



DEBITI IN CHIARO™ • ESTRATTO DALL'OPERA

Sono indietro con i pagamenti: posso ancora sistemarla da solo?

Parte prima — Dove sei

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

Sei nella fase in cui, apparentemente, non succede niente: qualche sollecito, qualche telefonata, forse un atto che hai messo in un cassetto. Proprio quel silenzio è la cosa da capire. Qui trovi cosa sta succedendo davvero, chi si sta già muovendo attorno a te, e cosa puoi ancora fare — compreso quando puoi farlo da solo. Senza promesse e senza allarmismi.

01 Cosa sta succedendo davvero (anche quando non succede niente)

Nessuno è venuto a casa tua. La casa è ancora tua, la vita va avanti, e la sensazione più comune è che ci sia tempo. In parte è vero: sei nel momento con più margine di manovra dell'intero percorso. Ma quel margine non è fermo, si consuma — e si consuma anche nei mesi in cui la buca delle lettere resta vuota.

È qui che si nasconde l'inganno di questa fase: sembra una pausa, ed è invece la finestra più larga che avrai. Più avanti le cose non diventano solo più difficili, diventano più **strette**: ogni passaggio della procedura chiude qualche possibilità e ne lascia aperte meno. Il paradosso è che quasi tutti si attivano quando le possibilità sono poche, e aspettano quando sono tante.

Una precisazione che riguarda molti di quelli che leggono. Se il problema è il **mutuo sulla casa**, la banca di solito ha già in mano un titolo: significa che il decreto ingiuntivo può non arrivare mai, e il passaggio successivo può sembrare improvviso a chi aspettava "la prossima lettera" per muoversi. Non aspettarti un avviso chiaro che ti dica "adesso è il momento": spesso non arriva.

C'è poi una situazione frequente e poco compresa: chi ha un mutuo in ritardo ha quasi sempre **anche altri creditori** — finanziarie, fisco, condominio. Quando uno di questi ottiene un decreto ingiuntivo può iscrivere una garanzia sulla casa che si somma a quella della banca. Il risultato è che la posizione peggiora da un lato mentre stai guardando dall'altro.

02 Le tappe: cosa si chiude, e quando

Non serve che tu diventi esperto. Ti basta riconoscere i passaggi, per capire dove sei.

Si comincia con i **solleciti**: telefonate, lettere, a volte agenzie di recupero incaricate dal creditore. Non sono atti del tribunale e non hanno effetti immediati, ma segnano l'inizio di un conto alla rovescia che nessuno ti mostra.

Poi, se il creditore non ha già un titolo, arriva il **decreto ingiuntivo**: un provvedimento del giudice che ti ordina di pagare. Ha un termine entro cui è possibile contestarlo; lasciato passare quel termine, diventa definitivo e il creditore ottiene ciò che gli serve per procedere.

Il passaggio successivo è il **precetto**: l'intimazione formale a pagare entro un termine breve — dieci giorni — prima che il creditore possa procedere con l'esecuzione. È l'ultima soglia della fase in cui ti trovi: dopo, si entra nel pignoramento, che è un capitolo diverso.

La cosa da considerare è una sola: **ogni step restringe il campo**. Non perché diventi impossibile fare qualcosa, ma perché le strade praticabili diminuiscono e il tempo per percorrerle si accorcia.

03 Attento a chi ti gira intorno (questa parte leggila due volte)

Qui sta la parte più utile di questa guida, e paradossalmente la meno cercata: nella tua fase il rischio più concreto non è il tribunale, sono **le proposte sbagliate**. Il debitore in difficoltà è un cliente perfetto per molti, perché ha fretta, poca informazione e tanta voglia di sentirsi dire che si risolve.

I segnali che devono farti drizzare le antenne

- **Chi ti promette di "cancellare il debito" o "bloccare tutto" senza aver visto un documento.** Nessuno può dirti cosa si può fare prima di sapere quanto devi, a chi, e se quel creditore ha già un titolo. Chi promette prima di guardare sta vendendo una sensazione.
- **Chi ti propone un consolidamento o un nuovo finanziamento per "respirare".** È la trappola più diffusa della tua fase, proprio perché sei ancora "finanziabile". Ti mette una toppa oggi e ti lascia un buco più grande domani: il debito sulla casa resta e tu ne hai aggiunto un altro, spesso a condizioni peggiori.
- **Chi ti vende corsi, kit o modelli per il "saldo e stralcio fai da te".** Ti vendono un documento, non un risultato: la parte che conta non è il modulo, è sapere se nel tuo caso quella strada esiste — e quello dal kit non lo ricavi.
- **Chi ti offre un prestito tra privati, in contanti, con condizioni poco chiare.** Ci si entra per disperazione e ci si resta incatenati. Se una cifra ti arriva senza domande, le domande arriveranno dopo, in un'altra forma.
- **Chi ti consiglia di non rispondere e "fare il fantasma".** Non rispondere non ferma niente: fa solo scadere i termini mentre tu non guardi.
- **Chi si presenta come semplice "interessato a comprare" e ti fa molte domande sulla tua situazione.** A volte non sta valutando la casa: sta valutando te.

I miti che circolano, e che costano cari

Nella tua fase girano quattro convinzioni rassicuranti che molti danno per certe. Nessuna di queste è una protezione su cui costruire una decisione:

- che **la prima casa non si possa toccare**;

- che **avere figli piccoli** metta la casa al riparo;
- che **nessuno possa mandarti via** di casa;
- che **se non rispondi**, prima o poi il creditore si stanchi.

Ognuna contiene un frammento di verità dentro un contesto diverso da come viene raccontato, e quel frammento diventa pericoloso proprio quando ci si costruisce sopra una storia che per le tue orecchie sono come miele per le api. Se qualcuna di queste frasi ti ha rassicurato, dato speranza o fatto pensare "allora ho tempo", non prenderla per buona ma approfondisci bene. Detta in parole semplici Contestualizza quella frase rapportandola alla tua situazione e verifica se realmente può aiutarti a risolvere la tua situazione.

La domanda che disinnesci quasi tutto

È la più semplice del mondo ma molti la sottovalutano ed è : **a chi conviene?** Se una proposta conviene più a chi te la fa che a te, poniti qualche dubbio. Chiediti sempre cosa beneficia chi ti sta proponendo una soluzione: da una provvigione sul finanziamento che ti viene proposto? Dalla vendita della tua casa? Dal corso che ti vende? Non è puntare il dito contro chi ti offre una soluzione, è solo una richiesta di informazione, ed hai il diritto di conoscerla prima di decidere.

Come si riconosce chi fa consulenza pura

Il rovescio della medaglia, cioè i tratti di chi lavora in modo pulito, sono altrettanto riconoscibili:

- **Guarda i documenti prima di parlare.** Non ti dice cosa si può fare al telefono, al primo contatto, senza aver visto niente.
- **Non guadagna dalla soluzione che ti propone.** Se chi ti consiglia una strada ci guadagna sopra, il consiglio e l'interesse non sono separati.
- **Ti dice anche quando non conviene muoversi**, o quando la cosa migliore è aspettare. Chi ha sempre qualcosa da farti fare, ha qualcosa da venderti.
- **Non ha un prodotto in fondo al discorso.** Nessun finanziamento, nessun immobile da intermediare, nessun corso.
- **Ti spiega cosa NON può fare.** Chi lavora seriamente conosce i propri limiti e te li dice prima, non dopo.

E gli errori che si fanno in buona fede

Non tutti i danni vengono da fuori. Tre errori tornano con una regolarità impressionante in questa fase:

Essere convinti di potercela fare da soli. Non perché sia sempre sbagliato — su questo torno tra un attimo, perché a volte è vero — ma perché la convinzione arriva quasi sempre

prima di aver guardato i numeri veri.

Raccogliere informazioni a pezzi. Un pezzo dal forum, uno dal cognato, uno dal video visto la sera tardi. È un mosaico senza istruzioni: ogni tessera magari è corretta, ma il disegno che ne esce non corrisponde a nessuna situazione reale, men che meno alla tua.

Prendere per buona la prima risposta che conferma quello che si spera. È il meccanismo più umano che esista e il più costoso: fra due informazioni si crede a quella che permette di rimandare. Se una cosa ti ha fatto tirare un sospiro di sollievo, è esattamente quella da verificare due volte.

04 Cosa puoi ancora fare — e quando puoi farlo da solo

Cominciamo dalla domanda del titolo, perché merita una risposta onesta e non commerciale: **sì, a volte si sistema da soli**. Se i creditori sono pochi e identificati, se il ritardo è recente, se hai capienza per rientrare e la controparte è una sola, la gestione autonoma può funzionare benissimo e non c'è ragione di pagare qualcuno. Non ti serve un professionista per riprendere un pagamento che puoi riprendere.

Quello che *non* funziona da soli è decidere senza sapere. Il confine è questo: **la gestione autonoma regge finché il quadro è semplice e lo conosci davvero**. Quando i creditori sono più di uno, quando non sai chi ha già un titolo e chi no, quando non sai quanto serve realmente per chiudere — lì la gestione autonoma non è coraggio, è navigare senza strumenti.

Detto questo, le strade che esistono in questa fase, per darti un'idea, sono queste. Non entro nel "come", perché dipende dai numeri veri e ogni caso è diverso.

C'è la **verifica della tua posizione reale**: non la rata che ricordi, ma quanto serve davvero oggi per chiudere — capitale, interessi maturati, spese. È un dato che si legge sui documenti, non a memoria, e quasi sempre è diverso da quello che il debitore ha in testa.

C'è la **ricognizione dei creditori**: quanti sono, chi ha già un titolo esecutivo e chi deve ancora ottenerlo. È la differenza fra sapere da dove può arrivare il prossimo passaggio e scoprirlo quando è arrivato.

C'è il **confronto con il creditore prima che parta l'esecuzione**, che in questa fase avviene in condizioni diverse — e più larghe — rispetto a quelle che troverai dopo.

E c'è la **valutazione del tempo effettivo** che hai davanti, che non è una sensazione ma una stima che si fa sui passaggi già avvenuti.

Quale di queste abbia senso per te dipende dalla tua situazione. Ed è esattamente ciò che una verifica fatta con ordine mette a fuoco.

Il passo pratico: mettere ordine

Prima di qualsiasi mossa c'è una cosa che puoi — e dovresti — fare subito, indipendentemente da chi ti aiuterà e anche se decidi di fare tutto da solo: mettere in ordine la tua posizione. Sapere con precisione quali debiti hai, con chi, a quanto ammontano e a che punto è 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

Non ti sto dicendo che devi avere paura: nella tua fase, onestamente, non è ancora il momento della paura. Ti sto dicendo un'altra cosa, più scomoda — che questo è il momento in cui le decisioni valgono di più e in cui, statisticamente, quasi nessuno le prende.

Il tempo qui non è un alleato neutrale: lavora per te solo se lo usi, altrimenti lavora contro di te in silenzio. Non aspettare la prossima lettera per decidere: la prossima lettera, quando arriverà, ti troverà con meno strade di quelle che hai adesso.

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.