



DEBITI IN CHIARO™ • ESTRATTO DALL'OPERA

Hanno venduto la casa e mi chiedono ancora dei soldi: com'e' possibile?

Parte prima — Dove sei

Un testo di orientamento, non una consulenza. Ogni situazione va verificata sul fascicolo reale.

La casa è stata venduta e tu pensavi che fosse finita. Poi arriva una lettera che chiede ancora dei soldi, magari da un nome che non hai mai sentito. Questa guida ti spiega perché succede, che cosa può accadere e perché questo momento — che sembra esaurito — in realtà è l'ultimo in cui hai ancora vie di uscita.

01 Perché il debito non finisce con la vendita

È la cosa che nessuno spiega prima, e che quasi tutti scoprono nel modo peggiore.

Quando la casa viene venduta, il ricavato va a pagare il debito. Se basta, la storia finisce lì. Ma se il debito era più alto di quanto la vendita della casa ha prodotto — e l'asta rende quasi sempre meno del valore di mercato — **la differenza non si cancella: resta tua**. Si chiama debito residuo, ed è un debito che continua a esistere con normale ciclo di vita e matura interessi fintanto che non viene estinto.

È qui che si capisce, col senno di poi, perché quello che è successo nelle fasi precedenti contava tanto. Ogni euro in meno incassato dalla vendita è un euro in più che ti resta addosso. Non serve a niente rimuginarci, ma serve a capire una cosa importante per il presente: **il numero o meglio il valore che hai davanti non è fisso e definitivo per sempre**. È un valore su cui si può ancora lavorare ma se si procrastina diventa più difficile.

02 Cosa può succedere adesso

Il creditore, a questo punto, ha sostanzialmente due strade. Conoscerle serve a non farsi trovare impreparati, perché si manifestano in modo molto diverso.

Può recuperare direttamente, aggredendo quello che hai: lo stipendio, la pensione, il conto corrente. È il pignoramento presso terzi. Funziona in maniera simile rispetto a quello immobiliare, con la differenza che l'interesse è rivolto su altri elementi di tua proprietà sotto forma di trattenuta mensile, per il tempo necessario a completare il recupero.

Oppure può vendere il tuo debito. Esiste un mercato in cui i crediti chirografari ovvero non garantiti da ipoteca vengono ceduti a società specializzate. Da un giorno all'altro ti scrive un soggetto di cui non hai mai sentito parlare, che dice di essere il tuo creditore. La reazione istintiva è pensare a una truffa, o buttare la lettera. Non fare né l'una né l'altra cosa: la cessione del credito è una cosa che esiste e che è legittima. Il debito, di per sé, resta quello — non si modifica solo perché ha cambiato proprietario. Quello che cambia è il soggetto con cui hai a che fare.

03 La trappola di questa fase: sentirsi fuori dal problema

Questa è la parte che ti conviene leggere due volte, perché è dove si perde più terreno.

Dopo l'asta cala il silenzio. La casa non c'è più, la procedura che ti angosciava si è chiusa, non arrivano più raccomandate ogni settimana. Dopo mesi o anni di tensione, è naturale tirare il fiato e pensare: il peggio è passato.

Il problema è che il peggio non è passato — è solo cambiato di forma, ed è diventato silenzioso. Il debito residuo continua a esistere mentre tu abbassi la guardia. E la differenza tra chi usa questo tempo per informarsi e agire di iniziativa e chi invece si rilassa pensando che "va tutto bene", è enorme, per una ragione molto concreta: **finché il recupero non si è messo in moto sul tuo stipendio o sulla tua pensione, hai ancora qualcosa da mettere sul tavolo**. Dopo, molto meno — perché quando il giudice stabilisce il valore da trattenerti mensilmente, entri in modalità sopravvivenza, e chi vive in sopravvivenza non ha possibilità di trattativa.

Detto senza giri di parole: questo è un periodo che sembra un dopo, ed è invece un prima. È l'ultima possibilità che hai.

04 Chi ti cerca adesso

Una buona notizia, per una volta: in questa fase attorno a te c'è molta meno gente. Chi campa sulle case all'asta ha già ottenuto quello che voleva e si è spostato altrove. Ma qualcuno resta, e vale la pena riconoscerlo.

- **Chi ti promette di "cancellare il debito".** Con la casa persa e un residuo sulle spalle, quella frase è irresistibile. Nessuno può dirti cosa si può fare senza sapere quanto resta, in favore di chi e in che stato è la posizione.
- **Chi ti chiede soldi in anticipo per una promessa.** Un compenso per un lavoro è normale; un anticipo per un risultato promesso prima di aver visto le carte no. E in questa fase i soldi ti servono più che mai.
- **Chi ti offre un nuovo finanziamento per "chiudere tutto".** Sostituire un debito con un altro non è chiuderlo: è spostarlo. Rimani affascinato perché ti offre una rata che apparentemente è più bassa rispetto a quella che avresti dovuto pagare, oppure è apparentemente sostenibile per le tue entrate: ma domandati sempre se fossero esistite altre soluzioni.
- **Chi ti dice di ignorare le lettere del nuovo creditore.** Non rispondere non ferma niente e non ti protegge: ti fa solo arrivare impreparato al passaggio successivo.

La domanda che disinnesci quasi tutto

A chi conviene? Chiediti sempre come guadagna chi ti sta parlando. Non è puntare il dito: è un'informazione che hai il diritto di avere prima di decidere.

Come si riconosce chi fa consulenza pura

- ✓ **Guarda i documenti prima di parlare.** Non ti dice cosa si può fare senza aver visto niente.
- ✓ **Non guadagna dalla soluzione che ti propone.** Se chi consiglia una strada ci guadagna sopra, il consiglio e l'interesse non sono separati.
- ✓ **Ti dice anche quando non conviene muoversi.** Chi ha sempre qualcosa da farti fare, ha qualcosa da venderti.
- ✓ **Ti spiega cosa non può fare.** Ed è il momento di applicarlo a noi, che è l'unico modo onesto di scriverlo.

Quello che noi non facciamo

Esistono procedure previste dalla legge per chi si trova con debiti che non è in grado di sostenere. Esistono davvero e in certi casi sono la strada giusta. **Noi non le trattiamo.** Esistono professionisti o strutture, con una competenza diversa dalla nostra, e quando serve indirizziamo il debitore verso di loro.

Non te lo diciamo per modestia. Te lo diciamo perché chi ti promette di saper fare tutto, di solito, non sa fare bene niente — e perché il primo modo per capire di chi puoi fidarti è vedere se ti dice dove finisce il suo mestiere.

Quello che facciamo noi è un'altra cosa, ed è il presupposto per qualunque strada tu voglia prendere: mettere nero su bianco su quanto devi davvero, a chi, e in che stato è ogni posizione. Serve a noi se c'è da trattare, e serve al professionista se la strada è un'altra. Senza quel quadro, nessuno dei due può lavorare.

05 Cosa si può ancora fare

Non entro nel "come", perché dipende dai valori e ogni caso è diverso. Le cose che in questo momento hanno senso, per darti un'idea, sono queste.

C'è la **verifica di quanto resta davvero**. Il numero che hai in testa quasi mai è quello giusto: tra quanto la casa ha reso, come è stato imputato, interessi e spese, la cifra reale va ricostruita sui documenti. È il punto di partenza di tutto, ed è anche la cosa che più spesso riserva sorprese — in entrambe le direzioni.

C'è **capire chi è oggi il tuo creditore**. Se il credito è stato ceduto, sapere chi lo detiene, da quando e a che titolo non è un dettaglio burocratico: è sapere con chi hai a che fare.

C'è il **confronto con chi detiene il debito**, che in questa fase avviene in condizioni diverse da quelle che troverai quando il recupero sarà partito.

Quale di queste abbia senso per te dipende dalla tua situazione, e dipende molto da quanto tempo è passato.

Il passo pratico: mettere ordine

Vale adesso più che mai, e vale anche se deciderai di non farti seguire da nessuno. Sapere con precisione quali debiti hai, con chi, quanto e a che punto è ciascuno è un passo necessario. Sembra banale ed è il passaggio che trasforma il caos in qualcosa di leggibile — prima ancora per te che per altri. Questo lavoro non si improvvisa: c'è un metodo, ed è la **seconda parte dell'Opera Debiti in Chiaro** — quella che ti accompagna passo per passo, dalla raccolta dei documenti fino a una fotografia chiara della tua situazione.

E adesso

Hai perso la casa. È una cosa seria e non ha senso girarci intorno ma questo è il momento in cui è ancora possibile modificare il risultato che pare già scritto ed il primo passo non è trovare la soluzione. È vederci chiaro. Il resto viene dopo, con metodo.

IL PASSO SUCCESSIVO

Vuoi capire cosa vale nel tuo caso?

Questo testo spiega la fase in generale. La tua posizione reale si legge sui documenti: trenta minuti, gratuiti, per metterla a fuoco insieme.

Prenota la call gratuita

Non sei ancora pronto a parlarne? Puoi seguire LiberaDomus su Telegram, in totale anonimato — nessun nome, nessun dato. t.me/liberadomus

Questo testo è un estratto dell'Opera *Debiti in Chiaro* di LiberaDomus — parte prima, «Dove sei». © 2026 LiberaDomus. Tutti i diritti riservati: la riproduzione, anche parziale, la copia, la diffusione, la traduzione o il riutilizzo dei contenuti senza autorizzazione scritta violano i diritti d'autore e sono perseguibili a termini di legge. *Debiti in Chiaro*™ e *LiberaDomus*™ sono marchi di Stefano Anselmi, fondatore di LiberaDomus.

I contenuti hanno finalità informativa e divulgativa. Non costituiscono consulenza legale, fiscale o finanziaria e non sostituiscono la valutazione di un professionista sul caso concreto: ogni situazione va verificata sui documenti e sul fascicolo reali.