

gromia.

GUIDA GRATUITA · EDIZIONE OTTOBRE 2026

Agenzia immobiliare online: costi e come funziona

Un'agenzia immobiliare online fa lo stesso lavoro di un'agenzia tradizionale, con agenti abilitati e iscritti alla Camera di commercio.

IN BREVE

> Un'agenzia immobiliare online fa lo stesso lavoro di un'agenzia tradizionale, con agenti abilitati e iscritti alla Camera di commercio. Cambiano gli strumenti: valutazione, annunci e documenti passano dal digitale, mentre sopralluogo, visite e rogito restano di persona. Si paga con una provvigione, in percentuale o fissa, di regola quando l'affare è concluso.

2-4% + IVA
la provvigione più richiesta a ciascuna parte, secondo il mercato

14 giorni
per recedere da un incarico firmato online o fuori dall'agenzia

9.150 €
di commissione Gromia su 250.000 €, con IVA

IN QUESTA GUIDA

01 In breve: cos'è un'agenzia immobiliare online
02 Come funziona, passo per passo
03 Quanto costa: i modelli di compenso a confronto
04 Esempio: quanto si paga su una casa da 250.000 €
05 Cosa controllare prima di firmare l'incarico
06 Vantaggi e limiti di un'agenzia online
07 Agenzia online, portale di annunci o vendita da privato
08 Con Gromia
09 Esempio di calcolo
10 Domande frequenti

01 In breve: cos'è un'agenzia immobiliare online

Un'agenzia immobiliare online, o digitale, è un'agenzia immobiliare a tutti gli effetti. Fa lo stesso mestiere: mette in contatto chi vende e chi compra e li accompagna fino all'accordo. Per la legge è un mediatore, con gli stessi obblighi di un'agenzia con la vetrina su strada.

Cambiano gli strumenti e il modo di lavorare:

- **La valutazione parte online**, da un modulo con indirizzo e caratteristiche della casa, e poi la verifica un agente.
- **Annunci e marketing sono digitali**: foto, planimetria, virtual tour, pubblicazione sui portali.
- **Documenti e firme passano dal web**: incarico, proposte e documenti della casa si scambiano e si firmano anche a distanza.
- **Visite, sopralluogo e rogito restano di persona**: una casa non si vende senza entrarci.

Anche il compenso è lo stesso nella sostanza: una provvigione. Molte agenzie online usano però formule diverse da quella classica: percentuali più basse, compensi fissi, provvigione solo a carico di chi compra, pacchetti pagati in anticipo. Per chi vende la domanda giusta non è solo "quanto pago", ma "chi paga, quando e per quali servizi". Questa guida mette a confronto i modelli e ti dice cosa controllare prima di firmare.

COSA DICE LA LEGGE

Art. 1754 del Codice civile: «È mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza». La professione è regolata dalla legge 3 febbraio 1989, n. 39, che vale allo stesso modo per le agenzie online e per quelle tradizionali.

02 Come funziona, passo per passo

Il percorso è quello di qualsiasi vendita con agenzia. La differenza è quanto lavoro si sposta sul digitale e quanto resta in presenza.

INFOGRAFICA

La vendita con un'agenzia online



01
Valutazione
Online, poi verificata da un agente

02
Incarico
Compenso e durata per iscritto

03
Annuncio
Foto, planimetria, virtual tour

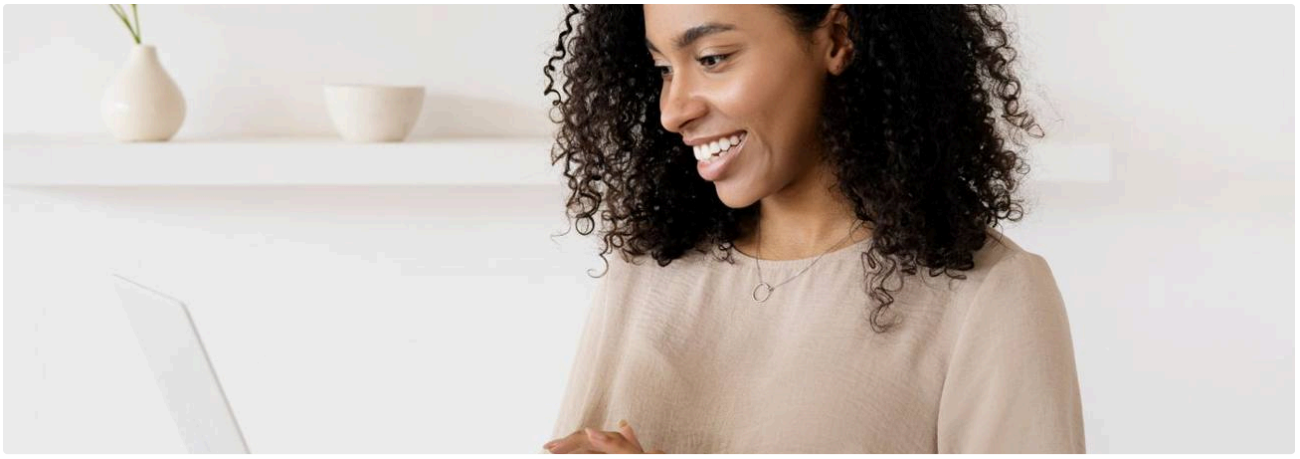
04
Visite
Di persona, con un agente o con te

05
Rogito
Dal notaio, come sempre

1. **Valutazione.** Inserisci i dati della casa e ricevi una stima, di solito una forchetta di prezzo. È un punto di partenza: la stima diventa affidabile quando un agente vede la casa, lo stato degli interni e i documenti.
2. **Sopralluogo e incarico.** L'agente viene a casa, verifica la stima e ti propone un prezzo di partenza. Se ti va bene, firmi l'incarico: è il contratto con cui affidi la vendita. Spesso si firma online, con la firma elettronica.
3. **Documenti.** Atto di provenienza, visura e planimetria catastale, APE e titoli edilizi si caricano e si controllano online. Cosa serve: documenti per vendere casa.
4. **Annuncio.** Servizio fotografico, planimetria, a volte virtual tour e video, poi la pubblicazione sui portali. Le richieste arrivano all'agenzia, che filtra i contatti.
5. **Visite.** Si fanno in casa, di persona. Qui i modelli cambiano molto: un agente della zona, un collaboratore, oppure tu stesso.
6. **Proposta, compromesso e rogito.** L'agenzia raccoglie le offerte, verifica chi compra e segue proposta e preliminare. Il rogito si firma dal notaio.

Cosa si fa online e cosa resta di persona

FASE	ONLINE	DI PERSONA
Prima stima del prezzo	Sì, in pochi minuti	—
Sopralluogo e prezzo definitivo	—	Sì, l'agente vede la casa
Firma dell'incarico	Spesso, con firma elettronica	Possibile
Raccolta e controllo documenti	Sì	Solo se servono verifiche in Comune
Foto, planimetria, virtual tour	Pubblicazione e gestione	Servizio fotografico e rilievo in casa
Visite degli acquirenti	Prima scrematura, a volte video-visite	Sì: chi compra vuole entrare in casa
Proposta e compromesso	Spesso con firma a distanza	Possibile
Rogito	—	Sì, davanti al notaio



La stima parte online, ma il prezzo giusto si fissa dopo aver visto la casa.

03 Quanto costa: i modelli di compenso a confronto

Nessuna legge fissa la provvigione: vale quella che firmi. Nella pratica si vedono cinque modelli, che si trovano sia tra le agenzie online sia tra quelle tradizionali.

MODELLO	CHI PAGA	QUANDO SI PAGA	COSA È INCLUSO, DI SOLITO	A COSA FARE ATTENZIONE
Percentuale tradizionale	Chi vende e chi compra	All'affare concluso, secondo l'incarico	Dipende dall'agenzia	Spesso 2-4% più IVA a ciascuna parte; servizi a parte
Percentuale ridotta	Chi vende, spesso anche chi compra	All'affare concluso, secondo l'incarico	Dipende dall'agenzia	Minimo fisso sotto una soglia di prezzo; servizi compresi
Compenso fisso	Chi vende, spesso anche chi compra	All'affare concluso o in parte prima	Un pacchetto definito	Se una parte si paga prima, la perdi se la casa non si vende
Zero provvigioni per chi vende	Chi compra	All'affare concluso	Dipende dall'agenzia	Quanto paga l'acquirente e come pesa sul prezzo offerto
Pacchetto pagato in anticipo	Chi vende	Prima di iniziare	Annunci, foto, a volte consulenza	Paghi anche se non vendi; chi fa visite e trattativa?

La percentuale tradizionale

È il modello più diffuso. Chi vende e chi compra pagano ciascuno una percentuale del prezzo. Le richieste stanno spesso tra il 2% e il 4% a ciascuna parte, più IVA al 22%. Sono indicazioni di mercato, non tariffe. Il dettaglio è nella guida alla provvigione dell'agenzia immobiliare.

La percentuale ridotta o il compenso fisso

Molte agenzie digitali puntano su un compenso più basso o su un importo fisso, spesso con un minimo sotto una certa soglia di prezzo. Il risparmio è reale se i servizi sono gli stessi. Controlla se foto professionali, planimetria, virtual tour e pubblicità sono compresi o si pagano a parte, e se il compenso fisso si paga tutto a vendita conclusa o in parte all'inizio.

Zero provvigioni per chi vende: chi paga allora

La mediazione costa comunque: in questo modello la paga chi compra, di solito con una percentuale più alta di quella che pagherebbe in un'agenzia classica. Per chi vende il vantaggio è un costo diretto pari a zero.

Il punto da valutare è un altro. Chi compra ragiona sul costo totale: prezzo, imposte, notaio, mutuo e provvigione. Se la provvigione è più alta, può offrire meno per la casa. Inoltre la legge prevede che il mediatore sia pagato da entrambe le parti, salvo patto diverso: qui il patto c'è, ed è legittimo, ma l'agenzia incassa solo da una parte. Chiedi per iscritto quanto pagherà l'acquirente e quali servizi ricevi tu. Un approfondimento sui pro e contro: l'altra agenzia chiede zero provvigioni.

I pacchetti pagati in anticipo

Alcuni servizi per chi vende da privato chiedono un importo prima di iniziare: annuncio sui portali, foto, a volte una consulenza sui contratti. Paghi anche se la casa non si vende. Prima di firmare capisci che cosa compri: se è solo pubblicità o assistenza, visite, trattativa e contratti restano a te. Se invece qualcuno mette in contatto te e chi compra per un compenso, sta facendo mediazione e deve essere iscritto alla Camera di commercio. Se valuti di fare da solo: vendere casa senza agenzia.

> IL CONSIGLIO DELL'AGENTE
>
> Confronta le offerte in euro, IVA compresa, a parità di servizi. Una percentuale bassa con foto, virtual tour e annunci in evidenza a parte può costare più di una percentuale piena con tutto compreso.

04 Esempio: quanto si paga su una casa da 250.000 €

Stessa casa, stesso prezzo di vendita, due ipotesi di compenso per chi vende. Le cifre sono le stesse della guida ai costi per vendere casa.

VOCE	IPOTESI: AGENZIA AL 4% PIÙ IVA	GROMIA, 3% PIÙ IVA
Provvigione	€ 10.000	€ 7.500
IVA 22%	€ 2.200	€ 1.650
Totale per chi vende	**€ 12.200**	**€ 9.150**
Quando si paga	Secondo l'incarico	Solo a vendita conclusa
Foto, planimetria, virtual tour	Secondo l'incarico	Compresi
Home staging	Secondo l'incarico	Non compreso

Il 4% è un'ipotesi per il confronto, non una media del mercato. Con un'agenzia al 2% più IVA chi vende pagherebbe 6.100 €. Nel modello a zero provvigioni per chi vende la colonna sarebbe zero, ma la provvigione la paga chi compra.



Sotto i 100.000 € la commissione Gromia è un compenso fisso di 3.000 € più IVA. Rifai il conto con il tuo prezzo, mutuo compreso, nel calcolatore del ricavo netto.

05 Cosa controllare prima di firmare l'incarico

Online o no, l'incarico è un contratto: dopo la firma vale quello che c'è scritto. Questa è la lista da tenere a portata di mano.

- **Iscrizione dell'agente e dell'agenzia** alla Camera di commercio, con il nome di chi ti segue.
- **Polizza di responsabilità professionale**, obbligatoria per legge.
- **Compenso**: percentuale o importo, IVA, eventuale minimo, chi paga e quanto paga l'altra parte.
- **Quando matura e quando si paga**: proposta accettata, preliminare o rogito.
- **Costi anticipati**: se ce ne sono, cosa coprono e se li perdi quando la casa non si vende.
- **Servizi compresi**: foto, planimetria, virtual tour, portali, visite, controllo dei documenti.
- **Durata ed esclusiva**: quanto dura l'incarico e se puoi vendere da solo nel frattempo.
- **Rinnovo tacito, disdetta e penali**: come si esce e quanto costa.
- **Recesso**: i 14 giorni se firmi a distanza o fuori dall'agenzia.

Come verificare l'iscrizione

Fino al 2010 esisteva il ruolo degli agenti d'affari in mediazione. Il decreto legislativo 59 del 2010 lo ha soppresso: oggi chi fa mediazione presenta una segnalazione alla Camera di commercio, che verifica i requisiti e lo iscrive nel Registro delle imprese o nel REA, con la qualifica di intermediario.

In pratica: chiedi il nome dell'agenzia, il suo numero REA e il nome dell'agente che ti segue. Poi verifica con una visura della Camera di commercio, online su registroimprese.it o allo sportello. Gli agenti iscritti hanno anche una tessera di riconoscimento rilasciata dalla Camera di commercio: puoi chiedere di vederla. Chiedi anche compagnia e numero della polizza professionale: ti tutela se l'agente sbaglia, per esempio su un documento che fa saltare la vendita.

COSA DICE LA LEGGE

Legge 39/1989, art. 6: «Hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti nei ruoli», oggi da intendersi come iscritti al Registro delle imprese o al REA (D.Lgs. 59/2010, art. 73). Chi fa mediazione senza iscrizione è punito con una sanzione e deve restituire le provvigioni incassate (art. 8). L'art. 3, comma 5-bis, impone una garanzia assicurativa per i rischi professionali, a tutela dei clienti: chi lavora senza rischia una sanzione da 3.000 a 5.000 €.

Quando matura la provvigione

Per il Codice civile il mediatore ha diritto alla provvigione «se l'affare è concluso per effetto del suo intervento» (art. 1755). L'affare è concluso di regola con la proposta accettata o con il preliminare, non al rogito. Il giorno del pagamento, invece, lo decide l'incarico. Cosa succede se la vendita salta: provvigione dell'agenzia immobiliare.

Il diritto di recesso: 14 giorni

Se sei un consumatore e firmi l'incarico a distanza, per esempio online, o fuori dai locali dell'agenzia, come a casa tua, di regola hai 14 giorni per recedere senza dare motivi e senza penali (Codice del consumo, art. 52). Per un servizio come la mediazione il termine parte dal giorno della firma. Diventa di 30 giorni se il contratto nasce da una visita a casa tua che non hai chiesto.

Comunica il recesso per iscritto, con PEC o raccomandata, e conserva la ricevuta. Se firmi nei locali dell'agenzia, invece, questo diritto di legge non c'è: valgono le regole dell'incarico.

Esclusiva, rinnovo e penali

Con l'esclusiva ti impegni a vendere solo tramite quell'agenzia per un periodo. Leggi tre cose: la durata, se l'incarico si rinnova da solo e cosa succede se vendi da solo o tramite altri prima della scadenza. Approfondisci: mandato di vendita in esclusiva.

COSA DICE LA LEGGE

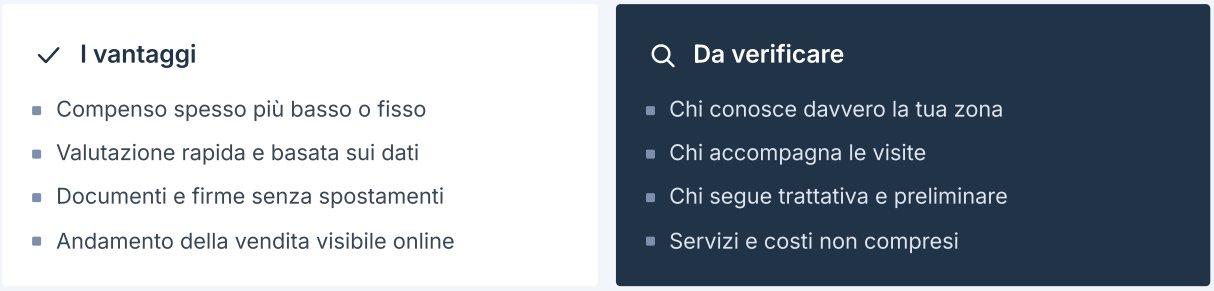
Codice del consumo, art. 33: nei contratti con un consumatore si presumono vessatorie, fino a prova contraria, le clausole che impongono una penale «d'importo manifestamente eccessivo» (lettera f) o che fissano un termine «eccessivamente anticipato» rispetto alla scadenza per dare disdetta ed evitare il rinnovo tacito (lettera i).

06 Vantaggi e limiti di un'agenzia online

Un'agenzia digitale può far risparmiare tempo e denaro, ma non tutte lavorano allo stesso modo. Ecco cosa guadagni e cosa verificare.

INFOGRAFICA

Agenzia online: cosa guadagni, cosa verificare



- **Conoscenza della zona.** Il prezzo di una casa dipende dalla via, dal palazzo, dal piano. Chiedi se c'è un agente che lavora nella tua zona e che vede la casa prima di fissare il prezzo.
- **Le visite.** Sono il momento in cui si vende. Chiedi chi le fa, se è sempre la stessa persona e se gli acquirenti vengono verificati prima di entrare.
- **Un riferimento unico.** In alcuni modelli valutazione, visite e trattativa passano per persone diverse o per un call center. Va bene se lo sai prima.
- **La trattativa.** Un buon agente difende il prezzo. Chiedi come gestisce le offerte e come verifica il mutuo di chi compra.
- **Trasparenza.** Guarda se puoi vedere dati, contatti e riscontri delle visite, e con che frequenza ricevi aggiornamenti.

07 Agenzia online, portale di annunci o vendita da privato

Tre strade diverse, spesso confuse. Il portale vende visibilità, l'agenzia vende un servizio di mediazione, da privato fai tutto tu.

	PORTALE DI ANNUNCI	AGENZIA ONLINE	DA PRIVATO
Cosa fa	Pubblica l'annuncio	Valuta, pubblica, tratta, segue i contratti	Tutto a tuo carico
Chi fa le visite	Tu	Un agente o un collaboratore	Tu
Proposta e compromesso	Li scrivi tu	L'agenzia	Li scrivi tu
Come si paga	Gratis o a pagamento, in anticipo	Provvigione, di regola ad affare concluso	Nessun compenso
Iscrizione obbligatoria	No, non fa mediazione	Sì, alla Camera di commercio	No

Vendere da soli fa risparmiare la provvigione, ma sposta su di te prezzo, visite, contratti e rischi. Quanto tempo serve con ciascuna strada: vendere casa velocemente.

08 Con Gromia

Gromia è un'agenzia immobiliare che usa la tecnologia per valutazione, annunci e documenti, con agenti abilitati e iscritti al REA. Un solo agente della tua zona ti segue dalla valutazione al rogito: vede la casa, accompagna le visite, conduce la trattativa e coordina notaio e scadenze. Nella tua area riservata vedi visualizzazioni, contatti e richieste di visita.

Per chi vende la commissione è il 3% più IVA sul prezzo di vendita; sotto i 100.000 € è un compenso fisso di 3.000 € più IVA. È scritta nell'incarico dal primo giorno e la paghi solo a vendita conclusa: se la casa non si vende, non paghi nulla. Fotografie professionali, planimetria e virtual tour sono compresi; l'home staging no. Gli incarichi sono in esclusiva per 6 mesi. Come lavoriamo: come funziona Gromia e quanto costa vendere casa con Gromia.

Vuoi partire dal prezzo? Chiedi la valutazione gratuita della tua casa: la stima arriva online e un agente della tua zona la verifica con te.

09 Esempio di calcolo

Costi di vendita e ricavo netto: un caso tipo calcolato con le regole di questa guida.

DATI

Prezzo di vendita	€ 250.000
Mutuo residuo da estinguere	€ 0

TI RESTA DOPO IL ROGITO

€ 240.850

Commissione Gromia (3%)	€ 7.500
IVA 22%	€ 1.650
Totale commissione	€ 9.150
Mutuo da estinguere	€ 0

Non comprende APE, eventuali sanatorie, spese condominiali arretrate e tasse sulla plusvalenza.

Rifai il calcolo con i tuoi numeri: gromia.com/calcolatori/costo-vendita-casa

10 Domande frequenti

Cos'è un'agenzia immobiliare online?

È un'agenzia immobiliare che usa strumenti digitali per gran parte del lavoro: valutazione online, annunci con foto e virtual tour, documenti e firme a distanza, aggiornamenti in un'area riservata. Per la legge resta un mediatore: gli agenti devono essere abilitati, iscritti alla Camera di commercio e assicurati, come in qualsiasi agenzia.

Un'agenzia immobiliare online è affidabile?

Lo è quanto un'agenzia tradizionale, se rispetta le stesse regole. Prima di firmare chiedi il nome dell'agente che ti segue e il suo numero di iscrizione, verifica l'impresa con una visura della Camera di commercio e chiedi gli estremi della polizza professionale. Senza iscrizione non c'è diritto alla provvigione.

Quanto costa un'agenzia immobiliare online?

Dipende dal modello: percentuale sul prezzo, spesso più bassa delle richieste tradizionali, compenso fisso, provvigione solo a carico di chi compra oppure pacchetti di servizi pagati in anticipo. Confronta sempre il totale in euro, con l'IVA al 22%, e cosa è compreso: foto, planimetria, virtual tour, visite, controllo dei documenti.

Le agenzie a zero provvigioni sono davvero gratis?

Per chi vende sì, se l'incarico lo scrive. Il compenso dell'agenzia però lo paga chi compra, di solito con una percentuale più alta. Chi compra ragiona sul costo totale, quindi quella provvigione può pesare sul prezzo che offre. Leggi quanto pagherà l'acquirente e quali servizi ricevi tu.

Chi fa le visite con un'agenzia online?

Dipende dall'agenzia. In alcune le visite le accompagna un agente della zona, in altre un collaboratore diverso dall'agente che ha preso l'incarico, in altre ancora le fa il proprietario. Chiedilo prima di firmare e fatti indicare il nome di chi verrà a casa tua.

Posso recedere dall'incarico firmato online?

Di regola sì. Se sei un consumatore e firmi a distanza o fuori dai locali dell'agenzia, il Codice del consumo ti dà 14 giorni per recedere senza motivo e senza penali, dalla firma. Dopo, valgono le regole dell'incarico su durata, disdetta e penali.

Che differenza c'è tra un'agenzia online e un portale di annunci?

Il portale vende spazio pubblicitario: pubblichi l'annuncio, ma visite, trattativa e contratti restano a te. L'agenzia online è un mediatore: valuta la casa, gestisce i contatti, segue la trattativa e ti accompagna fino al rogito, e per questo chiede una provvigione.

Quando si paga la provvigione all'agenzia online?

Il diritto nasce quando l'affare è concluso, di regola con la proposta accettata o il preliminare (art. 1755 del Codice civile). Il giorno del pagamento lo decide l'incarico. Fanno eccezione i pacchetti pagati in anticipo: lì paghi un servizio, anche se la casa non si vende.

IL PASSO SUCCESSIVO

Quanto vale la tua casa?

Parti da una valutazione gratuita basata sui dati della tua zona. Poi un agente Gromia che conosce il quartiere la verifica con te, in casa.

Valuta la tua casa su gromia.com/valutazione-casa

TELEFONO
02 8717 8156

EMAIL
support@gromia.com

SITO
gromia.com

Informazioni generali aggiornate a ottobre 2026: non sostituiscono il parere di notaio o commercialista sul tuo caso. Le regole fiscali possono cambiare con le leggi di bilancio. © 2026 Gromia S.r.l.