

Chi ti aiuta, quando hai la casa a rischio

Come riconoscere chi vuole approfittarne — e chi è davvero dalla tua parte.

Se sei qui, forse porti addosso un peso che non è solo economico, pertanto mettiamo subito un punto fermo: **il debito non dice chi sei**, non ti qualifica come persona. Dice solo che stai vivendo un momento di difficoltà. Chi, nella propria vita, non si è mai trovato in difficoltà economica. Ci si finisce per un lavoro che salta, per una malattia o per una separazione. Mai per colpa o per intenzionalità.

Ma in questa circostanza c'è un problema in più che dovrai affrontare e valutare. **Proprio adesso che sei in difficoltà, si fanno sotto in tanti.**

Non succede in un momento solo: dai primi solleciti fino all'asta, a ogni passo può presentarsi qualcuno che promette di risolvere tutto. Ecco come distinguere chi ti offre un salvagente da chi invece coltiva solo interessi personali.

CAMPANELLI D'ALLARME

- ✗ Ha **una sola soluzione** — comprare la tua casa a poco — e la propone a prescindere dalla tua situazione.
- ✗ Ti dà la **soluzione prima** di aver guardato i tuoi numeri veri.
- ✗ Usa la **fretta** e la pressione dell'asta come leva: «firma adesso o perdi tutto».
- ✗ Il suo guadagno **sta nel prezzo basso**: la trattativa avvantaggia lui, non te.
- ✗ Promette **miracoli** e chiede fiducia cieca.

CHI TI PUOI FIDARE

- ✓ Guarda **prima la tua situazione** — documenti e numeri reali — poi propone.
- ✓ Ti mette davanti **più strade**, comprese quelle che fanno guadagnare **te** di più (es. vendere sul mercato libero invece di svendere).
- ✓ Se vendere è la via giusta, lo fa a un **valore che chiude il debito**, senza lasciarti un residuo.
- ✓ **Non ha fretta** e non ha nulla da venderti a tutti i costi.
- ✓ È un'**organizzazione con un metodo** e la riservatezza, non sono parole al vento.

Chi lavora per te **analizza la tua posizione** e la risposta su come agire esce da lì.

Detto con onestà: a volte, quando il tempo è scarso o le opportunità sono limitate, la strada giusta è vendere. Non è quello il problema — il problema è **svendere di fretta, al buio, con un residuo addosso**. Fatta bene, una vendita ti libera invece di affondarti.

Come lavoriamo — i nostri impegni

Non chiederti di fidarti sulla parola. Ecco cosa ci impegniamo a fare — cose che chi vuole solo il tuo immobile non può permettersi di prometterti:

- ✓ **Il primo contatto è gratuito e senza impegno.** Dura circa 30 minuti, programmabili quando vuoi tu, e parlerai con una persona vera e non con un'automazione.
- ✓ **Non ti proponiamo mai l'acquisto della casa come prima soluzione.** Prima guardiamo la tua situazione, poi le opzioni.
- ✓ **Le soluzioni le scriviamo elencando i pro e i contro** — scegli tu, con calma.

Non sei solo, e non è finita

Riconoscere il supporto giusto è il primo passo. Il secondo è capire, sui tuoi numeri, cosa si può ancora fare. Se vuoi, ne parliamo: una **call gratuita di 30 minuti**, senza impegno e senza giudizio. Ti risponde **una persona**, non un robot — e in questa fase di ascolto ti diremo, con onestà, quali strade hai davanti.

Prenota la call gratuita →

Senza impegno: se dopo preferisci pensarci, va benissimo così.

Preferisci sentirci prima? Scrivici o chiamaci:

Numero Verde 800 62 12 65 **WhatsApp** 388 892 4365 **Email** info@liberadomus.it

Per prenotare la call online: <https://calendar.app.google/XM2XJzToZGSw6NaZ6>

Questo testo è un estratto dell'Opera *Debiti in Chiaro* di LiberaDomus. © 2026 LiberaDomus. Tutti i diritti riservati: la riproduzione, anche parziale, senza autorizzazione scritta è perseguibile 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.