



DEBITI IN CHIARO™ • ESTRATTO DALL'OPERA

Entrano in casa mia a vedere: posso impedirlo, e cosa succede se ci provo?

Parte prima — Dove sei

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

Degli sconosciuti entrano in casa tua e guardano dappertutto, e tu non puoi dire di no. È la fase in cui il problema smette di essere tuo e diventa visibile — ai vicini, ai curiosi, a chiunque. Qui trovi come funzionano davvero le visite, cosa puoi dire e cosa conviene tacere, e soprattutto perché il modo più istintivo di difendersi è anche quello che ti costa di più.

01 Come funzionano le visite

Una volta che la vendita è avviata, chi è interessato ha diritto di vedere l'immobile. Le visite sono organizzate dal custode nominato dal tribunale, che è la persona che accompagna i visitatori e tiene i rapporti con la procedura. Non sono visite libere: si prenotano, sono accompagnate, e hanno una durata limitata.

C'è una regola che conviene conoscere: **di norma non è previsto il contatto diretto tra te e chi viene a visitare**. Il custode lo scoraggia e lo dice ai visitatori prima di entrare. Non è per umiliarti — serve a evitare che la vendita esca dai binari della procedura, e a evitare che tu venga avvicinato in un momento in cui sei vulnerabile.

Il punto che quasi nessuno ti dice è che **non puoi impedire le visite**, e che provarci non è neutro. Vale qui lo stesso meccanismo della fase peritale: se rendi impossibile l'accesso, se non ti fai trovare, se le visite saltano per colpa tua, il giudice può ritenerti non idoneo a restare nella casa durante la procedura e ordinarne la liberazione. Il risultato è che esci di casa prima, non dopo.

02 Il modo di difendersi che ti costa di più

Qui arriva la parte che vale la pena leggere due volte, perché riguarda una cosa che quasi tutti provano a fare e che quasi nessuno sa dove porta.

L'istinto, quando degli estranei girano per casa tua per comprarla, è farli scappare. I modi sono sempre gli stessi: lasciare la casa in disordine o in condizioni pessime, essere sgradevoli, raccontare a ogni visitatore la propria disgrazia, mostrare i bambini piccoli o un anziano malato perché chi guarda si senta a disagio.

E a volte funziona: quella persona rinuncia.

Il problema è **chi** rinuncia. Rinuncia la famiglia che cercava una casa per andarci a vivere, quella che si sarebbe affezionata e che all'asta avrebbe rilanciato. Non rinuncia chi compra all'asta per mestiere, che di case abitate da famiglie in difficoltà ne vede tutte le settimane e non si commuove: quello si presenta lo stesso — e si presenta con meno concorrenti davanti.

Meno concorrenti significa meno rilanci. Meno rilanci significa che la casa viene venduta al prezzo più basso possibile, cioè alla base d'asta.

E qui si chiude la trappola. **La casa va all'asta comunque:** l'obiettivo per cui stavi combattendo — trattenerla — non lo ottieni. Ma quello che la casa rende serve a pagare il debito, e se rende meno, il debito non si chiude: la differenza resta tua. Quella differenza è il debito residuo, e non è un numero astratto — è la somma che poi ti verrà chiesta sullo stipendio, sulla pensione o sul conto corrente, per anni, quando la casa non ce l'hai più.

Detto in una riga: **vinci la battaglia della singola visita e perdi la guerra del debito che ti resta.** È il caso più chiaro in cui una reazione umana e comprensibile si trasforma in un'arma contro chi la mette in atto.

Sui bambini e sugli anziani, una parola in più

Merita un passaggio a parte perché è la forma più comprensibile di tutte, e la più cara.

Vale quello che ho appena detto: chi si commuove davanti a un bambino è la persona che avrebbe fatto salire il prezzo, non quella che lo tiene basso. Ma c'è anche un'altra cosa, e la dico da persona a persona, non da consulente. Un bambino portato davanti a degli estranei perché si sentano in colpa capisce che sta servendo a qualcosa, anche quando non sa a cosa. Quel peso non se lo dimentica. Tu ne stai già portando abbastanza — non serve che ne porti anche lui.

03 Cosa dire, e soprattutto cosa non dire

Durante le visite parlerai poco, ed è meglio così. Ma può capitare che qualcuno ti rivolga la parola, e conviene sapere in anticipo dove sta il confine.

La regola è semplice: **a chi vuole comprare la casa interessa la casa.** Interessano i metri, l'impianto, le spese condominiali, il riscaldamento, se ci sono lavori da fare. Sono domande legittime e puoi rispondere tranquillamente.

Quello a cui non serve rispondere è tutto il resto: quanto devi, a chi, da quanto tempo, se hai un avvocato, quanto sei disperato, se accetteresti un'offerta. **Chi ti fa quelle domande non sta valutando la casa: sta valutando te,** cioè quanto puoi resistere in una trattativa. È un'informazione che vale soldi, e regalarla non ti conviene, chiunque sia la persona che te la chiede — anche se ti sembra gentile, anche se sembra volerti aiutare.

Se qualcuno insiste su quel terreno, una frase basta e avanza: *"di questo parlo solo con chi mi assiste"*. Non devi essere sgradevole, e non devi giustificarti.

E chi ti fa proposte fuori dall'asta

Può succedere che qualcuno, durante o dopo una visita, ti proponga un accordo privato: comprare direttamente, o "sistemare tutto" prima dell'asta. Non è detto che sia sempre una trappola, ma in quel momento sei nella posizione negoziale peggiore della tua vita e chi te lo propone lo sa.

- **Chi ti chiede di decidere subito.** L'urgenza può essere reale, ma se serve a non farti riflettere né chiedere un parere, lavora per lui.
- **Chi ti fa promesse a voce.** "Poi te la ricompro", "ti lascio stare in casa": a voce non esiste niente, e chi lo propone lo sa meglio di te.
- **Chi ti offre di chiudere "per finirla".** La tentazione di accettare la prima offerta pur di uscire dall'incubo è fortissima, ed è esattamente su quella che conta chi arriva per ultimo.
- **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.

La domanda che disinnesci quasi tutto

A chi conviene? Chiediti sempre come guadagna chi ti sta parlando: dall'acquisto della tua casa a prezzo basso, da una provvigione, 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 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.

04 Cosa puoi ancora fare

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

C'è il **cambio di bersaglio**, che è la cosa più difficile e la più utile. Fino ad ora hai speso energie per trattenere la casa. Da qui in avanti quelle energie rendono molto di più se le sposti su quanto ti resterà addosso dopo: è quello il numero che deciderà i tuoi prossimi anni, ed è ancora modificabile.

C'è la **verifica della tua posizione complessiva**: non quello che risulta nel fascicolo, che mostra solo i creditori presenti nella procedura, ma il quadro intero — tutti i creditori, tutti gli importi, quanto serve davvero per chiudere.

C'è la **stima di quello che resterebbe come debito dopo la vendita**, che a questo punto si può già calcolare con buona approssimazione, perché la base d'asta è nota.

E c'è il **confronto con il creditore**, che avviene in condizioni diverse a seconda di quanto manca alla vendita.

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

Le visite finiranno, e finiranno prima di quanto sembri adesso. Quello che resta dopo non è l'imbarazzo di aver avuto degli estranei in casa: è il conto.

Se c'è una cosa da portarsi via da questo testo è un cambio di prospettiva. Smettere di spendere energie per difendere una porta che non si può più chiudere, e cominciare a spenderle per capire come si esce dal debito. Non è arrendersi — è smettere di combattere sul fronte sbagliato, che è l'unico modo per vincere su quello che conta ancora.

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.