

gromia.

GUIDA GRATUITA · EDIZIONE OTTOBRE 2026

Vendere casa velocemente: tempi reali e cosa li accorcia

In Italia servono in media 5,2 mesi dall'incarico al compromesso, con uno sconto del 7,1% sul prezzo richiesto (Banca d'Italia, 2° trimestre 2026).

IN BREVE

> In Italia servono in media 5,2 mesi dall'incarico al compromesso, con uno sconto del 7,1% sul prezzo richiesto (Banca d'Italia, 2° trimestre 2026). Dal compromesso al rogito servono di solito altri 1-3 mesi. Si vende prima con un prezzo giusto da subito, documenti pronti e acquirenti con il mutuo già verificato.

5,2 mesi
in media dall'incarico al compromesso

7,1%
di sconto medio sul prezzo richiesto

1 su 2
agenzie indica il prezzo alto tra le cause di mancata vendita

IN QUESTA GUIDA

01 In breve: quanto tempo serve per vendere casa
02 I tempi medi in Italia, zona per zona
03 Le strade per vendere in fretta: tempi e costi
04 Le tappe della vendita e i tempi realistici
05 Il prezzo: la leva che pesa di più
06 Gli errori che rallentano la vendita
07 L'annuncio e le visite
08 I costi della vendita
09 Con Gromia
10 Esempio di calcolo
11 Domande frequenti

01 In breve: quanto tempo serve per vendere casa

In Italia, in media, passano **5,2 mesi** da quando affidi l'incarico all'agenzia a quando firmi il compromesso con l'acquirente. Chi compra paga in media il **7,1% in meno** rispetto al prezzo richiesto all'inizio. Sono i dati del Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni di Banca d'Italia, Tecnoborsa e Agenzia delle Entrate, riferiti al 2° trimestre 2026 e pubblicati il 12 agosto 2026. Banca d'Italia li definisce i livelli più bassi dall'inizio della rilevazione: nel primo trimestre del 2015 servivano 9,8 mesi.

Dopo il compromesso servono di solito altri **1-3 mesi** per il rogito, soprattutto se chi compra chiede un mutuo.

Cinque cose accorciano davvero i tempi:

- **Il prezzo giusto da subito**, basato sulle vendite reali della zona e non sulle speranze.
- **I documenti pronti** prima di pubblicare l'annuncio: APE, planimetria conforme, atto di provenienza.
- **Un annuncio di qualità**, con foto professionali, planimetria e una descrizione onesta.
- **Visite organizzate**, concentrate nelle prime settimane, quando l'annuncio riceve più attenzione.
- **Acquirenti già finanziati**, con il mutuo almeno verificato in banca prima della proposta.

02 I tempi medi in Italia, zona per zona

La media nazionale nasconde differenze ampie. Nelle grandi città si vende prima e con sconti più piccoli; al Sud e nei comuni più piccoli servono più tempo e più trattativa.

ZONA	MESI DALL'INCARICO AL COMPROMESSO	SCONTO MEDIO SUL PREZZO RICHIESTO
Nord-Ovest	5,1	6,9%
Nord-Est	4,5	5,4%
Centro	5,5	7,1%
Sud e Isole	5,6	9,4%
Grandi città, oltre 250.000 abitanti	4,4	6,7%
Altri comuni	5,6	7,3%
Italia	**5,2**	**7,1%**

Fonte: Banca d'Italia, Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni, 2° trimestre 2026, appendice statistica, tavole 5 e 6. Le risposte vengono da circa 1.500 agenzie immobiliari.

Attenzione a cosa misura il dato: il tempo arriva fino al compromesso, non fino al rogito. E riguarda le case vendute: quelle con un prezzo fuori mercato, che restano invendute, non entrano nella media.

03 Le strade per vendere in fretta: tempi e costi

Vendere in fretta non vuol dire per forza vendere male. Dipende dalla strada che scegli. I costi sono di due tipi: la commissione che paghi e il prezzo a cui rinunci.

STRADA	TEMPI TIPICI	COSA COSTA
Agenzia con prezzo giusto	In media 5,2 mesi al compromesso; meno se il prezzo è allineato da subito	La provvigione, che si concorda: con Gromia il 3% più IVA, solo a vendita conclusa
Vendita tra privati	Dipende da te: tempo per annuncio, visite, verifiche e documenti	Nessuna provvigione, ma più rischio di partire con un prezzo sbagliato
Operatore che compra subito	Acquisto in alcune settimane, se la casa rientra nei criteri dell'operatore	Un prezzo più basso del valore di mercato: l'operatore deve rivendere con un margine
Asta	Mesi o anni, dentro una procedura del tribunale	Offerte valide fino a un quarto sotto il prezzo base, che scende a ogni asta deserta
"Vendita in 30 giorni"	Possibile per la proposta, raro per il rogito	Nessun costo in più, ma serve un prezzo allineato al mercato dal primo giorno

L'acquisto immediato

Alcune società comprano direttamente la casa, senza cercare un acquirente: è il modello dell'instant buyer. Casavo, per esempio, dichiara sul suo sito di acquistare entro 30 giorni le case che rispondono ai suoi criteri: nelle principali città italiane, con più di 100 m² e non ristrutturate di recente (verifica di novembre 2026).

Il vantaggio è la certezza dei tempi. Il prezzo, però, è più basso di quello che otterresti sul mercato: chi compra per rivendere deve coprire lavori, costi, tempi di rivendita e il proprio guadagno. L'entità dello sconto non è pubblicata in modo uniforme, quindi va valutata caso per caso. Prima di firmare, confronta l'offerta scritta con una valutazione indipendente e chiedi quali costi restano a tuo carico.

L'asta e il saldo e stralcio

L'asta non è una scelta per vendere prima: è ciò che succede quando la casa viene pignorata per debiti non pagati. I tempi sono lunghi e il prezzo può scendere molto.

COSA DICE LA LEGGE

Art. 571 del Codice di procedura civile: l'offerta all'asta non è efficace «se è inferiore di oltre un quarto al prezzo stabilito dall'ordinanza». Art. 591: se l'asta va deserta, il giudice può fissare un nuovo prezzo base inferiore al precedente «fino al limite di un quarto» e, dopo il quarto tentativo andato deserto, «fino al limite della metà».

Se hai debiti con la banca e rischi il pignoramento, muoviti prima: una vendita sul mercato, eventualmente con un accordo con la banca per chiudere il debito con una somma ridotta, il cosiddetto saldo e stralcio, di solito ti lascia molto di più di un'asta. Serve però il consenso della banca, che non è garantito.

Vendere in 30 giorni: cosa è realistico

In 30 giorni si può trovare l'acquirente e firmare la proposta. Succede quando tre condizioni ci sono tutte insieme: prezzo allineato alle vendite recenti della zona, documenti già pronti e una casa senza problemi evidenti.

Il rogito in 30 giorni, invece, è raro. Se chi compra fa un mutuo, come nel 63% delle compravendite secondo Banca d'Italia, la banca impiega in genere da 30 a 60 giorni tra richiesta, perizia e delibera. Con un acquirente che paga senza mutuo bastano poche settimane, il tempo delle verifiche del notaio.

04 Le tappe della vendita e i tempi realistici

I tempi della tabella sono indicativi: dipendono dalla casa, dalla zona e da chi compra. La fase più variabile è la ricerca dell'acquirente.

TAPPA	TEMPO TIPICO	COSA LO ACCORCIA
Valutazione	Pochi giorni	Dati delle vendite reali in zona, non solo gli annunci
Documenti	Da pochi giorni a qualche settimana	Chiedere APE e verifica di conformità prima di pubblicare
Annuncio	Pochi giorni	Foto, planimetria e testo pronti insieme
Visite e proposta	In media 5,2 mesi, dall'incarico	Prezzo giusto e visite concentrate nelle prime settimane
Compromesso	Pochi giorni dopo la proposta accettata	Bozza preparata in anticipo; registrazione entro 30 giorni
Mutuo di chi compra	In genere da 30 a 60 giorni	Acquirente con il mutuo già verificato in banca
Rogito	Di solito da 1 a 3 mesi dopo il compromesso	Documenti completi: il notaio non deve aspettare nulla

INFOGRAFICA

Dalla valutazione al rogito



01
Valuta
Prezzo dai dati di zona

02
Prepara
APE, catasto, provenienza

03
Pubblica
Foto, planimetria, tour

04
Compromesso
Registrato entro 30 giorni

05
Rogito
Di solito 1-3 mesi dopo

Le prime settimane online sono quelle che contano di più. Chi cerca da tempo nella tua zona vede subito l'annuncio e decide in fretta se vale una visita. Anche un'offerta un po' sotto il prezzo, se arriva presto, va valutata con attenzione: più passa il tempo, più chi guarda l'annuncio si chiede perché la casa sia ancora in vendita.

Non mettere fretta a chi visita. Chi compra torna spesso una seconda o una terza volta prima di decidere: un acquirente serio con il mutuo verificato vale più di molte visite di curiosi. Per riconoscerli: troppe visite, poche offerte.

05 Il prezzo: la leva che pesa di più

Un prezzo troppo alto non fa guadagnare tempo per trattare: lo fa perdere. Per il 50,7% delle agenzie interpellate da Banca d'Italia, l'assenza di proposte di acquisto per prezzi troppo alti è tra le cause principali degli incarichi a vendere chiusi senza vendita (2° trimestre 2026, tavola 4). Il 52,7% indica anche le proposte arrivate a prezzi troppo bassi per il venditore.

La casa che resta mesi online perde attenzione, arrivano i ribassi e la trattativa parte da una posizione più debole. Lo sconto del 7,1% è una media che tiene insieme situazioni molto diverse: solo il 16,5% delle agenzie dichiara di vendere in media al prezzo richiesto o sopra, mentre per il 20,8% lo sconto supera il 10% (tavola 5).

INFOGRAFICA

Cosa vale lo sconto medio su una casa da 250.000 €



€ 250.000
Prezzo richiesto all'inizio

+

– € 17.750
Sconto medio del 7,1%, Italia

=

€ 232.250
Prezzo finale con lo sconto medio

Partire troppo bassi, però, non aiuta: chi conosce i prezzi della zona sospetta un problema, per esempio un abuso o documenti non in ordine, e diffida. Il prezzo giusto è quello che porta visite e proposte nelle prime settimane.

Come fissarlo:

- **Parti dalle vendite reali** della tua zona e dalle quotazioni dell'Agenzia delle Entrate: le trovi nelle pagine dei prezzi delle case per città e quartiere.
- **Correggi per la tua casa**: piano, esposizione, stato, classe energetica, spazi esterni.
- **Diffida della stima più alta**: spesso serve solo a ottenere l'incarico.
- **Fissa una soglia di verifica**: se dopo quattro-sei settimane le visite sono poche e le proposte nessuna, un ribasso deciso funziona meglio di tanti piccoli ritocchi.

Per un prezzo di partenza realistico, chiedi una valutazione gratuita della tua casa. Approfondisci: come determinare il prezzo di vendita e perché non conviene la trattativa riservata.

06 Gli errori che rallentano la vendita

Molte vendite non si bloccano nella ricerca dell'acquirente, ma dopo la proposta: un documento che manca, una difformità, un mutuo che non arriva.

- **Documenti mancanti.** Atto di provenienza, APE, planimetria catastale, visure, certificazioni degli impianti: se li cerchi dopo la proposta, il rogito slitta. La lista completa nella guida ai documenti per vendere casa.
- **Difformità catastali o urbanistiche.** Un tramezzo spostato senza aggiornare il catasto o lavori mai comunicati al Comune vanno sistemati prima del rogito. Una variazione catastale richiede alcune settimane, una sanatoria anche mesi. Come fare: vendere casa con un abuso edilizio.
- **Il mutuo da chiudere.** Si può vendere con il mutuo in corso: il debito si salda al rogito. Chiedi subito alla banca il debito residuo, così sai quanto ti resta. Tutti i passaggi in vendere casa con il mutuo.
- **La casa ereditata senza successione.** Prima di vendere servono la dichiarazione di successione e l'accettazione dell'eredità, e devono essere d'accordo tutti gli eredi. Meglio avviare le pratiche prima di cercare l'acquirente: vendere una casa ereditata.
- **Una proposta con il mutuo senza termine.** Se accetti una proposta condizionata al mutuo, fissa un termine breve. Altrimenti la casa resta bloccata per settimane mentre altri acquirenti si perdono.
- **Piccoli difetti trascurati.** Un rubinetto che perde, una macchia di muffa, una piastrella rotta: costano poco da sistemare, ma durante la visita fanno pensare a lavori e diventano un argomento per chiedere uno sconto.



Foto, planimetria e virtual tour pronti dal primo giorno: l'annuncio dà il meglio nelle prime settimane.

07 L'annuncio e le visite

L'annuncio è la vetrina: chi cerca casa decide dalle foto se vale una visita. Contano foto luminose e ordinate, la planimetria, una descrizione precisa della casa e della zona, con servizi, trasporti, scuole e negozi vicini, e il prezzo sempre in chiaro. Consigli pratici: come scrivere un annuncio immobiliare.

Prima delle visite libera gli spazi, fai entrare luce e sistema i piccoli difetti. Concentra le visite in pochi giorni della settimana: organizzi meglio il tuo tempo e chi è interessato ha meno occasioni di rimandare. Chiedi a chi vuole fare una proposta se ha già parlato con la banca: un acquirente con il mutuo verificato evita mesi di attesa.

08 I costi della vendita

Vendere in fretta non cambia le spese: provvigione dell'agenzia, APE, eventuali regolarizzazioni, condominio e IMU fino al rogito e, solo in alcuni casi, la plusvalenza. Il notaio di regola lo paga chi compra. Tutte le voci, con esempi, nella guida ai costi per vendere casa; come funziona la commissione nella guida alla provvigione dell'agenzia immobiliare.

Una casa che resta invenduta, invece, costa: condominio, utenze e, se non è la tua abitazione principale, IMU. Ogni mese in più pesa sul ricavo. Calcola quanto ti resta con il calcolatore del ricavo netto.

09 Con Gromia

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. Si paga solo a vendita conclusa: se la casa non si vende, non paghi nulla. Su una casa da 250.000 € sono 7.500 € più 1.650 € di IVA, cioè 9.150 €.

Nella commissione sono compresi gli strumenti che servono a vendere nelle prime settimane: valutazione, fotografie professionali, planimetria, virtual tour, pubblicità sui portali e contatto con gli

acquirenti già in cerca nella tua zona. L'agente organizza le visite, segue la trattativa e controlla i documenti con te fino al rogito. I dettagli nella pagina quanto costa vendere casa con Gromia.

Vuoi sapere quanto vale la tua casa e in quanto tempo puoi venderla? Parti dalla valutazione gratuita: un agente della tua zona verifica la stima con te, ti dice quali documenti servono e quale prezzo di partenza ha senso per vendere senza svendere.

10 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

11 Domande frequenti

Quanto tempo ci vuole per vendere casa?

Secondo il sondaggio di Banca d'Italia del 2° trimestre 2026, in media 5,2 mesi dall'incarico all'agenzia alla firma del compromesso. Poi servono di solito altri 1-3 mesi per arrivare al rogito, soprattutto se chi compra fa un mutuo. Nelle grandi città i tempi sono più brevi, 4,4 mesi in media.

Si può vendere casa in 30 giorni?

Trovare l'acquirente e firmare la proposta in 30 giorni è possibile, se il prezzo è allineato al mercato, i documenti sono pronti e la casa è in una zona richiesta. Arrivare al rogito in 30 giorni è raro: se chi compra fa un mutuo, la banca impiega in genere da 30 a 60 giorni.

Conviene vendere a chi compra subito?

Conviene solo se la rapidità vale più del prezzo, per esempio per una scadenza vicina. Gli operatori che comprano direttamente offrono meno del valore di mercato, perché devono rivendere e sostenere lavori e rischi. Prima di accettare, confronta l'offerta con una valutazione indipendente della tua casa.

Quanto si perde vendendo in fretta?

Con un'agenzia e un prezzo giusto da subito, la fretta non costa di più: lo sconto medio sul prezzo richiesto è del 7,1%, ma per un'agenzia su cinque supera il 10%. Si perde di più vendendo a un operatore che compra subito o, peggio, all'asta, dove le offerte possono stare fino a un quarto sotto il prezzo base.

Quanto tempo passa dalla proposta al rogito?

Di solito da uno a tre mesi. Con un acquirente che paga senza mutuo e documenti pronti bastano poche settimane, il tempo delle verifiche del notaio. Con il mutuo servono in genere da 30 a 60 giorni tra richiesta, perizia e delibera della banca.

Meglio abbassare il prezzo o aspettare?

Se dopo quattro-sei settimane arrivano poche visite e nessuna proposta, aspettare raramente aiuta: meglio un ribasso deciso che tanti piccoli ritocchi. Per un'agenzia su due il prezzo troppo alto è tra le cause principali degli incarichi chiusi senza vendita.

Le case nelle grandi città si vendono più in fretta?

In media sì: nelle aree urbane con più di 250.000 abitanti servono 4,4 mesi dall'incarico al compromesso, contro 5,6 mesi nei comuni più piccoli (Banca d'Italia, 2° trimestre 2026). Anche lo sconto sul prezzo richiesto è più basso: 6,7% contro 7,3%.

Vendere senza agenzia è più veloce?

Non necessariamente. Risparmi la provvigione, ma gestisci da solo prezzo, annuncio, visite, verifiche sugli acquirenti e documenti. Senza esperienza è facile partire con un prezzo sbagliato o perdere settimane con acquirenti che non hanno il mutuo.

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.