

Proposta d'Acquisto Immobiliare

Modello fac-simile a tutela di chi compra
— non di chi vende.

Tipo documento	Modello standard, uso privato
Versione	2026.1
Fonte dati di mercato	OMI – Agenzia delle Entrate
Distribuito da	Scialla.tech

Come usare questo modello

Compila i campi evidenziati con i dati di chi compra, di chi vende e dell'immobile. Le otto condizioni alle pagine seguenti coprono i punti che, nella pratica, vengono più spesso dimenticati o scritti a favore di chi vende: adattale al tuo caso specifico prima di firmare, cancellando o modificando quanto non si applica.

Una volta compilato e firmato, il documento diventa una proposta a tutti gli effetti nel momento in cui il venditore lo accetta per iscritto: da quel momento, ritirarsi ha un costo per entrambe le parti secondo le clausole indicate.

PRIMA DI FIRMARE

Questo documento è un modello informativo, redatto sulla base delle clausole più comuni nella prassi immobiliare italiana.

Non sostituisce la consulenza di un legale o di un notaio: fai verificare la versione compilata da un professionista prima della sottoscrizione definitiva, soprattutto se l'importo o la complessità della compravendita lo giustificano.

IL PREZZO GIUSTO, PRIMA DI OFFRIRE

**Il modello ti dice come scrivere la proposta.
Il Dossier ti dice quanto offrire.**

Valore reale dell'immobile, margine di trattativa in euro, prezzo da offrire e strategia di negoziazione. Con le ultime compravendite realmente concluse nella microzona: quanto si paga, non quanto si chiede.

Ottieni il Dossier di trattativa — 19 €

scialla.tech

I 6 passaggi di una proposta corretta

- 1. Decidi il prezzo da offrire.** Non partire dal prezzo richiesto: è un punto di partenza del venditore, non un dato di mercato.
- 2. Fissa la caparra confirmatoria.** Quanto vincoli, e cosa rischi se sei tu a ritirarti.
- 3. Inserisci le condizioni sospensive.** In primis l'ottenimento del mutuo: senza questa clausola, un mutuo negato non ti scioglie dall'impegno.
- 4. Fissa un termine di validità dell'offerta.** Così non resti vincolato a un'attesa indefinita.
- 5. Specifica cosa succede in caso di mancata accettazione.** A chi torna la caparra, e in quanto tempo.
- 6. Firma, consegna e attendi l'accettazione scritta.** Verbale non vale: senza accettazione scritta del venditore, la proposta resta priva di effetti vincolanti per lui.

Questo modello include già

Le clausole che i fac-simile generici trovati online, nella maggior parte dei casi, non prevedono:

- ☒ Condizione sospensiva legata all'esito della richiesta di mutuo
- ☒ Restituzione della caparra in caso di vizi occulti scoperti dopo la proposta
- ☒ Termine massimo per la stipula del rogito
- ☒ Clausola penale bilaterale — vale anche se è il venditore a tirarsi indietro, non solo tu
- ☒ Gestione di eventuali difformità catastali emerse prima del rogito

SUL PREZZO, IN PARTICOLARE

Il modello ti dà la struttura corretta. Non ti dice quanto offrire — e sui dati OMI che monitoriamo, lo scarto medio tra prezzo richiesto e prezzo realmente pagato è del 10–15%. Prima di scrivere la cifra a pagina 4, genera il tuo Dossier di trattativa su [scialla.tech](#): verdetto sul prezzo, margine di trattativa e script di cosa dire, a partire da 19 €.

MODELLO FAC-SIMILE

Proposta Irrevocabile d'Acquisto Immobiliare

tra privati, soggetta ad accettazione scritta del promittente venditore

Il/la sottoscritto/a _____ nato/a a _____ il ____ / ____ / ____
_____, residente a _____, in Via/Piazza _____, C.F. _____
_____, di seguito il «**Proponente acquirente**»,

propone irrevocabilmente

di acquistare da _____ (nome/ragione sociale), C.F./P.IVA _____, di seguito il «**Promittente venditore**», il seguente immobile:

Ubicazione: _____ Comune / Provincia: _____
Foglio _____ Particella _____ Sub. _____ Categoria catastale _____

Composizione e stato dell'immobile: _____

Alle seguenti condizioni

1. Prezzo

Il prezzo offerto per l'immobile sopra descritto è pari a € _____ (in lettere: _____).

PRIMA DI COMPILARE QUESTO CAMPO

Verifica se questa cifra è in linea con le transazioni reali della zona, non solo con il prezzo richiesto nell'annuncio. Il Dossier di trattativa su scialla.tech incrocia l'indirizzo con i dati ufficiali OMI – Agenzia delle Entrate e restituisce un verdetto (affare / giusto / caro / fuori mercato) con un range di offerta consigliato.

2. Caparra confirmatoria

Contestualmente alla sottoscrizione della presente proposta, il Proponente versa a titolo di caparra confirmatoria, ai sensi dell'art. 1385 c.c., la somma di € _____ (pari al _____ % del prezzo offerto), mediante _____, da imputarsi al prezzo in caso di accettazione.

3. Condizione sospensiva — mutuo

La presente proposta è condizionata all'ottenimento, da parte del Proponente, di un finanziamento ipotecario di importo non inferiore a € _____ entro il ____ / ____ / _____. In difetto, la proposta si intende priva di effetti e la caparra è interamente restituita entro _____ giorni.

4. Termine di validità dell'offerta

La presente proposta è irrevocabile fino alle ore _____ del giorno ____ / ____ / _____. Decorso tale termine senza accettazione scritta del Promittente venditore, la proposta si intende automaticamente revocata e la caparra restituita.

5. Termine per la stipula

Le parti si danno reciprocamente atto che il contratto preliminare, ovvero il rogito notarile, dovrà essere stipulato entro il _____ / _____ / _____, presso il notaio indicato da _____.

6. Clausola penale bilaterale

In caso di inadempimento del Proponente, il Promittente venditore ha diritto di ritenere la caparra versata. In caso di inadempimento del Promittente venditore, il Proponente ha diritto alla restituzione del doppio della caparra versata, ai sensi dell'art. 1385 c.c.

7. Vizi occulti e difformità

Qualora, prima della stipula, emergano vizi occulti dell'immobile o difformità catastali/urbanistiche non dichiarate dal Promittente venditore, il Proponente ha diritto di recedere dalla presente proposta con restituzione integrale della caparra, salvo diverso accordo scritto tra le parti.

8. Altre condizioni

Luogo e data: _____

FIRMA DEL PROPONENTE ACQUIRENTE

SPAZIO RISERVATO ALL'ACCETTAZIONE

Il sottoscritto Promittente venditore dichiara di accettare integralmente la proposta che precede, in ogni sua condizione.

Luogo e data: _____

FIRMA DEL PROMITTENTE VENDITORE

Nota legale. Il presente documento è un modello informativo distribuito da Scialla.tech e non sostituisce la consulenza di un legale o di un notaio. Prima della sottoscrizione definitiva, si raccomanda la verifica professionale del testo compilato e della situazione specifica dell'immobile.

Fonte dei dati di mercato citati nella guida: OMI — Osservatorio del Mercato Immobiliare, Agenzia delle Entrate. Per verificare se il prezzo che stai per offrire è in linea con il mercato, genera il tuo Dossier di trattativa su **scialla.tech**.

IL PREZZO GIUSTO, PRIMA DI OFFRIRE

**Il modello ti dice come scrivere la proposta.
Il Dossier ti dice quanto offrire.**

Valore reale dell'immobile, margine di trattativa in euro, prezzo da offrire e strategia di negoziazione. Con le ultime compravendite realmente concluse nella microzona: quanto si paga, non quanto si chiede.

Ottieni il Dossier di trattativa — 19 €

scialla.tech