

gromia.

GUIDA GRATUITA · EDIZIONE OTTOBRE 2026

Provvigione agenzia immobiliare: quanto si paga

La provvigione si deve all'agenzia quando l'affare è concluso, di regola con la proposta accettata o il preliminare, e la pagano chi vende e chi compra.

IN BREVE

> La provvigione si deve all'agenzia quando l'affare è concluso, di regola con la proposta accettata o il preliminare, e la pagano chi vende e chi compra. Nessuna legge fissa la percentuale: la concordi per iscritto nell'incarico, e sopra si aggiunge l'IVA al 22%.

2 parti
pagano la provvigione, salvo patto diverso

22%
di IVA da aggiungere alla provvigione

1.000 €
di provvigione detraibile al 19% per chi compra la prima casa

IN QUESTA GUIDA

01 Che cos'è la provvigione
02 Quando è dovuta: proposta, preliminare, rogito
03 Chi la paga
04 Quanto è in percentuale
05 Quanto si paga: esempi in euro
06 La detrazione del 19% per chi compra
07 La provvigione per l'affitto
08 Se l'affare salta
09 Chi ha diritto alla provvigione
10 Come negoziarla e cosa controllare nell'incarico
11 Con Gromia
12 Esempio di calcolo
13 Domande frequenti

01 Che cos'è la provvigione

La provvigione è il compenso dell'agente immobiliare. La paghi per il suo lavoro di mediazione: trovare l'altra parte, seguire la trattativa e accompagnarti fino all'accordo.

Non è una tassa e non va confusa con le altre spese della compravendita. Imposte e notaio sono voci separate, di solito a carico di chi compra.

COSA DICE LA LEGGE

Art. 1755 del Codice civile: «Il mediatore ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare è concluso per effetto del suo intervento». Misura e ripartizione, in mancanza di patto, di tariffe professionali o di usi, le stabilisce il giudice secondo equità.

Da questa regola discendono le tre cose da sapere: la provvigione si deve solo se l'affare si conclude, solo se l'agente ha contribuito a concluderlo, e da entrambe le parti, salvo accordi diversi.

02 Quando è dovuta: proposta, preliminare, rogito

La provvigione non matura al rogito, ma prima: quando l'affare è concluso. Per la Cassazione l'affare è concluso quando tra chi vende e chi compra nasce un vincolo giuridico vero, che permette a ciascuno di pretendere il rispetto dell'accordo o il risarcimento.

- **Proposta firmata da chi compra:** da sola non basta. È un'offerta, non ancora un accordo.
- **Proposta accettata:** di regola basta, quando l'accettazione arriva a chi ha fatto la proposta e la proposta contiene già gli elementi della vendita. In pratica funziona come un preliminare.
- **Preliminare (compromesso):** è l'atto che conclude l'affare. Lo ha ribadito la Cassazione con la sentenza n. 2359 del 2024, salvo che le parti abbiano scritto un momento diverso.
- **Accordo solo di massima:** se la proposta accettata rinvia tutto a un preliminare da negoziare, il cosiddetto preliminare di preliminare, l'affare non è ancora concluso.

INFOGRAFICA

Quando nasce il diritto alla provvigione



01
Proposta
Chi compra offre un prezzo: non basta

02
Accettazione
Chi vende accetta: di regola qui matura

03
Preliminare
L'affare è concluso

04
Rogito
Si paga, se lo prevede l'incarico

Diritto e pagamento sono due cose diverse

Il diritto alla provvigione nasce con la conclusione dell'affare. Il giorno in cui paghi, invece, lo decide l'incarico: molte agenzie chiedono il pagamento al preliminare, altre al rogito. Leggi la clausola prima di firmare. Come funziona la proposta: proposta irrevocabile di acquisto.

03 Chi la paga

Per il Codice civile la pagano entrambe le parti: chi vende e chi compra, ciascuno con la sua quota. È la regola se non c'è un patto diverso.

L'accordo può cambiare la ripartizione. Un'agenzia può chiedere la provvigione solo al venditore, solo all'acquirente o a entrambi in misura diversa. Quello che conta è ciò che firmi: l'incarico, se vendi, e la proposta d'acquisto, se compri.



Il 3% è un'ipotesi per fare il conto, non una media del mercato.

04 Quanto è in percentuale

Non esiste una percentuale fissata dalla legge e non esiste un tetto massimo. La misura si concorda tra te e l'agenzia, e vale quella scritta.

Gli usi delle Camere di commercio

Solo se manca un accordo entrano in gioco gli usi: le consuetudini che ogni Camera di commercio accerta e pubblica nella raccolta provinciale degli usi. Il giudice li usa per decidere, in assenza di patto.

Le raccolte cambiano da provincia a provincia e molte sono datate. Un esempio: la raccolta degli usi di Roma, in vigore dal 2013, per le compravendite di case non fissa una percentuale come uso. Riporta solo in appendice i dati raccolti nel 2004 presso le agenzie: il 40,5% chiedeva il 3% a ciascuna parte, quasi tutte le altre tra l'1% e il 4%.

Le fasce che si vedono in pratica

Nelle compravendite di case le richieste si muovono spesso tra il 2% e il 4% a ciascuna parte, più IVA. Alcune agenzie applicano un compenso minimo sotto una certa soglia di prezzo. Sono indicazioni di mercato, non numeri di legge: la percentuale giusta è quella che concordi.

IL CONSIGLIO DELL'AGENTE

Non guardare solo la percentuale. Chiedi cosa comprende: valutazione, fotografie, planimetria, pubblicità sui portali, visite, controllo dei documenti. Una provvigione più bassa con servizi a parte può costarti di più, in soldi o in tempo di vendita.

05 Quanto si paga: esempi in euro

Quanto paga chi vende con due percentuali ipotetiche e con Gromia, IVA al 22% compresa.

PREZZO	IPOTESI 2%	IPOTESI 4%	GROMIA
€ 90.000	€ 2.196	€ 4.392	€ 3.660
€ 200.000	€ 4.880	€ 9.760	€ 7.320
€ 300.000	€ 7.320	€ 14.640	€ 10.980
€ 500.000	€ 12.200	€ 24.400	€ 18.300

Il 2% e il 4% sono esempi ai due estremi delle richieste più comuni, non medie del mercato. Gromia applica il 3% più IVA; a 90.000 € supera il 3% perché sotto i 100.000 € la commissione è un compenso fisso di 3.000 € più IVA. Nelle ipotesi, se anche chi compra paga la stessa percentuale, l'agenzia incassa il doppio.

INFOGRAFICA

Cosa cambia tra un'agenzia e l'altra

Da verificare caso per caso

- Percentuale trattata caso per caso
- Foto, virtual tour o pubblicità possono essere a parte
- Momento del pagamento da leggere nell'incarico

Con Gromia

- 3% più IVA sul prezzo, 3.000 € fissi sotto i 100.000 €
- Scritto nell'incarico dal primo giorno
- Foto, planimetria, virtual tour, portali e visite inclusi
- Lo paghi solo a vendita conclusa

Fai il conto del ricavo netto con il calcolatore dei costi di vendita. I dettagli dell'offerta sono nella pagina quanto costa vendere casa con Gromia.

IVA e fattura

Sulla provvigione si aggiunge l'IVA al 22%. Fa eccezione l'agente in regime forfettario, che non applica l'IVA e lo indica in fattura.

Chiedi sempre la fattura, intestata a te. Ti serve per la detrazione, se compri, e come documento della spesa.

Provvigione e plusvalenza

Se vendi entro cinque anni una casa che non è stata la tua abitazione principale, la provvigione pagata quando l'hai comprata rientra tra i costi che riducono la plusvalenza. Fai verificare al notaio anche quella pagata per la vendita. Tutti i dettagli nella guida su tasse e plusvalenza.

06 La detrazione del 19% per chi compra

Chi compra la casa da adibire ad abitazione principale può detrarre dall'IRPEF il 19% della provvigione pagata, su una spesa massima di 1.000 €. Il risparmio massimo è quindi di 190 €.

- **Solo per l'abitazione principale:** non per seconde case o investimenti.
- **Limite unico per la casa:** se la comprate in due, i 1.000 € si dividono in base alla quota di proprietà.
- **Pagamento tracciabile:** bonifico, carta o assegno. In contanti la detrazione non spetta.
- **Dove si indica:** nel 730/2026 è il codice 17 nei righi da E8 a E10.
- **Redditi alti:** sopra i 120.000 € di reddito la detrazione si riduce fino ad azzerarsi a 240.000 €; sopra i 75.000 € vale anche il tetto complessivo alle detrazioni.

Chi vende non ha detrazioni sulla provvigione. Approfondisci nell'articolo sulla detrazione delle spese di agenzia. Le regole sono nelle istruzioni del modello 730/2026 dell'Agenzia delle Entrate.

07 La provvigione per l'affitto

Per le locazioni vale la stessa regola: decide l'accordo. Nella raccolta degli usi di Roma, per le locazioni di case concluse da agenti iscritti, l'uso è una mensilità del canone a ciascuna parte, il 10% del canone per i contratti sotto i 12 mesi.

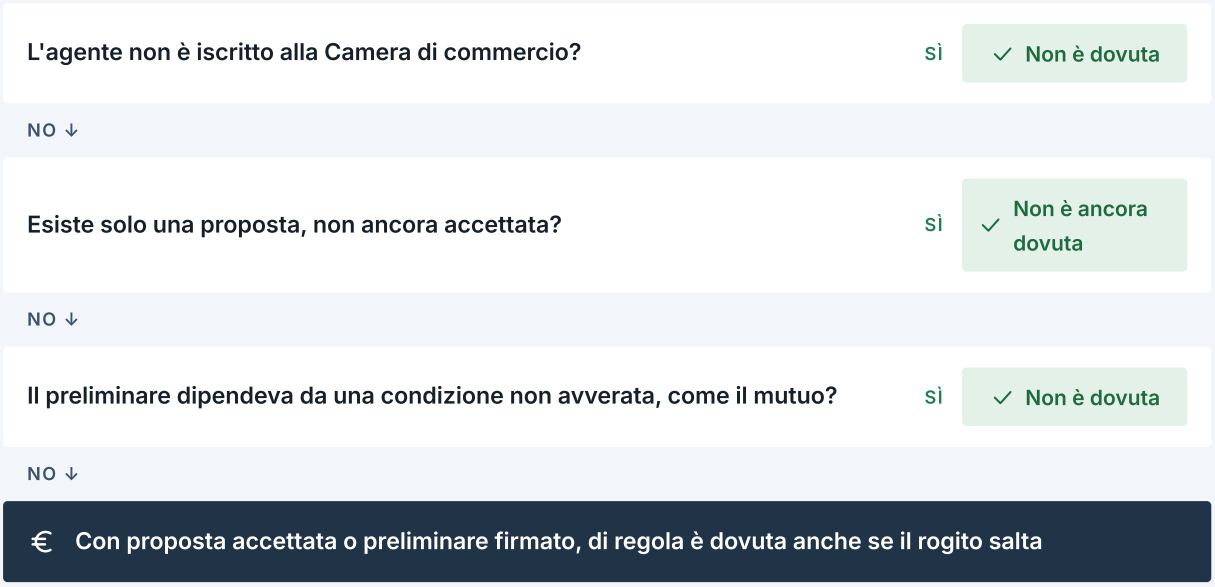
Con Gromia il compenso per l'affitto è una mensilità del canone più IVA, dovuto solo quando il contratto è firmato. Come funziona: affittare casa con Gromia.

08 Se l'affare salta

Dipende da quando e perché salta.

INFOGRAFICA

Devi pagare la provvigione?



Le situazioni più comuni

COSA SUCCEDE	LA PROVVIGIONE
Chi compra ritira la proposta prima dell'accettazione	Non è dovuta
Una parte si tira indietro dopo il preliminare	Di regola è dovuta: si discute con chi non ha rispettato l'accordo
Il preliminare era subordinato al mutuo e la banca dice no	Non è dovuta, perché la condizione non si è avverata
Il preliminare è nullo, per esempio perché non è scritto	Non è dovuta
Vendi da solo, dopo la scadenza dell'incarico, a chi non ti ha presentato l'agente	Non è dovuta
Vendi a un acquirente che ti ha presentato l'agente, anche senza di lui	Può essere dovuta: conta il contributo dell'agente all'affare

Come funziona la clausola sul mutuo: condizione sospensiva mutuo.

Recesso e incarico in esclusiva

Se firmi l'incarico a casa tua, fuori dall'agenzia, o a distanza, come consumatore hai di regola 14 giorni per recedere senza penali (Codice del consumo, articoli 52 e seguenti).

Con l'incarico in esclusiva ti impegni a vendere solo tramite quell'agenzia per un periodo. Controlla cosa succede se vendi da solo o tramite altri mentre l'incarico è in corso, se è prevista una penale e

quanto vale, e se l'incarico si rinnova da solo alla scadenza. Approfondisci: mandato di vendita in esclusiva.

09 Chi ha diritto alla provvigione

Non chiunque: solo l'agente abilitato. Lo prevede la legge 39 del 1989, che regola la professione.

- **Iscrizione:** l'agente deve aver superato l'esame abilitante ed essere iscritto alla Camera di commercio, nel Registro delle imprese o nel REA. Per la legge «hanno diritto alla provvigione soltanto coloro che sono iscritti».
- **Polizza:** deve avere una garanzia assicurativa per i rischi professionali, a tutela dei clienti. Chi lavora senza rischia una sanzione da 3.000 a 5.000 €.
- **Moduli:** i moduli usati per incarichi e proposte vanno depositati presso la Camera di commercio.
- **Niente conflitti di interesse:** la legge vieta la mediazione a chi, per esempio, costruisce o vende case per conto proprio.

Prima di firmare chiedi il numero di iscrizione e verificalo con una visura alla Camera di commercio. Come si diventa agente: requisiti dell'agente immobiliare.



Leggi l'incarico prima di firmare: percentuale, servizi, durata e penali.

10 Come negoziarla e cosa controllare nell'incarico

La provvigione si tratta prima di firmare, non dopo. Dopo vale quella scritta. Gli elementi del contratto: contratto di mediazione immobiliare.

Cosa controllare

- **Percentuale o importo:** sul prezzo di vendita finale, con l'IVA indicata a parte.
- **Compenso minimo:** se c'è, sotto quale prezzo scatta.
- **Momento del pagamento:** accettazione della proposta, preliminare o rogito.
- **Servizi compresi:** valutazione, foto, planimetria, pubblicità, visite, controllo dei documenti.
- **Spese extra:** se l'agenzia chiede rimborsi a parte, devono essere scritti.
- **Durata ed esclusiva:** quanto dura l'incarico, se si rinnova da solo, cosa succede se vendi da solo.
- **Penali e recesso:** quanto costa uscire prima e in quali casi.

Come negoziare

- Confronta più proposte a parità di servizi, non solo di percentuale.
- Parti da una valutazione basata sulle vendite reali della zona: un prezzo giusto vende prima e riduce le trattative al ribasso.
- Chiedi un importo fisso o una percentuale più bassa sopra una certa soglia di prezzo.
- Fai mettere tutto per iscritto, anche quello che ti viene promesso a voce.

IL CONSIGLIO DELL'AGENTE

Diffida delle offerte a provvigione zero per chi vende: spesso il costo si sposta su chi compra, e chi compra lo considera nel prezzo che offre.

11 Con Gromia

Gromia è un'agenzia immobiliare con agenti abilitati e iscritti al REA. Per chi vende la commissione è del 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. Gli incarichi sono in esclusiva per 6 mesi.

Valutazione, fotografie professionali, planimetria, virtual tour, pubblicità sui portali, visite, trattativa e controllo dei documenti fino al rogito sono compresi. Le differenze punto per punto: Gromia o agenzia tradizionale.

Vuoi sapere quanto ti resta dalla vendita? Parti dalla valutazione gratuita della tua casa.

12 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

13 Domande frequenti

Quanto prende un'agenzia immobiliare?

Quanto concordi nell'incarico: la legge non fissa una percentuale. Nella pratica le richieste vanno spesso dal 2% al 4% a ciascuna parte, più IVA al 22%. Sono indicazioni di mercato, non tariffe di legge.

Chi paga la provvigione dell'agenzia immobiliare?

Per il Codice civile sia chi vende sia chi compra, ciascuno per la sua parte. L'incarico o la proposta possono prevedere accordi diversi: leggi sempre quanto è scritto per te.

Quando si paga la provvigione all'agenzia immobiliare?

Il diritto nasce quando l'affare è concluso: di regola con l'accettazione della proposta comunicata a chi compra o con la firma del preliminare. Il momento del pagamento è quello scritto nell'incarico: spesso al preliminare, a volte al rogito.

La provvigione dell'agenzia immobiliare è detraibile?

Sì, per chi compra l'abitazione principale: il 19% di una spesa massima di 1.000 €, cioè fino a 190 € in meno di IRPEF, se paghi con un mezzo tracciabile. Chi vende non ha detrazioni.

Quanto si paga di provvigione per un affitto?

Anche qui decide l'accordo. Nella raccolta degli usi di Roma è indicata una mensilità del canone a ciascuna parte; con Gromia è una mensilità più IVA, dovuta solo quando il contratto è firmato.

Se la vendita salta, devo pagare la provvigione?

Se salta prima che l'affare sia concluso, no. Se salta dopo il preliminare perché una parte si tira indietro, di regola la provvigione resta dovuta. Se il preliminare dipendeva dal mutuo e il mutuo non arriva, non è dovuta.

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.