore intraprende nei confronti dell'acquirente per essere ristorato della somma pagata al mediatore. Il giudice romano prende atto che l'acquirente è inadempiente e dichiara risolto il contratto preliminare. Successivamente passa a esaminare la domanda di risarcimento del danno. Il venditore ha patito un danno per aver dovuto liquidare il corrispettivo al mediatore. Dal momento che la proposta di acquisto controfirmata per accettazione prevedeva come unico ulteriore passaggio il rogito notarile, il mediatore aveva maturato il diritto al pagamento delle provvigioni, che gli erano effettivamente state corrisposte. Il mancato perfezionamento dell'acquisto immobiliare è dovuto alla condotta del compratore, che si è obbligato a comprare, ma non è stato in grado di farlo non avendo reperito la sufficiente provvista. In conclusione, il (mancato) acquirente viene condannato a pagare al (mancato) venditore l'importo di 210.000 euro + Iva a titolo di risarcimento del danno.

SCHEDA DI SINTESI

La prassi immobiliare ha creato la figura del "*preliminare di preliminare*", ossia di una proposta di acquisto controfirmata per accettazione dal venditore. Si tratta di un primo preliminare, che non necessita di trascrizione nei registri immobiliari, in quanto non redatto per atto di notaio.

Il preliminare di preliminare è tuttavia vincolante per le parti e le obbliga a proseguire, se del caso fino al rogito di trasferimento della proprietà.

La proposta di acquisto deve contenere gli elementi essenziali della compravendita immobiliare, e in particolare l'identificazione dell'immobile oggetto dell'operazione nonché la quantificazione del prezzo che l'acquirente deve corrispondere.

Il preliminare di preliminare crea un vincolo giuridico tra venditore e compratore e può fondare il diritto del mediatore a ottenere il pagamento della provvigione da ambo le parti del contratto.

Per quanto concerne il rapporto con il venditore, normalmente il mediatore ha concluso un separato contratto con cui è stato incaricato di trovare un acquirente, e in detto incarico viene regolato l'ammontare della provvigione dovuta. Per quanto riguarda il distinto rapporto con l'acquirente, è di solito la proposta di acquisto a contenere un riconoscimento provvigionale.