

MILANO
LODI
MONZA BRIANZA



F.I.M.A.A.

ACQUISTO DI LISTE CONTATTI DA BANCHE DATI PER AGENZIE IMMOBILIARI

(a cura di PLS Legal, Partner e Consulenti FIMAA MiLoMB)

Molte agenzie immobiliari acquistano pacchetti di nominativi di potenziali clienti, con relativi numeri telefonici, da società che trattano questi dati garantendo, per un certo periodo, che i possessori dei numeri telefonici non sono iscritti al registro delle opposizioni.

È una pratica corretta?

È sanzionabile?

Il Registro Pubblico delle Opposizioni (di seguito RPO) ha un proprio regolamento, adottato con DPR del 27 gennaio 2022 n. 26, come previsto dall'art. 1 co. 15 della L. 11 gennaio 2018 n. 5.

Tale Regolamento all'art. 1, co. 1 lett. c) indica come Operatore **“Qualunque soggetto, persona fisica o giuridica, che, in qualità di titolare ai sensi del regolamento generale sulla protezione dei dati (RGPD), intenda effettuare il trattamento dei dati di cui all'art. 129, co. 1, del Codice e delle numerazioni telefoniche nazionali mediante l'impiego del telefono oppure mediante posta cartacea per fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale”**.

L'art. 8 co. 2 del suddetto Regolamento prevede che **“Gli operatori che utilizzano i sistemi di pubblicità telefonica e di vendita telefonica o che compiono ricerche di mercato o comunicazioni commerciali telefoniche, nonché mediante l'impiego della posta cartacea, hanno l'obbligo di consultare mensilmente, e comunque precedentemente all'inizio di ogni campagna promozionale, il registro pubblico delle opposizioni e di provvedere all'aggiornamento delle proprie liste. La consultazione del registro da parte di ciascun operatore ha efficacia pari a quindici giorni per i trattamenti di dati per fini di invio di materiale pubblicitario o di vendita diretta o per il compimento di ricerche di mercato o di comunicazione commerciale, mediante l'impiego del telefono, con o senza operatore, e pari a trenta giorni per i trattamenti di dati per le medesime finalità mediante l'impiego della posta cartacea”**.

Le società venditrici di liste dovrebbero poter garantire la validità e conformità dei contatti per un massimo di 15 giorni. Rientrando anche l'agente immobiliare nella definizione di “Operatore”, se si vuole parlare di una compliance alla normativa sulla protezione dei dati personali 100%, dovrebbe anch'esso a sua volta verificare la validità dei contatti.

Acquistando liste da queste società venditrici, quindi sia contatti presenti in elenchi e numerazioni a disposizione del pubblico raccolti legittimamente, sia con un consenso per la cessione a terzi (in questo caso l'agente) per finalità di marketing, l'agente immobiliare, come titolare del trattamento e cessionario della lista contatti, dovrebbe avere garanzia non solo della mancata iscrizione nel RPO, ma anche della correttezza dei consensi raccolti.

Nelle FAQ del RPO è citata la domanda: **“In caso di cessione di una lista sia il cedente che il cessionario hanno l'obbligo di consultare il RPO?”**

La risposta: **“Sì. L'obbligo di consultare il RPO è in capo a ogni singolo titolare autonomo del trattamento, il quale potrebbe ottenere risultati differenti da altri soggetti alla luce delle revoche selettive”**. (<https://registrodelleopposizioni.it/operatore/domande-frequenti-operatore/>)

Nell'analisi delle osservazioni fatte dagli operati RPO al Ministero dello Sviluppo Economico (ora Ministero delle Imprese e del Made in Italy) del 2022 rispetto al nuovo RPO, al punto 1.3.13. si parla proprio della cessione a terzi, osservando che *“i soggetti terzi che avessero acquisito una lista di numeri cd. Consensati dovrebbero in ogni caso consultare il RPO prima del contatto”*.

Il Ministero comunque rimanda ad ulteriori osservazioni del Garante della Privacy. Quest'ultimo, tuttavia, non ha, nelle proprie osservazioni successive, dato particolari indicazioni in risposta a questi solleciti ma, alla luce della linea generale intrapresa dal Garante sulle attività di marketing, e in particolare sull'utilizzo di liste (si veda, ad esempio, il provvedimento del 6 giugno 2024 n. 342 a ENI Plenitude) è molto probabile che, in un caso concreto, si confermi l'obbligo della doppia verifica sul RPO sia da parte del cedente che da parte del cessionario.

In conclusione, per un trattamento il più *compliant* possibile con la normativa sulla protezione dei dati e con la normativa legata al RPO, le agenzie immobiliari che vogliono acquistare dei contatti per finalità di marketing dovrebbero:

1. verificare che i fornitori delle liste garantiscano la validità del consenso raccolto, inclusa la specifica cessione a terzi per finalità di marketing (come può esserlo l'agente immobiliare);
2. verificare che i fornitori delle liste garantiscano tale consenso non sia nel frattempo stato revocato, inclusa la revoca effetto dell'iscrizione dell'interessato al RPO, per i successivi 15 giorni;

✓ Verificare in autonomia, prima del suo utilizzo, che tale contatto non sia iscritto al RPO.

Tale procedura è chiaramente gravosa sia in termini di tempistiche che di risorse, oltretutto, residuerebbero comunque dei margini di sanzionabilità qualora risultasse che, nonostante le garanzie ricevute, i consensi non fossero stati correttamente raccolti o risultino scaduti.

L'agente immobiliare resta comunque titolare del trattamento e come tale verrà eventualmente sanzionato dal Garante, salvo poi potersi potenzialmente rivalere sulla società che ha venduto le liste con consensi non validi. Per evitare ciò dovrebbe anche chiedere evidenza della validità di questi consensi raccolti, procedura anch'essa corretta ma gravosa dal punto di vista del tempo e delle risorse.