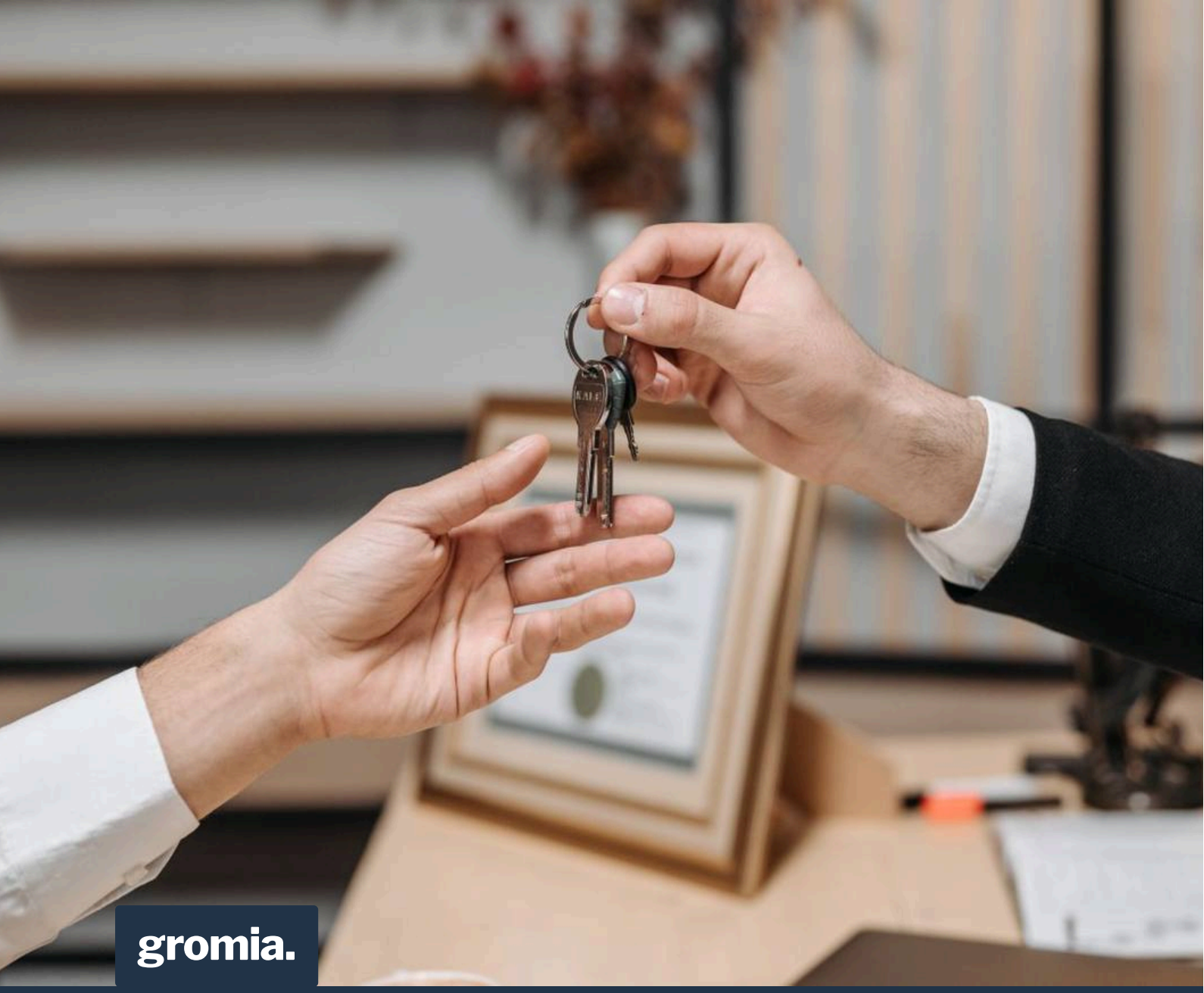


gromia.

GUIDA GRATUITA · EDIZIONE OTTOBRE 2026

Vendere casa: la guida completa

Per vendere casa servono cinque passi: stabilire il prezzo giusto con i dati di zona, preparare i documenti, affidare l'incarico, accettare una proposta d'acquisto e firmare il rogito dal notaio.

IN BREVE

> Per vendere casa servono cinque passi: stabilire il prezzo giusto con i dati di zona, preparare i documenti, affidare l'incarico, accettare una proposta d'acquisto e firmare il rogito dal notaio. Dalla messa in vendita al rogito passano di solito da due a sei mesi, a seconda del prezzo e della zona.

5
passi dalla stima al rogito

20 giorni
per registrare il compromesso

0 €
di commissione se non vendi

IN QUESTA GUIDA

01 Prima di iniziare: obiettivi e tempi
02 Quanto vale davvero la tua casa
03 La strategia di prezzo
04 I documenti da preparare
05 Preparare la casa
06 Scegliere l'agenzia e firmare l'incarico
07 Annuncio, foto e visite
08 Trattativa e proposta d'acquisto
09 Il compromesso
10 Il rogito dal notaio
11 Dopo la vendita
12 Gli errori più comuni
13 Esempio di calcolo
14 Domande frequenti

INFOGRAFICA

Vendere casa in cinque passi



01
Prezzo
Stima con quotazioni ufficiali e vendite simili

02
Documenti
Provenienza, catasto, APE, titoli edilizi

03
Incarico
Prezzo, durata, compenso e recesso per iscritto

04
Proposta
Offerta irrevocabile, accettazione, compromesso

05
Rogito
Saldo, chiusura del mutuo, consegna delle chiavi

01 Prima di iniziare: obiettivi e tempi

Prima di pensare all'annuncio conviene rispondere a tre domande, perché da queste dipendono prezzo, strategia e tempi.

Perché vendi

Chi vende per comprare una casa più grande ha esigenze diverse da chi vende una casa ereditata o un investimento. Nel primo caso il problema principale sono i tempi, da coordinare con l'acquisto; nel secondo il prezzo e la rapidità, perché una casa vuota continua a costare IMU, condominio e utenze.

Entro quando

Se hai una scadenza, per esempio il rogito della nuova casa o un trasferimento di lavoro, va detta subito a chi ti segue: cambia il prezzo di partenza e il modo di gestire le trattative. Una vendita senza fretta può partire più alta; una vendita con scadenza deve partire dal prezzo giusto fin dal primo giorno.

Quanto ti serve incassare

Il numero che conta non è il prezzo, ma quanto ti resta: prezzo meno commissione, mutuo da estinguere, eventuali sanatorie e tasse. Calcolalo prima di decidere il prezzo con il calcolatore del ricavo netto.

IL CONSIGLIO DELL'AGENTE

Se devi anche comprare, decidi prima l'ordine: vendere e poi comprare dà certezza sul budget ma richiede una soluzione ponte; comprare prima dà la casa giusta ma ti costringe a vendere in fretta. Ne parliamo nella guida per vendere con il mutuo in corso.

02 Quanto vale davvero la tua casa

Il valore di una casa non è quello che ci si spera né quello degli annunci del vicino: è il prezzo a cui case simili, nella stessa zona, sono state vendute di recente. Per stimarlo servono più fonti, ognuna con i suoi limiti.

FONTE	COSA TI DICE	IL LIMITE
Quotazioni OMI dell'Agenzia delle Entrate	Una forchetta di prezzi al metro quadro per zona e tipologia, aggiornata ogni sei mesi	È una media di zona: non vede piano, stato, esposizione
Prezzi dichiarati negli atti	I prezzi reali delle compravendite, consultabili sul sito dell'Agenzia delle Entrate	Non dicono in che stato era la casa venduta
Annunci online	Cosa trova oggi chi cerca casa nella tua zona: la tua concorrenza	Sono prezzi richiesti, non prezzi di vendita
Sopralluogo di un agente	Come pesano le caratteristiche della tua casa rispetto alle vendite simili	Dipende dalla competenza e dall'onestà di chi la fa

Cosa fa salire o scendere il prezzo

A parità di zona e metri quadri, le differenze di prezzo dipendono da pochi fattori: il piano e la presenza dell'ascensore, la luce e l'esposizione, lo stato degli interni e degli impianti, la classe energetica, gli spazi esterni come terrazzi e giardini, il box o il posto auto, le condizioni del condominio. Una casa all'ultimo piano con terrazzo e una al piano terra sulla strada, nello stesso palazzo, possono valere cifre molto diverse.

Puoi partire dalle quotazioni ufficiali della tua zona e da una valutazione online gratuita, poi farla verificare in casa da un agente che conosce il quartiere.

ERRORE DA EVITARE

Scegliere l'agenzia che propone la valutazione più alta. Una stima gonfiata serve spesso a ottenere l'incarico: poi la casa resta online mesi, arrivano i ribassi e il prezzo finale è più basso di quello che si sarebbe ottenuto partendo giusti.

INFOGRAFICA

Come nasce il prezzo giusto



03 La strategia di prezzo

Il prezzo di partenza è la decisione più importante di tutta la vendita. Le prime settimane online sono quelle in cui l'annuncio riceve più attenzione: chi cerca da tempo nella tua zona lo vede subito e decide in fretta se vale una visita.

Ragiona per fasce di prezzo

Chi cerca casa sui portali imposta un prezzo massimo, di solito una cifra tonda: 200.000, 250.000, 300.000 €. Una casa a 252.000 € sparisce dalle ricerche di chi ha impostato 250.000 €. Per questo conviene scegliere il prezzo pensando alle soglie di ricerca, non solo al valore stimato.

Quanto margine lasciare

Un piccolo margine per la trattativa è normale; un margine eccessivo allontana proprio gli acquirenti più preparati, che conoscono i prezzi della zona. Il prezzo giusto è quello che, ai dati di mercato, porta visite e proposte nelle prime settimane.

Quando rivedere il prezzo

I segnali sono chiari: poche richieste di visita, visite senza proposte, commenti ricorrenti sul prezzo. Se dopo quattro-sei settimane succede questo, è meglio un ritocco deciso che tanti piccoli ribassi: ognuno fa sembrare la casa difficile da vendere.

IL CONSIGLIO DELL'AGENTE

La "trattativa riservata", cioè l'annuncio senza prezzo, di solito riduce le richieste: molti acquirenti filtrano per prezzo e non vedono nemmeno l'annuncio.

04 I documenti da preparare

I documenti vanno raccolti prima di pubblicare l'annuncio, non dopo aver trovato l'acquirente. I principali sono:

- atto di provenienza: rogito d'acquisto, donazione o successione;
- visura e planimetria catastale aggiornate;
- attestato di prestazione energetica (APE);
- titoli edilizi, per verificare la conformità urbanistica;
- in condominio, la dichiarazione dell'amministratore su spese e lavori;
- se c'è un mutuo, il conteggio estintivo della banca.

Conviene controllare subito che la planimetria corrisponda alla casa: le difformità scoperte tardi sono una delle prime cause di rogiti rinviati. L'elenco completo, con dove trovare ogni documento, è nella guida ai documenti per vendere casa.

05 Preparare la casa

Chi visita una casa decide in pochi minuti se riesce a immaginarci la propria vita. Non servono grandi lavori: servono ordine, luce e piccole riparazioni.

Cosa fare prima delle foto

- Togli oggetti personali, foto di famiglia e mobili in eccesso: le stanze sembrano più grandi.
- Ripara ciò che si nota subito: maniglie, rubinetti che gocciolano, lampadine, prese.
- Pulisci a fondo bagni e cucina, che sono le stanze più osservate.
- Apri tende e tapparelle e accendi le luci: la luce è il primo fattore che si ricorda.
- Sistema ingresso, balconi e cantina: anche gli spazi secondari entrano nel prezzo.

Ristrutturare prima di vendere?

Di solito no. Una ristrutturazione completa costa tempo e denaro e raramente si recupera tutta nel prezzo; inoltre molti acquirenti preferiscono scegliere finiture e disposizione. Fanno eccezione i piccoli interventi che tolgono un difetto evidente, come una tinteggiatura o una riparazione visibile, e la sistemazione delle difformità catastali o urbanistiche, che è necessaria per arrivare al rogito.

Home staging

Per le case vuote o arredate in modo molto personale, l'home staging, cioè un allestimento leggero con arredi e complementi neutri, aiuta a far capire spazi e proporzioni. Per le case vuote funziona anche l'arredamento virtuale nelle foto, purché sia dichiarato.



Ordine, luce e piccole riparazioni contano più di una ristrutturazione.

06 Scegliere l'agenzia e firmare l'incarico

L'incarico, o mandato di mediazione, è il contratto che firmi con l'agenzia. È la base di tutto il rapporto: leggilo con calma prima di firmare.

Cosa deve contenere

VOCE	COSA CONTROLLARE
Prezzo richiesto	Quello concordato, e se e quando si può cambiare
Durata	Quanti mesi, e se c'è il rinnovo automatico
Esclusiva	Se puoi affidare la vendita anche ad altri o vendere da solo
Compenso	Percentuale o importo, IVA, quando è dovuto
Recesso e penali	Come puoi uscire dall'incarico e cosa paghi se lo fai
Spese	Se ci sono costi anche senza vendita, per esempio per pubblicità o foto

Le verifiche sull'agenzia

L'agente immobiliare deve essere iscritto alla Camera di commercio, nel Registro delle imprese o nel REA, e avere un'assicurazione professionale. I moduli usati per gli incarichi devono essere depositati presso la Camera di commercio. Se firmi l'incarico fuori dall'agenzia, per esempio a casa tua, come consumatore hai di norma 14 giorni per ripensarci.

Le domande da fare

- Come avete calcolato il prezzo? Mostratemi le vendite simili.
- Chi segue la mia vendita, dall'inizio alla fine?
- Cosa è incluso: foto, planimetria, virtual tour, portali?
- Come mi aggiornate su visite e richieste?

- Come verificate chi fa una proposta e il suo mutuo?

Con Gromia il compenso è scritto nell'incarico ed è dovuto solo a vendita conclusa: trovi i dettagli in quanto costa vendere casa con Gromia.

07 Annuncio, foto e visite

L'annuncio

Un buon annuncio risponde subito alle domande di chi cerca: quanti metri, quante camere e bagni, che piano, se c'è l'ascensore, quanto costano le spese condominiali, quali spazi esterni ci sono. La classe energetica e l'indice di prestazione energetica vanno indicati per legge in ogni annuncio di vendita.

Foto, planimetria e virtual tour

Le foto decidono quante persone apriranno l'annuncio: vanno fatte con luce naturale, grandangolo corretto e stanze in ordine, da un fotografo. La planimetria arredata aiuta a capire gli spazi, il virtual tour fa arrivare alle visite persone già convinte.

Le visite

Prima di fissare una visita conviene sapere chi è l'acquirente: cosa cerca, entro quando deve comprare, se ha già una prequalifica del mutuo o i fondi disponibili. Meno visite, ma con persone che possono davvero comprare.

- Metti al sicuro oggetti di valore, documenti e farmaci.
- Arieggia e accendi le luci prima di ogni visita.
- Lascia che sia l'agente a guidare la visita: chi compra parla più liberamente senza il proprietario presente.
- Chiedi un riscontro dopo ogni visita: le obiezioni ripetute dicono cosa sistemare, o se il prezzo è fuori mercato.



Le prime settimane online sono quelle con più richieste di visita.

08 Trattativa e proposta d'acquisto

Quando un acquirente è convinto, firma una proposta d'acquisto, di solito irrevocabile per un periodo stabilito, per esempio 10 o 15 giorni. Contiene il prezzo offerto, la caparra, la data prevista per il rogito ed eventuali condizioni.

Accettare, rifiutare o fare una controproposta

Se accetti la proposta per iscritto e l'acquirente viene a sapere dell'accettazione, il contratto è concluso: la vendita è vincolante per entrambi. Se il prezzo non ti convince puoi rifiutare o fare una controproposta, che l'acquirente a sua volta può accettare o no.

Caparra confirmatoria e penitenziale

	CONFIRMATORIA	PENITENZIALE
A cosa serve	Garantisce l'impegno di entrambi	È il prezzo per potersi tirare indietro
Se si ritira chi compra	Tu trattieni la caparra	Tu trattieni la caparra
Se ti ritiri tu	Restituisci il doppio	Restituisci il doppio
Si può chiedere di più?	Sì: si può chiedere l'esecuzione del contratto o il risarcimento del danno	No: la caparra chiude la questione

La proposta condizionata al mutuo

Molti acquirenti chiedono di subordinare la proposta all'ottenimento del mutuo: se la banca lo nega, la proposta decade e la caparra torna indietro. È una richiesta legittima, ma va gestita: chiedi un termine breve e preciso, e verifica prima la solidità della richiesta di mutuo.

ERRORE DA EVITARE

Accettare una proposta con una condizione aperta, senza termine. Se il mutuo non arriva, la casa resta bloccata per settimane mentre altri acquirenti si perdono.

09 Il compromesso

Dopo l'accettazione, spesso si firma il compromesso, o contratto preliminare: un accordo più completo che fissa prezzo, modalità di pagamento, caparra, data del rogito, stato in cui la casa verrà consegnata e cosa resta dentro, come cucina o arredi.

Registrazione e costi

Il preliminare va registrato all'Agenzia delle Entrate entro 20 giorni dalla firma, o entro 30 se è redatto da un notaio. Si pagano un'imposta di registro fissa di 200 €, lo 0,5% della caparra

confirmatoria e il 3% degli eventuali acconti sul prezzo; queste ultime somme vengono poi scalate dalle imposte dovute al rogito. Di solito la registrazione la cura l'agenzia.

Trascrizione del preliminare

Se tra compromesso e rogito passano molti mesi, o se l'acquirente versa somme importanti, il preliminare può essere fatto dal notaio e trascritto nei registri immobiliari: protegge chi compra da ipoteche o pignoramenti che dovessero arrivare nel frattempo.

Quando si salta il compromesso

Se la proposta accettata è già completa e il rogito è vicino, si può andare direttamente dal notaio. In questo caso la proposta accettata va comunque registrata, perché ha valore di contratto preliminare.

INFOGRAFICA

Dalla proposta al rogito



01
Proposta
Firmata da chi compra, con caparra

02
Accettazione
Vincola entrambe le parti

03
Compromesso
Registrato entro 20 giorni

04
Rogito
Dal notaio scelto da chi compra

10 Il rogito dal notaio

Il rogito è l'atto pubblico con cui la proprietà passa a chi compra. Il notaio lo sceglie di solito l'acquirente, che ne paga anche la parcella e le imposte, salvo accordi diversi.

Cosa succede prima

Nelle settimane prima del rogito il notaio verifica la provenienza, le ipoteche e gli eventuali pignoramenti, la conformità catastale e i titoli edilizi. Ti chiederà i documenti: più sono completi, più il rogito è sereno.

Cosa succede quel giorno

- Il notaio legge l'atto e verifica l'identità delle parti.
- Nell'atto si dichiarano il prezzo, i mezzi di pagamento tracciabili e, se c'è, l'agenzia che ha seguito la vendita con il suo compenso.
- Chi compra paga il saldo; se hai un mutuo, una parte va direttamente alla tua banca.

- Consegni le chiavi, salvo accordi diversi sulla data di consegna.

Il deposito del prezzo dal notaio

Le parti possono chiedere che il prezzo resti depositato sul conto dedicato del notaio fino a quando l'atto è trascritto senza sorprese: è una tutela in più, soprattutto per chi compra.

Dopo il rogito il notaio registra e trascrive l'atto e aggiorna il catasto: non devi fare pratiche per il passaggio di proprietà.

11 Dopo la vendita

- **Utenze:** disdici o volturi luce, gas, acqua e internet alla data di consegna, con la lettura dei contatori.
- **TARI:** comunica al Comune la cessazione dell'utenza.
- **IMU:** pagala per i mesi in cui sei stato proprietario; la prima casa non di lusso è esente.
- **Condominio:** comunica la vendita all'amministratore con i dati del nuovo proprietario.
- **Assicurazione casa:** disdetta o trasferimento della polizza.
- **Tasse:** se hai venduto entro cinque anni dall'acquisto, verifica la plusvalenza.
- **Documenti:** conserva una copia dell'atto e delle ricevute.

12 Gli errori più comuni

ERRORE	COSA SUCCEDE	COME EVITARLO
Prezzo di partenza troppo alto	Poche visite, ribassi, prezzo finale più basso	Partire dai prezzi di vendita reali, non dagli annunci
Documenti controllati tardi	Rogito rinviato, acquirente che si ritira	Verifica catastale e urbanistica prima dell'annuncio
Foto fatte con il telefono	Meno persone aprono l'annuncio	Fotografo, luce naturale, stanze in ordine
Visite con chiunque	Tempo perso, acquirenti senza budget	Qualificare prima ogni richiesta
Condizione sul mutuo senza termine	Casa bloccata per settimane	Termine breve e verifica preventiva
Incarico firmato senza leggerlo	Rinnovi automatici, penali, costi imprevisti	Controllare durata, esclusiva, compenso e recesso

13 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

14 Domande frequenti

Quanto tempo ci vuole per vendere casa?

Di solito da due a sei mesi tra messa in vendita e rogito. Il fattore che pesa di più è il prezzo di partenza; poi zona, stato della casa e tempi del mutuo di chi compra.

Chi paga il notaio quando si vende casa?

Per legge e per prassi chi compra, salvo accordi diversi.

Si può vendere casa con il mutuo ancora da pagare?

Sì: il debito residuo si salda al rogito con parte del prezzo e la banca cancella l'ipoteca.

Conviene vendere da privato?

Si risparmia la commissione, ma si gestiscono da soli prezzo, annuncio, visite, verifiche sugli acquirenti, trattativa e documenti. Conviene a chi ha tempo ed esperienza; negli altri casi il rischio è vendere peggio o più tardi.

La proposta d'acquisto è vincolante?

Per chi la firma sì, per il periodo di irrevocabilità. Diventa vincolante per entrambi quando il venditore la accetta per iscritto e l'acquirente ne viene a conoscenza.

Quando si consegnano le chiavi?

Di solito al rogito. Si può concordare una consegna successiva, scrivendolo nel compromesso e nell'atto.

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	EMAIL	SITO
02 8717 8156	support@gromia.com	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.