

MEDIAZIONE ATIPICA, AGENZIA O PROCACCIAMENTO D’AFFARI? LA QUALIFICAZIONE DEL RAPPORTO E LE SUE CONSEGUENZE PRATICHE

Avv. Silvia Borrini

In questo spazio ci siamo più volte interrogati su questioni che riguardano i contratti di agenzia e/o di procacciamento d'affari: ci siamo soffermati sulle loro differenze, le loro similitudini, ricercando le risposte negli apporti della giurisprudenza di merito e di legittimità. Aggiungiamo oggi un tassello esaminando un'altra pronuncia della Corte di Cassazione (Cass. civ., Sez. II, Ord., 08/10/2025, n. 27036) chiamata ad occuparsi delle differenze tra il contratto di procacciamento e la mediazione cd atipica.

Brevemente ricordiamo che il procacciatore d'affari opera senza vincolo di stabilità e, in via del tutto episodica, raccoglie le ordinazioni dei clienti, trasmettendole all'imprenditore da cui ha ricevuto l'incarico di procurare tali commissioni.

IL CASO

La controversia nasce da un accordo contrattuale, qualificato dalle parti come *“contratto di procacciamento d'affari”*, stipulato tra due soggetti, da una parte, e un consorzio, dall'altra. I due soggetti (che chiameremo “attori”) si erano impegnati a svolgere in favore del consorzio l'attività di promozione *“delle migliori iniziative, volte all'acquisizione, da parte di soggetti pubblici e privati, di incarichi e contratti per l'esecuzione di opere edili”*. In esecuzione di tale accordo, gli attori agivano in giudizio affinché fosse loro riconosciuto il diritto alla provvigione (di oltre 45.000 euro) per aver favorito la conclusione di un importante contratto d'appalto per il consorzio.

Quest'ultimo, costituendosi, sosteneva che l'attività svolta dagli attori, in realtà, fosse riconducibile alla mediazione e attesa la mancata iscrizione all'albo (come richiesta dalla L. 39/1989), non era maturato alcun diritto alla provvigione.

IL PROCEDIMENTO DI MERITO

Il Tribunale, qualificando il rapporto come un contratto di procacciamento d'affari, e dunque più affine al contratto di agenzia anziché a quello della mediazione, riconosceva il diritto degli attori a vedersi riconoscere la provvigione.

La Corte di Appello riformava integralmente la pronuncia: richiamando i principi già espressi dalla corte di legittimità con la sentenza n. 19161/2017 Sezioni Unite, il Giudice di seconde cure ha ritenuto che, nel caso di specie, il contratto doveva essere qualificato come *“mediazione unilaterale”* o *“atipica”* in quanto l'oggetto dell'incarico era la conclusione di contratti di appalto per la costruzione di edifici (ergo, immobili) e, per l'effetto, doveva trovare applicazione la disciplina relativa alla mediazione immobiliare. In assenza dell'iscrizione all'apposito albo, agli attori non poteva essere riconosciuta la provvigione. In conclusione, la Corte di appello dichiarava la nullità del contratto e l'inesigibilità di qualsiasi compenso.

IL GIUDIZIO DI LEGITTIMITÀ

La decisione della Corte di Appello veniva impugnata avanti alla Corte di Cassazione sostenendo l'errata interpretazione e qualificazione del contratto.

La questione di cui viene investita la Suprema Corte è la qualificazione giuridica del rapporto intercorso tra le parti. Non si tratta, ovviamente, di una mera faccenda nominalistica poiché la qualificazione determina conseguenze pratiche decisive: se si parla di mediazione e il soggetto non è iscritto all'albo dei mediatori, il contratto è nullo e si perde il diritto alla provvigione; se, invece, si tratta di un diverso contratto atipico, come il procacciamento d'affari, tale sanzione non si applica.

La Corte di Appello, secondo parte ricorrente, avrebbe errato nel ritenere il contratto una mediazione atipica trascurando il dato letterale e la logica complessiva dell'accordo (e dunque mal interpretando i principi espressi dalle Sezioni Unite con la pronuncia n. 19161/2017) che non era quella finalizzata alla conclusione di un singolo specifico affare, ma semmai riguardava un'attività promozionale continuativa in favore del consorzio.

Per rispondere al quesito, la Corte di Cassazione riprende e richiama la sentenza sopra citata, ricordando che in quella pronuncia, si è superato il tradizionale orientamento che escludeva dal campo della mediazione i rapporti basati su un incarico unilaterale: si ha "*mediazione atipica*" quando una parte conferisce all'altra l'incarico di individuare e mettere in contatto un potenziale contraente per la conclusione di un singolo e specifico affare. In tal caso, si rientra nell'ambito di applicazione L. n. 39/1989.

Perfettamente, fin qui, in linea con quanto espresso dalla Corte di Appello. Dove, invece, i Giudici di secondo grado hanno errato, secondo gli Ermellini è stato non aver colto un elemento fondamentale: la mediazione (tipica o atipica) è caratterizzata, per sua natura, dal fatto che si riferisce ad un singolo affare.

Il contratto di cui si discute, invece, attribuiva agli attori un incarico ampio e indeterminato "*la promozione delle migliori iniziative, volte all'acquisizione... di incarichi e contratti per l'esecuzione di opere edili*". Questo pluralismo è il tratto distintivo che lo differenzia dalla mediazione. Agli attori non veniva richiesto di occuparsi di uno specifico affare, bensì di creare indeterminate opportunità commerciali per il consorzio.

A questo punto verrebbe da concludere che questo contratto debba essere giuridicamente qualificato come un contratto di agenzia.

La Corte di Cassazione esamina anche questa ipotesi e la respinge: sebbene l'attività di promozione di una serie di contratti sia tipica dell'agente, nel caso di specie mancavano altri elementi essenziali di tale figura, come la stabilità dell'incarico, l'assenza di un vincolo di

subordinazione e, soprattutto, le attribuzioni gestorie e di rappresentanza che la legge conferisce all'agente.

Il rapporto, dunque, non può che essere qualificato come un contratto atipico di procacciamento d'affari, caratterizzato proprio da un'attività promozionale episodica e non stabile, volta a favorire la conclusione di uno o più affari, senza vincoli di esclusiva né poteri di rappresentanza.

IL PRINCIPIO DI DIRITTO

Il principio di diritto enunciato con questa pronuncia è il seguente: *“il contratto con il quale la parte mandataria si obbliga, dietro corresponsione di compenso ad affare concluso, a promuovere la stipulazione di una pluralità indefnita di contratti, senza vincolo di subordinazione o di para-subordinazione, in assenza delle attribuzioni gestorie e di rappresentanza attribuite dalla legge all'agente, ha natura atipica non assimilabile a quello di mediazione unilaterale e di agenzia”*.

La questione tornerà dunque avanti alla Corte di Appello che dovrà riesaminare il merito applicando il suddetto principio e dunque qualificando il contratto come procacciamento d'affari ed escludendo ogni riferibilità alla L. n. 39/1989.

Il presente articolo non intende fornire un parere legale e, per l'effetto, non può essere considerato sostitutivo di una consulenza legale specifica.

[Clicca qui per scaricare l'articolo in PDF](#)