



DEBITI IN CHIARO™ • ESTRATTO DALL'OPERA

Sta per venire il perito a casa mia: cosa succede, e cosa non devo fare?

Parte prima — Dove sei

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

Qualcuno che non conosci sta per entrare in casa tua con l'autorità per misurarla, fotografarla e darle un prezzo. È il passaggio in cui, per molti, la procedura smette di essere una carta e diventa una cosa vera. Qui trovi cosa succede davvero, che fine fa quello che scrive, e soprattutto l'errore — molto più comune di quanto pensi — che può farti perdere la casa mesi prima dell'asta.

01 Cosa succede davvero quando arriva il perito

Il perito, o CTU, è un tecnico nominato dal giudice. Non lavora per la banca e non lavora contro di te: ha un incarico dal tribunale e risponde al tribunale. Viene, guarda, misura, fotografa, verifica la corrispondenza fra la casa e i documenti catastali, controlla se ci sono difformità, e deposita una relazione con una stima del valore.

Da quella stima uscirà la base d'asta. È questo il motivo per cui la sua visita conta più di quanto sembri: non decide se la casa va venduta — quello è già stabilito — ma incide su *a quanto* parte la vendita.

Vale la pena dire una cosa che quasi nessuno dice ad alta voce: è normale viverla male. Non è debolezza, ed è la reazione della maggioranza delle persone. Fino al giorno prima la casa era uno spazio privato; da quel momento diventa un oggetto che viene misurato per essere venduto. È una frattura vera, e riconoscerla aiuta a non reagire d'impulso — che è esattamente dove nascono i guai di cui parlo tra poco.

02 Che fine fa quello che il perito scrive

La relazione non resta in un cassetto. Diventa parte del fascicolo e, nella sostanza, un documento consultabile: chi guarda quella casa per comprarla legge la descrizione e guarda le fotografie.

Qui va chiarito un equivoco diffuso, perché è quello che spinge molti a fare l'esatto contrario di quello che gli converrebbe. **Il perito non valuta la casa in base a come è tenuta.** La stima si fonda su dati oggettivi: superficie, caratteristiche costruttive, stato dell'immobile, conformità ai documenti, zona. Che il pavimento sia lucido o macchiato, che ci siano i vestiti in giro o tutto in ordine, non sposta il numero. L'idea di "farla vedere male per farla valutare di meno" non funziona nemmeno sul piano su cui vorrebbe funzionare.

Dove il disordine incide davvero è **nelle fotografie**, che finiscono nel documento pubblico e che guarda chi sta decidendo se partecipare. Lì funziona come funziona su chiunque: la stessa casa ordinata e la stessa casa nel caos danno due sensazioni diverse, ed è inutile far finta di niente.

Ma quella sensazione non allontana chi pensi tu. Allontana la famiglia che cerca una casa per andarci a vivere — cioè proprio quella disposta a rilanciare, perché ci si è affezionata. Non

allontana per niente chi compra all'asta di mestiere e ha lo stomaco per guardare oltre il disordine: quello si presenta lo stesso, e si presenta con meno concorrenti davanti. Meno concorrenza significa aggiudicazione a un valore più contenuto.

E lì perdi due volte. La casa se ne va comunque, e se ne va per meno: quindi quello che resta del debito dopo la vendita è più grande. Il "trucco" per far scappare gli acquirenti fa scappare soltanto quelli che ti avrebbero fatto salire il prezzo, e lascia campo libero a chi da quella situazione ci guadagna.

Non ti sto dicendo di ristrutturare, e non è il momento di spendere soldi. Ti sto dicendo che presentare la casa in modo dignitoso, nei limiti di quello che puoi, non è una formalità inutile né un favore alla procedura: è l'ultima leva legittima che ti resta su un numero che ti riguarderà a lungo.

03 L'errore che ti fa uscire di casa prima dell'asta

Questa è la parte per cui vale la pena aver aperto questo testo, perché è la cosa che più spesso il debitore non sa.

Finché la procedura va avanti, di norma resti tu nella casa: il tribunale ti lascia la disponibilità, affidandoti di fatto un ruolo di custodia. È una condizione che dipende dalla tua collaborazione.

Se ostacoli la visita, se non collabori, se rendi impossibile l'accesso, il giudice può ritenerti non idoneo a quel ruolo e ordinare la liberazione dell'immobile. Lo prevede l'articolo 560 del codice di procedura civile.

Tradotto: non rischi una multa o un rimprovero. Rischi di uscire di casa **molto prima** di quanto avresti immaginato — mesi prima dell'asta, quando invece, collaborando, saresti rimasto fino alla fine della procedura.

È un meccanismo che quasi nessuno ti spiega prima, e che trasforma un gesto istintivo e comprensibile — "questa è casa mia, non entra nessuno" — nella cosa che ti fa perdere la casa più in fretta.

Le tre reazioni che nascono dallo stesso desiderio

Chi lavora con periti e custodi vede tornare sempre le stesse tre reazioni. Sono diverse fra loro, ma dicono tutte la stessa cosa: *non voglio perdere questa casa*. Il problema non è il sentimento, che è legittimo. È che nessuna delle tre funziona, e due su tre peggiorano la situazione.

Chiedere al perito di descrivere male la casa. È la più comprensibile: se la fa sembrare pessima, magari all'asta non viene nessuno. Ma il CTU è un pubblico ufficiale con un incarico del giudice: non può aderire, e la richiesta lo mette solo in imbarazzo. E anche se funzionasse — non funziona — otterrebbe l'opposto di quello che ti serve: una casa svalutata è una casa che rende meno, e quindi un debito residuo più grande. Stai chiedendo a qualcuno di danneggiarti convinto di difenderti.

Alzare la voce, impedire l'accesso, arrivare allo scontro. Capita più spesso di quanto si creda, al punto che in certi casi la visita si fa con la forza pubblica. È il momento in cui non si controlla più niente della procedura e si prova a controllare almeno la porta di casa. Umanamente si capisce. Nei fatti è la strada più diretta verso l'articolo 560 e verso l'uscita anticipata.

Non farsi trovare. La data era stata comunicata, ma quel giorno non c'è nessuno. Si guadagnano settimane, a volte mesi. Poi la visita si fa comunque, perché la procedura non si ferma — e nel frattempo hai dato di te l'immagine di chi non collabora, che è precisamente il presupposto del provvedimento di cui sopra.

Se ti riconosci in una di queste tre, non c'è niente di cui vergognarsi: sono le reazioni normali di chi tiene alla propria casa. Ma vale la pena saperlo prima e non dopo, perché il conto lo paghi tu.

04 Attento a chi ti gira intorno

A questo punto la procedura è pubblica da un pezzo, e attorno a te si muovono figure di ogni tipo. Alcune sono in buona fede, molte no, e si presentano tutte con lo stesso tono rassicurante.

- **Chi ti dice di non far entrare il perito, o di "prendere tempo" non facendoti trovare.** Dopo aver letto il paragrafo qui sopra sai già cosa vale questo consiglio. Chi te lo dà o non conosce la materia o non ha a cuore le conseguenze: in entrambi i casi non è la persona giusta.
- **Chi ti promette di far uscire una valutazione più bassa (o più alta) parlando con qualcuno.** Ti sta dicendo di avere un'influenza su un incarico del tribunale. O non è vero, e stai pagando per niente; o pensa che sia vero, e ti sta mettendo dentro un problema molto più grande di quello che hai.
- **Chi ti promette di "bloccare tutto" senza aver visto un documento.** Nessuno può dirti cosa si può fare senza sapere quanto devi in totale, a chi e a che punto è la procedura.
- **Chi ti offre un prestito d'emergenza in questa fase.** Sei in difficoltà e hai una scadenza: è il profilo di cliente preferito da chi presta male.
- **Chi ha più fretta di te.** L'urgenza può essere reale, ma se serve a non farti leggere, riflettere o chiedere un altro parere, quella fretta lavora per lui.

La domanda che disinnesci quasi tutto

A chi conviene? Chiediti sempre come guadagna chi ti sta parlando: da una provvigione, dall'acquisto della tua casa, da un finanziamento, da un servizio che ti vende. 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 al telefono, 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.
- ✓ **Non è interessato a comprare la tua casa.** Chi assiste e chi compra sono due mestieri diversi: quando coincidono, l'interesse è uno solo e non è il tuo.
- ✓ **Ti dice anche quando non conviene muoversi.** Chi ha sempre qualcosa da farti fare, ha qualcosa da venderti.
- ✓ **Ti spiega cosa non può fare.** Chi lavora seriamente conosce i propri limiti e te li dice prima, non dopo.

05 Cosa puoi ancora fare

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

C'è la **collaborazione con la procedura**, che non è resa: è la condizione che ti tiene in casa più a lungo e ti lascia il tempo di lavorare su tutto il resto. È la mossa meno istintiva e la più utile.

C'è la **verifica della tua posizione complessiva**: non quello che risulta nel fascicolo, che mostra solo il creditore che ha avviato la procedura, ma il quadro intero — tutti i creditori, tutti gli importi, quanto serve davvero oggi per chiudere. Quasi sempre è diverso da come il debitore se lo ricorda.

C'è la **lettura attenta della stima quando viene depositata**, perché una valutazione si fonda su dati concreti — metrature, stato, conformità — e i dati si possono confrontare con la realtà.

E c'è il **calcolo di quello che resterebbe come debito dopo la vendita**, che in questa fase si può già stimare con una certa approssimazione, e che è il numero che decide cosa conviene fare adesso.

Quale di queste abbia senso per te dipende dalla tua situazione.

Il passo pratico: mettere ordine

Prima di qualsiasi mossa c'è una cosa che puoi fare subito: mettere in ordine la tua posizione. Quali debiti, con chi, quanto, a che punto ciascuno. Sembra banale ed è il passaggio che trasforma il caos in qualcosa di leggibile — per te prima ancora che per un professionista. Non si improvvisa: c'è un metodo, ed è la **seconda parte di Debiti in**

Chiaro — quella che accompagna passo per passo, dalla raccolta dei documenti fino a una fotografia chiara della tua situazione.

E adesso

Il giorno della visita passerà, e passerà più in fretta di quanto temi. Quello che resta dopo non è la valutazione: è il tempo che ti sei tenuto.

Se c'è una cosa da portarsi via da questo testo è che qui la mossa giusta e quella istintiva sono opposte. L'istinto dice di chiudere la porta; la mossa giusta è aprirla e usare i mesi che questo ti fa guadagnare per capire davvero dove sei. Non è arrendersi — è smettere di combattere sul fronte sbagliato.

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.