

gromia.

GUIDA GRATUITA · EDIZIONE OTTOBRE 2026

Vendere casa senza agenzia: come fare da privato

Sì, si può vendere casa senza agenzia.

IN BREVE

> Sì, si può vendere casa senza agenzia. Chi vende da privato fissa il prezzo, prepara i documenti, pubblica l'annuncio, fa le visite, tratta, scrive proposta e compromesso e poi va dal notaio scelto da chi compra. Risparmia la provvigione, spesso tra il 2% e il 4% più IVA, ma si assume da solo i rischi su prezzo, contratti e pagamenti.

2-4% + IVA
la provvigione che risparmi, secondo le richieste più comuni

30 giorni
per registrare il compromesso firmato tra privati

3.000 €
la sanzione massima per un annuncio senza classe energetica

IN QUESTA GUIDA

01 In breve: si può vendere casa senza agenzia?
02 I passaggi uno per uno
03 I rischi più comuni e come evitarli
04 Quanto costa: da soli, con un'agenzia, con Gromia
05 Quanto tempo ci vuole
06 Da soli, agenzia tradizionale o Gromia: il confronto
07 Esempio di calcolo
08 Domande frequenti

01 In breve: si può vendere casa senza agenzia?

Sì. Nessuna legge obbliga a passare da un'agenzia immobiliare: puoi trovare da solo chi compra, trattare con lui e firmare proposta e compromesso. Il rogito si fa comunque dal notaio, che di solito sceglie e paga chi compra.

Chi vende da privato fa da solo il lavoro che altrimenti farebbe l'agente:

- **Fissa il prezzo**, partendo dalle vendite reali della zona.
- **Prepara i documenti**: atto di provenienza, APE, planimetria e visura catastale, titoli edilizi.
- **Pubblica l'annuncio** sui portali, con foto, planimetria e classe energetica.
- **Fa le visite** e filtra i curiosi dagli acquirenti veri.
- **Tratta e scrive i contratti**: proposta d'acquisto e compromesso, da registrare entro 30 giorni.
- **Coordina notaio e banca di chi compra** fino al rogito.

Il guadagno è la provvigione. Non è fissata dalla legge: le richieste più comuni vanno dal 2% al 4% del prezzo, più IVA al 22%. Su una casa da 250.000 € significa tra 6.100 e 12.200 €. Sono indicazioni di mercato, non medie: come funziona nel dettaglio è spiegato nella guida alla provvigione dell'agenzia immobiliare.

Il prezzo da pagare è il rischio. Un prezzo sbagliato, un compromesso scritto male o un pagamento non verificato possono costare più della provvigione. Questa guida ti accompagna passo per passo, con quello che serve e quello che rischi.

02 I passaggi uno per uno



1. Valutazione e prezzo

È il passaggio che decide tutto. Molti privati guardano gli annunci della zona o il prezzo a cui hanno comprato. Ma gli annunci mostrano prezzi richiesti, non pagati, e il valore affettivo spinge verso l'alto.

Parti dalle quotazioni dell'Agenzia delle Entrate e dalle vendite reali, che trovi nelle pagine dei prezzi delle case per città e quartiere. Poi correggi per la tua casa: piano, esposizione, stato, classe energetica, spazi esterni. Chi compra sa che non paghi la provvigione e spesso chiede uno sconto anche per questo.

Una valutazione gratuita serve anche a chi vende da solo: un prezzo di partenza basato sui dati. Approfondisci: come determinare il prezzo di vendita.

2. I documenti

Prepara tutto prima dell'annuncio: un documento che manca o non corrisponde alla casa ferma la vendita.

- **Atto di provenienza**: l'atto con cui hai comprato, ricevuto in donazione o ereditato la casa.
- **Visura e planimetria catastale**, che devono corrispondere allo stato reale della casa.
- **Titoli edilizi**: licenze, permessi e pratiche dei lavori, da chiedere all'ufficio tecnico del Comune.
- **APE**, l'attestato di prestazione energetica.
- **Documenti del condominio**: regolamento, ultimi verbali, spese e dichiarazione dell'amministratore sugli arretrati.
- **Certificati degli impianti e agibilità**, se ci sono: chi compra li chiederà.

Dove trovarli: documenti per vendere casa. Una verifica di un geometra o di un architetto prima di vendere costa in genere tra 300 e 1.000 € e scopre i problemi prima di chi compra.

3. L'APE e l'annuncio

L'APE va fatto prima dell'annuncio, non al rogito: ogni annuncio di vendita, anche di un privato e anche online, deve riportare indice di prestazione e classe energetica. Per un appartamento l'APE costa di solito tra 150 e 350 €. Tutti i dettagli nella guida ad APE e conformità catastale.

> COSA DICE LA LEGGE
>
> D.Lgs. 192/2005, art. 6, comma 8: in caso di offerta di vendita, gli annunci «tramite tutti i mezzi di comunicazione commerciali riportano gli indici di prestazione energetica» e «la classe energetica corrispondente». Art. 15, comma 10: il responsabile dell'annuncio che non lo fa paga una sanzione da 500 a 3.000 €. Art. 15, comma 8: il proprietario che vende senza APE rischia da 3.000 a 18.000 €.

Sui portali principali un privato può pubblicare gratis: immobiliare.it indica fino a due annunci gratuiti per privato, idealista pubblica gratuitamente gli annunci dei privati. La visibilità in più, con l'annuncio in evidenza, è a pagamento, e il prezzo viene mostrato al momento dell'inserimento. Le condizioni cambiano spesso: controllale sul portale prima di pubblicare.

Le foto contano più del testo: luce naturale, stanze in ordine, niente oggetti personali. Aggiungi planimetria, una descrizione precisa di casa e zona e il prezzo in chiaro. Consigli pratici: come scrivere un annuncio immobiliare.

4. Le visite, in sicurezza

Prima di fissare una visita chiedi al telefono perché cerca casa, entro quando vuole comprare e se ha già parlato con una banca. Per riconoscere i curiosi: troppe visite, poche offerte.

Per la sicurezza: chiedi nome e cognome prima della visita, se puoi non mostrare la casa da solo, metti via documenti, chiavi e oggetti di valore. Concentra le visite in pochi giorni.

5. Verifica l'acquirente e il suo mutuo

Secondo il sondaggio di Banca d'Italia, il 63% delle compravendite si fa con un mutuo. Un acquirente che non ottiene il mutuo ti fa perdere settimane. Prima di accettare una proposta chiedi se ha una valutazione della banca sul mutuo, meglio se scritta. Approfondisci: mutuo predeliberato.

6. Proposta d'acquisto e compromesso

Di solito chi compra firma una proposta d'acquisto, irrevocabile per un certo periodo, e versa una somma come caparra. Quando l'accetti per iscritto e lui lo viene a sapere, siete entrambi vincolati. Spesso poi si firma il compromesso, o contratto preliminare: un accordo completo su prezzo, pagamenti, caparra, data del rogito, stato della casa alla consegna.

Senza agenzia i contratti li scrivi tu, meglio con un notaio o un avvocato. Una base da cui partire: il modello di compromesso per l'acquisto di una casa, con le clausole spiegate. Fallo rileggere a un professionista prima di firmare.

Cosa scrivere sempre: dati catastali completi, prezzo e modalità di pagamento, importo e tipo di caparra, data del rogito, eventuale condizione del mutuo con un termine preciso, dichiarazioni sulla regolarità urbanistica e catastale, cosa resta in casa.

La registrazione. Il compromesso va registrato all'Agenzia delle Entrate entro 30 giorni dalla firma; se è fatto dal notaio, lo registra lui entro lo stesso termine. Il termine era di 20 giorni fino al decreto-legge 73/2022. Si può fare anche online, con il modello RAP. Chi paga si decide tra le parti: spesso chi compra, perché l'imposta sulla caparra gli viene scalata da quella del rogito.

VOCE	QUANTO
Imposta di registro fissa	200 €
Imposta di bollo, scrittura privata	16 € ogni 4 facciate e comunque ogni 100 righe
Caparra confirmatoria	0,5% della somma
Acconti sul prezzo, vendita senza IVA	0,5% della somma, per i preliminari firmati dal 1° gennaio 2025
Imposta proporzionale su caparra e acconti	Scalata dall'imposta di registro dovuta al rogito

Fonte: Agenzia delle Entrate, L'acquisto della casa: le imposte e le agevolazioni fiscali, edizione ottobre 2025. Fino al 2024 gli acconti pagavano il 3%. Esempio: con una caparra confirmatoria di 25.000 € si pagano 200 € più 125 €, più il bollo.

7. Caparra confirmatoria o penitenziale

Non è un dettaglio: decide cosa succede se qualcuno si tira indietro.

	CONFIRMATORIA (ART. 1385 C.C.)	PENITENZIALE (ART. 1386 C.C.)
A cosa serve	Garantisce l'impegno di entrambi	È il prezzo per potersi ritirare
Se si ritira chi compra	Tieni la caparra	Tieni la caparra
Se ti ritiri tu	Restituisci il doppio	Restituisci il doppio
Si può chiedere di più?	Sì: l'esecuzione del contratto o la risoluzione con il risarcimento	No: la caparra chiude la questione

Per chi vende di solito conviene la confirmatoria: tiene legato l'acquirente. Approfondisci: caparra confirmatoria e penitenziale.

8. Trascrivere il preliminare: quando conviene

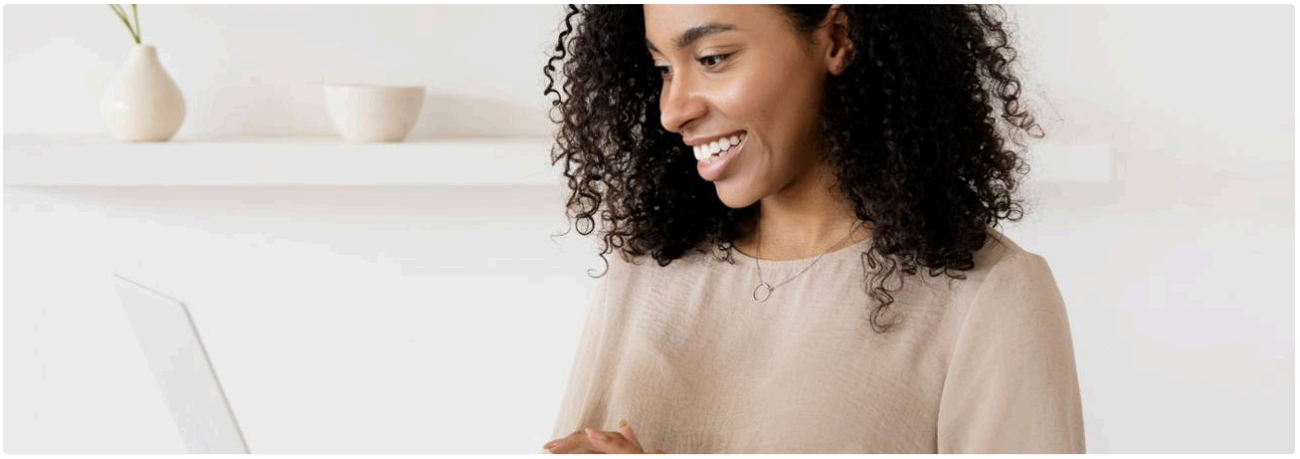
Il compromesso firmato tra privati obbliga le parti, ma non è opponibile a terzi. Con la trascrizione nei registri immobiliari, prevista dall'art. 2645-bis del Codice civile, chi compra è protetto da ipoteche, pignoramenti o altre vendite che arrivino dopo. Per trascriverlo serve un atto pubblico o una scrittura privata autenticata, quindi il notaio. Si aggiungono 200 € di imposta ipotecaria e 35 € di tasse ipotecarie, e il bollo sale a 155 €, più l'onorario del notaio.

Tutela soprattutto chi compra, che di solito la chiede. Ha senso quando tra compromesso e rogito passano molti mesi o la caparra è alta. Gli effetti cessano se il rogito non viene trascritto entro un anno dalla data fissata e comunque entro tre anni dalla trascrizione.

9. Il notaio e il rogito

Il notaio lo sceglie di solito chi compra, perché è lui a pagarlo: per l'art. 1475 del Codice civile le spese dell'atto sono a carico del compratore, salvo accordi diversi. Approfondisci: chi paga il notaio quando si vende casa.

Mandagli subito i documenti: controlla provenienza, ipoteche, pignoramenti e conformità catastale. Al rogito incassi il prezzo e consegni le chiavi. Se hai un mutuo da chiudere, il debito si salda in quel momento: tutti i passaggi in vendere casa con il mutuo.



Da soli si risparmia la provvigione, ma annuncio, contatti e documenti diventano un lavoro tuo.

03 I rischi più comuni e come evitarli

RISCHIO	COSA SUCCEDE	COME EVITARLO
Prezzo sbagliato	Troppo alto: poche visite, ribassi, trattativa debole. Troppo basso: perdi soldi o insospettisci	Parti dai prezzi di vendita reali e da una valutazione indipendente
Documenti non conformi	La planimetria non corrisponde o ci sono lavori mai autorizzati: il rogito slitta o salta	Verifica di un tecnico prima di pubblicare; regolarizza prima della proposta
Acquirente senza mutuo	La proposta resta bloccata per settimane e alla fine decade	Chiedi la valutazione della banca e un termine breve per la condizione del mutuo
Compromesso scritto male	Clausole vaghe su caparra, date o stato della casa: liti e, nei casi peggiori, la caparra da restituire doppia	Parti da un modello, fallo rileggere a un notaio o a un avvocato
Perdite di tempo	Molte visite di curiosi, nessuna proposta	Domande al telefono prima della visita, visite concentrate in pochi giorni
Truffe sui pagamenti	Contabili di bonifici falsificate, assegni circolari contraffatti, caparre mai arrivate	Chiavi solo al rogito; bonifico visto sul tuo conto; assegni circolari verificati con la banca che li emette
Vizi della casa	Chi compra scopre un difetto nascosto e chiede la riduzione del prezzo o la risoluzione	Dichiara per iscritto i difetti che conosci; non nascondere nulla

Le truffe sono il rischio più insidioso per chi vende da solo. Non consegnare le chiavi prima del rogito e del pagamento, nemmeno per "lavori urgenti". Le più comuni: truffe immobiliari e come evitarle.

Le difformità urbanistiche si scoprono quasi sempre prima del rogito. Come regolarizzarle: vendere casa con un abuso edilizio.

COSA DICE LA LEGGE

Art. 1490 del Codice civile: il venditore deve garantire che la casa sia «immune da vizi che la rendano inidonea all'uso a cui è destinata o ne diminuiscano in modo apprezzabile il valore». Chi compra può chiedere la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo (art. 1492) e, se il venditore non prova di avere ignorato i vizi senza colpa, il risarcimento (art. 1494). Deve denunciarli entro otto giorni dalla scoperta e l'azione si prescrive in un anno dalla consegna (art. 1495). Non ci sono garanzie per i vizi che chi compra conosceva o che erano facilmente riconoscibili (art. 1491). Vale lo stesso per pesi e diritti di terzi non apparenti e non dichiarati nel contratto (art. 1489).

04 Quanto costa: da soli, con un'agenzia, con Gromia

Esempio: casa da 250.000 €, abitazione principale da più di cinque anni, senza mutuo e con i documenti in ordine. APE e verifica di conformità sono valori indicativi, uguali in tutti e tre i casi. Le cifre sono le stesse della guida ai costi per vendere casa.

VOCE	DA SOLI	IPOTESI: AGENZIA AL 4% PIÙ IVA	GROMIA, 3% PIÙ IVA
Provvigione	€ 0	€ 10.000	€ 7.500
IVA 22%	€ 0	€ 2.200	€ 1.650
APE	€ 200	€ 200	€ 200
Verifica di conformità	€ 500	€ 500	€ 500
Foto, planimetria, annunci	A tuo carico	Secondo l'incarico	Compresi
Consulenza su compromesso	A preventivo, se la chiedi	Di solito compresa	Compresa
Totale costi certi	**€ 700**	**€ 12.900**	**€ 9.850**
Ti resta	**€ 249.300**	**€ 237.100**	**€ 240.150**

Il 4% è un'ipotesi per il confronto, non una media del mercato. Nel conto da soli non ci sono il tempo e le spese facoltative: annunci in evidenza, foto professionali, consulenza sul compromesso. Le imposte di registrazione del compromesso si dividono come concordi con chi compra.



Rispetto a un'agenzia risparmi tra 9.150 e 12.200 €, ma solo se vendi allo stesso prezzo. Uno sconto più grande di 4-5 punti in trattativa, cioè 10.000-12.500 € su 250.000 €, o mesi di condominio e IMU in più possono annullare il risparmio. Rifai il conto con il tuo prezzo nel calcolatore del ricavo netto.

05 Quanto tempo ci vuole

Non ci sono dati affidabili sui tempi delle sole vendite tra privati. Per le vendite con agenzia, Banca d'Italia rileva in media 5,2 mesi dall'incarico al compromesso, nel 2° trimestre 2026; dopo il compromesso servono di solito altri 1-3 mesi per il rogito.

Da soli contano soprattutto un prezzo allineato al mercato dal primo giorno e il tempo che puoi dedicare a contatti e visite. Cosa accorcia i tempi, zona per zona: vendere casa velocemente.

06 Da soli, agenzia tradizionale o Gromia: il confronto

Vendere da soli conviene se hai tempo, documenti in ordine, un prezzo basato su dati e un notaio o un avvocato per i contratti. Se manca una di queste cose, il risparmio diventa un rischio.

	DA SOLI	AGENZIA TRADIZIONALE	GROMIA
Provvigione	Nessuna	Si concorda; spesso dal 2% al 4% più IVA	3% più IVA; 3.000 € fissi più IVA sotto i 100.000 €
Quando si paga	—	Secondo l'incarico	Solo a vendita conclusa
Prezzo	Lo fissi tu	Valutazione dell'agente	Valutazione sui dati di zona, verificata da un agente
Foto e annuncio	A tuo carico	Dipende dall'agenzia	Foto professionali, planimetria e virtual tour compresi
Visite e acquirenti	Le gestisci tu	L'agente	L'agente, con acquirenti già in cerca nella tua zona
Proposta e compromesso	Li scrivi tu, meglio con un professionista	L'agenzia, che registra il compromesso	L'agente, con il controllo dei documenti fino al rogito
Tempo richiesto	Molto	Poco	Poco

INFOGRAFICA

Cosa fai tu, cosa fa l'agente

Da soli

- Prezzo, APE e documenti
- Annunci, telefonate e visite
- Proposta, compromesso e registrazione
- Verifiche su acquirente e pagamenti

Con Gromia

- Valutazione e controllo dei documenti
- Foto, planimetria, virtual tour e portali
- Visite, trattativa e compromesso
- Commissione solo a vendita conclusa

Con Gromia chi vende paga il 3% più IVA sul prezzo di vendita; sotto i 100.000 € la commissione è un compenso fisso di 3.000 € più IVA. Su una casa da 250.000 € sono 9.150 €, IVA compresa. Fotografie professionali, planimetria e virtual tour sono compresi; l'home staging no. Se la casa non si vende, non paghi nulla. I dettagli nella pagina quanto costa vendere casa con Gromia.

Qualunque strada scegli, parti dal prezzo giusto. La valutazione gratuita della tua casa ti dà una stima basata sulle vendite della tua zona: ti serve anche se decidi di vendere da solo.

07 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

08 Domande frequenti

Si può vendere casa senza agenzia?

Sì. Nessuna legge obbliga a passare da un'agenzia: chi vende può trovare da solo l'acquirente e firmare con lui proposta e compromesso. Il rogito si fa comunque dal notaio, che controlla la provenienza, le ipoteche e i documenti della casa.

Quanto si risparmia vendendo senza agenzia?

La provvigione di chi vende. Non è fissata dalla legge: le richieste più comuni vanno dal 2% al 4% del prezzo più IVA al 22%. Su una casa da 250.000 € sono tra 6.100 e 12.200 €. Restano a tuo carico APE, verifiche dei documenti ed eventuali annunci a pagamento.

Serve l'APE per pubblicare l'annuncio?

Sì. L'annuncio di vendita deve riportare l'indice di prestazione energetica e la classe energetica della casa (D.Lgs. 192/2005, art. 6). Chi pubblica un annuncio senza questi dati rischia una sanzione da 500 a 3.000 €. Al rogito l'APE va consegnato a chi compra.

Il compromesso tra privati va registrato?

Sì, entro 30 giorni dalla firma, all'Agenzia delle Entrate, anche online con il modello RAP. Si pagano 200 € di imposta di registro, il bollo e lo 0,5% della caparra confirmatoria e degli acconti. Se il compromesso è fatto dal notaio, lo registra lui.

Chi sceglie il notaio se vendo da privato?

Di solito chi compra, perché è lui a pagarlo: per il Codice civile le spese dell'atto sono a carico del compratore, salvo accordi diversi. Se chi compra fa un mutuo, spesso il notaio è lo stesso che stipula il contratto con la banca.

Chi paga il notaio?

Chi compra, salvo accordi diversi (art. 1475 del Codice civile). Chi vende paga il notaio solo per servizi suoi, per esempio una procura se non può essere presente al rogito.

Come mi tutelo se l'acquirente non ottiene il mutuo?

Chiedi prima di accettare se ha già parlato con la banca, meglio ancora con una valutazione scritta del mutuo. Se la proposta è condizionata al mutuo, fissa un termine breve e preciso: se la banca dice no entro quella data, la casa torna libera senza settimane di attesa.

Quanto tempo ci vuole per vendere casa da privato?

Non esistono dati affidabili sulle sole vendite tra privati. Con un'agenzia servono in media 5,2 mesi dall'incarico al compromesso (Banca d'Italia, 2° trimestre 2026). Da soli i tempi dipendono soprattutto dal prezzo di partenza e da quanto tempo puoi dedicare a visite e trattative.

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.