

STUDIO LEGALE D'AMBROSIO BORSELLI

# Come salvare la casa dall'asta

Dieci possibili strade da valutare anche dopo il pignoramento

Una guida per chi ha ricevuto un pignoramento immobiliare e vuole capire, con parole semplici, quali possibilità possono essere ancora esaminate.

GUIDA INFORMATIVA

PIGNORAMENTO IMMOBILIARE

CONTENUTI DELLA GUIDA

# Le dieci strade da valutare

- 1 Prima di cercare una soluzione bisogna capire il problema
- 2 Trovare un accordo con la banca
- 3 Se manca la liquidità per il saldo e stralcio
- 4 Vendere la casa dopo il pignoramento
- 5 La partecipazione di un familiare all'asta
- 6 Pagare il debito e fermare il pignoramento
- 7 Quando il problema riguarda tutti i debiti
- 8 Quando l'asta è vicina
- 9 Il ruolo del giudice e della procedura
- 10 La vendita diretta

PER DECIDERE CON CONSAPEVOLEZZA

Quanto vale davvero la casa

Il caso di un conoscente non è il tuo caso

Sette errori che possono rendere tutto più difficile

Una consulenza seria non comincia da una promessa

Da dove cominciare concretamente

Una casa pignorata non è soltanto un immobile

Non aspettare che gli eventi scelgano al posto tuo

# Introduzione

Abbiamo scritto questa breve guida pensando alle tante persone che, dopo aver ricevuto un pignoramento immobiliare – o sapendo che potrebbero riceverlo a breve – si trovano improvvisamente davanti a una situazione che non conoscono e a una domanda molto semplice:

*“E adesso, cosa posso fare?”*

Se non mi conosci, mi presento.

Sono l'Avv. Edgardo Diomede d'Ambrosio Borselli, fondatore dello Studio Legale d'Ambrosio Borselli.

Da oltre trent'anni mi occupo della difesa di persone coinvolte in procedure di pignoramento immobiliare. Oggi il nostro Studio è presente con tre sedi sul territorio nazionale e lavora con un team di avvocati che si occupano di questa materia.

Negli anni abbiamo assistito moltissime persone e famiglie che si sono trovate davanti alla prospettiva di perdere la propria casa. E ogni giorno migliaia di persone leggono e si informano attraverso i contenuti che pubblichiamo online sul nostro blog.

Ma, al di là dei numeri e delle presentazioni, c'è soprattutto una cosa che vorrei dirti prima di iniziare.

## Ricevere un pignoramento non significa necessariamente avere già perso la casa

Quando arriva un pignoramento è facile avere la sensazione che il treno sia ormai partito e che l'asta rappresenti l'ultima fermata inevitabile.

*Non è sempre così.*

Finché la procedura non ha superato determinati passaggi, possono esistere strade che meritano di essere studiate: alcune giudiziarie, altre economiche, altre ancora basate su una trattativa con i creditori.

Magari oggi non le conosci. Oppure ne hai sentito parlare, ma ti sembrano troppo complicate o lontane dalla tua situazione.

È per questo che abbiamo scritto questa guida.

Vogliamo mostrarti, con un linguaggio semplice, dieci possibili strade da valutare anche quando il pignoramento è già iniziato.

Questo, però, non significa che esista una soluzione per ogni situazione.

E soprattutto non significa che ogni casa pignorata possa essere salvata.

Anzi, dopo tanti anni trascorsi in questa materia, posso darti un primo consiglio: diffida da chi, senza aver studiato i tuoi documenti, ti garantisce che riuscirà sicuramente a salvare la tua casa.

Una procedura esecutiva non è una serratura per la quale esiste una chiave universale.

Ogni situazione è diversa.

Cambiano il debito, il valore dell'immobile, i creditori, il reddito della famiglia, gli atti della procedura e, soprattutto, il tempo che rimane per intervenire.

Nella nostra esperienza professionale siamo riusciti a evitare la perdita dell'immobile in circa il 65% dei casi assistiti dallo Studio.\* Abbiamo affrontato situazioni nelle quali è stato possibile ottenere la revoca di aggiudicazioni e altre nelle quali sono stati rimossi gli effetti di decreti di trasferimento.

È un risultato importante per il nostro lavoro.

Ma c'è una cosa che considero ancora più importante:

*In nessuno di questi casi la soluzione è iniziata con una promessa.*

*È iniziata dallo studio dei documenti.*

Perché quando una persona arriva nel nostro Studio con una casa pignorata, il nostro primo compito non è dirle quello che vorrebbe sentirsi dire.

È capire dove si trova, quanto tempo ha e quali strade sono ancora realmente percorribili.

Pensa a questa guida come a una mappa.

Non possiamo sapere quale strada sia quella giusta per te senza conoscere la tua situazione, ma possiamo mostrarti quali strade esistono, come funzionano e quali domande dovresti porti prima di scegliere.

Ed è proprio da qui che voglio cominciare.

*Vediamo cosa può essere ancora fatto quando una casa è stata pignorata.*

\* Il dato si riferisce all'esperienza interna dello Studio sui casi assistiti e non costituisce garanzia o previsione del risultato conseguibile in altri casi.

## PARTE PRIMA

# 1 Prima di cercare una soluzione bisogna capire il problema

Quando abbiamo paura, il nostro istinto ci porta spesso a fare una delle due cose opposte. Scappare oppure agire immediatamente. C'è chi riceve le comunicazioni della banca e smette di aprirle. C'è chi aspetta sperando che qualcosa cambi. E c'è chi, al contrario, si aggrappa alla prima proposta ricevuta pur di avere la sensazione di stare facendo qualcosa.

In una procedura esecutiva entrambe le reazioni possono essere pericolose. Serve prima di tutto una fotografia completa della situazione. Immagina di andare da un medico dicendo soltanto: "Sto male". Prima di prescrivere una terapia seria, dovrà capire dove hai dolore, da quanto tempo, quali sono gli esami, quali farmaci assunti e quale sia la tua storia clinica.

Con un pignoramento il metodo non è molto diverso. Prima della strategia viene la diagnosi. Bisogna anzitutto ricostruire la mappa completa della situazione:

- Quanto devi realmente?
- Quanto vale oggi l'immobile?
- A che punto è la procedura?
- È già stata fissata l'asta?
- Chi sono i creditori?
- Esistono altri debiti?
- Qual è il reddito disponibile?
- Esiste liquidità immediata?
- Potrebbe intervenire un familiare o un finanziatore?

Ogni risposta è una tessera del mosaico. Considerata isolatamente può dire poco; inserita nel quadro complessivo può cambiare completamente la strategia.

Il nostro primo obiettivo, quando esistono le condizioni per farlo, è cercare di salvare la casa.

Questo significa studiare la procedura, verificare la regolarità degli atti, individuare eventuali contestazioni, aprire una trattativa con i creditori e utilizzare gli strumenti previsti dalla legge per tentare di rallentare, sospendere o riorganizzare il percorso esecutivo.

Il tempo, però, non è soltanto qualcosa che passa. Se ottenuto e utilizzato bene, può diventare uno strumento di difesa.

Come avvocati possiamo intervenire per cercare di creare quello spazio temporale necessario a costruire una soluzione: reperire liquidità, coinvolgere un familiare, formulare

una proposta sostenibile, valutare un finanziamento, avviare una procedura di ristrutturazione dei debiti o negoziare direttamente con i creditori.

Non possiamo promettere che il tempo venga sempre concesso né che ogni iniziativa sia accolta. Possiamo però fare in modo che le possibilità esistenti vengano individuate e utilizzate prima che sia troppo tardi.

## Alcuni esempi

Una famiglia ha un debito di 90.000 euro, ma non dispone immediatamente della somma necessaria. Un familiare sarebbe disposto ad aiutarla, però ha bisogno di alcune settimane per rendere disponibile il denaro.

Senza un intervento legale, quelle settimane potrebbero non esserci. La procedura continuerebbe ad avanzare come un treno già in corsa.

Il nostro lavoro consiste nel verificare se esistano strumenti per rallentare quella corsa, aprire una trattativa e presentare al creditore una proposta concreta. Il tempo così ottenuto può consentire alla famiglia di raccogliere la liquidità necessaria e tentare di salvare l'immobile.

In un altro caso, il debitore non possiede liquidità, ma percepisce uno stipendio stabile. La casa rappresenta l'abitazione della famiglia e perderla significherebbe compromettere un equilibrio costruito in molti anni.

Analizzando complessivamente redditi e debiti, possiamo valutare se esista la possibilità di proporre pagamenti sostenibili nel tempo o di accedere, quando ne ricorrono i presupposti, a una procedura di ristrutturazione dei debiti del consumatore.

In questo scenario, il tempo serve a trasformare un reddito futuro in una proposta attuale. È come costruire un ponte tra ciò che oggi non è disponibile e ciò che potrà essere pagato gradualmente domani.

Pensiamo poi a una persona che abbia più debiti: mutuo, finanziamenti, cartelle fiscali e altre esposizioni. Limitarsi a intervenire sul singolo pignoramento sarebbe come asciugare il pavimento senza chiudere il rubinetto.

Il nostro compito è osservare l'intera situazione, individuare l'origine dello squilibrio e costruire una strategia complessiva. In alcuni casi, una procedura di regolazione della crisi può consentire di affrontare unitariamente i debiti e di verificare se l'abitazione possa essere preservata attraverso un piano sostenibile.

Può accadere, inoltre, che il creditore sia disposto a trattare, ma pretenda una somma iniziale. Il debitore non la possiede ancora, però potrebbe ottenerla vendendo un altro bene,

riscuotendo un credito, ricevendo l'intervento di un familiare o organizzando diversamente le proprie risorse.

Anche qui la nostra presenza può essere decisiva: mentre il debitore cerca la liquidità, noi possiamo gestire il confronto con il creditore, formulare una proposta credibile e cercare di impedire che la procedura proceda senza lasciare spazio alla soluzione.

La vendita dell'immobile non rappresenta quindi la prima risposta. Prima si verifica se la casa possa essere salvata attraverso una trattativa, un piano di pagamento, l'intervento di terzi o gli strumenti messi a disposizione dalla legge.

Soltanto quando conservare l'immobile non è concretamente possibile o rischia di aggravare ulteriormente la situazione, può essere opportuno valutare una vendita volontaria. Anche in quel caso, però, l'obiettivo rimane proteggere il debitore: evitare che il valore della casa venga consumato dai ribassi d'asta e cercare di conservare la parte di patrimonio che può ancora essere salvata.

Perché salvare non significa sempre e soltanto mantenere materialmente l'immobile. Significa anzitutto difendere la persona, la famiglia e il valore costruito nel tempo. Significa evitare che un problema economico diventi una perdita più grande del necessario.

*La strategia nasce dalla diagnosi.*

E la diagnosi deve arrivare prima che il tempo restringa il campo delle possibilità. Nelle procedure esecutive, infatti, le porte non si chiudono tutte insieme: si chiudono una dopo l'altra, scadenza dopo scadenza.

Il nostro compito è intervenire mentre quelle porte sono ancora aperte, guadagnare lo spazio necessario e cercare, insieme al cliente, la strada più concreta per proteggere la casa e ricostruire un equilibrio.

## 2 Trovare un accordo con la banca

È una delle domande che vengono poste più frequentemente. La risposta è: in alcuni casi sì. Ma bisogna comprendere bene cosa significhi davvero "saldo e stralcio". Non significa semplicemente telefonare alla banca e dire:

*"Vi devo 100, posso darvene 50?"*

Una trattativa efficace deve partire da una domanda diversa:

*"Perché il creditore dovrebbe accettare questa proposta?"*

Proviamo a immaginare una situazione. Un creditore può continuare la procedura, aspettare i tempi dell'esecuzione, sostenere ulteriori costi e affrontare l'incertezza relativa al prezzo che verrà effettivamente ricavato dalla vendita. Oppure, in determinate condizioni, può ricevere una somma certa in tempi più brevi. È proprio in questa differenza che può nascere lo spazio per una trattativa.

Per questo bisogna conoscere i numeri:

- quanto ammonta il debito;
- quanto vale realmente l'immobile;
- quanto potrebbe essere ricavato dall'asta;
- quanto tempo potrebbe essere necessario;
- quali costi dovrà ancora sostenere il creditore;
- quale somma può essere effettivamente messa a disposizione.

Un'offerta concreta e immediatamente disponibile può avere un peso diverso da una promessa futura. E una proposta documentata e sostenibile è molto diversa da una generica richiesta di “fare uno sconto”. Non esiste quindi la percentuale magica del saldo e stralcio. Il punto centrale è la convenienza del creditore. E c'è un'altra domanda che non bisogna mai dimenticare:

*“Cosa succede dopo che ho pagato?”*

L'accordo deve chiarire cosa viene estinto, quali formalità verranno cancellate e se rimarranno eventuali obbligazioni residue. Un saldo e stralcio può rappresentare una grande opportunità. Ma deve essere parte di un progetto di uscita dal debito, non semplicemente un modo per spostare il problema qualche metro più avanti.

Conta anche il modo in cui viene gestita la procedura. Una difesa tecnica attenta può far emergere contestazioni, rallentare il percorso quando ne esistono i presupposti e creare il tempo necessario per una proposta seria. In questo contesto il creditore può essere più disponibile a valutare un accordo economicamente conveniente rispetto alla prosecuzione dell'esecuzione.

## 3 Se manca la liquidità per il saldo e stralcio

Questo è uno dei problemi più delicati. Può accadere che esistano teoricamente le condizioni per una trattativa, ma che il proprietario non disponga della liquidità necessaria. Allo stesso tempo, potrebbe non avere le risorse per partecipare all'asta e tentare di riacquistare l'immobile. In determinate situazioni può essere valutato l'intervento di un investitore terzo.

L'idea, detta in termini semplici, è questa. Immaginiamo una casa che sul mercato abbia un determinato valore, ma che possa essere acquistata nell'ambito dell'operazione a condizioni economicamente interessanti per un investitore. L'investitore acquista l'immobile, eventualmente attraverso un'operazione collegata a una definizione della posizione debitoria oppure attraverso la vendita giudiziaria.

Il precedente proprietario, quando l'operazione è giuridicamente ed economicamente sostenibile, potrebbe rimanere nell'abitazione come conduttore, pagando un canone concordato, con la possibilità di prevedere contrattualmente un futuro riacquisto a condizioni prestabilite. L'immagine tradizionale dell'investitore è spesso quella di qualcuno che arriva quando una famiglia è in difficoltà per “portarsi via la casa”.

Ma un'operazione ben costruita può avere una logica diversa: l'investitore deve trovare una convenienza economica e la famiglia deve trovare una soluzione sostenibile. Perché ciò possa accadere devono però esserci condizioni reali. Il debitore deve poter sostenere il canone e, eventualmente, il futuro riacquisto. L'investitore deve poter acquistare a condizioni che giustificano economicamente l'operazione.

E tutti gli aspetti giuridici, economici e contrattuali devono essere verificati con particolare attenzione. Non è una soluzione adatta a chiunque. Ma in alcune situazioni è una delle strade che meritano di essere studiate.

## 4 Vendere la casa dopo il pignoramento

Molte persone pensano che, dal momento in cui arriva il pignoramento, sulla casa sia idealmente comparso un grande cartello:

*“Non si può più toccare.”*

La realtà è più complessa. In determinate condizioni può essere studiata un'operazione nella quale l'immobile viene venduto sul mercato e il ricavato viene utilizzato per soddisfare i creditori e arrivare alla chiusura della procedura. Perché potrebbe essere conveniente?

Immagina un immobile che sul mercato libero possa interessare un acquirente disposto a pagare un determinato prezzo.

All'asta, invece, il risultato dipenderà dalle offerte, dai tempi della procedura e dagli eventuali successivi ribassi. Sono due scenari molto diversi. Questo, però, non significa che sia sufficiente pubblicare un annuncio e trovare un compratore. Bisogna coordinare diversi ingranaggi dello stesso meccanismo: immobile, acquirente, creditori, pagamento e procedura esecutiva.

Occorre verificare la situazione catastale e urbanistica, le formalità esistenti sull'immobile, la posizione dei creditori, la disponibilità dell'acquirente e le modalità attraverso cui l'operazione può essere conclusa. Il risultato che si cerca di raggiungere è utilizzare il prezzo della vendita per soddisfare i creditori, ottenere l'estinzione della procedura e arrivare alla cancellazione del pignoramento secondo le modalità previste.

La vendita, quindi, non è l'obiettivo. È uno strumento. L'obiettivo è utilizzare nel modo migliore possibile il valore dell'immobile per affrontare il debito e, quando possibile, evitare che sia la vendita forzata a determinarne il destino.

## 5 La partecipazione di un familiare all'asta

È un pensiero quasi naturale. Una famiglia rischia di perdere la casa e qualcuno dice:

*“La compro io all'asta.”*

Può sembrare la soluzione più semplice. L'articolo 571 c.p.c. esclude il debitore dalle offerte di acquisto, ma non vieta in via generale la partecipazione di un suo familiare. Ma proprio le soluzioni apparentemente più semplici sono quelle che meritano più attenzione. La possibilità di partecipazione di un familiare, nei limiti consentiti, deve essere distinta da operazioni che costituiscano un semplice schermo per il debitore.

E poi esiste un problema molto concreto: i soldi. Chi partecipa all'asta deve poter rispettare realmente le condizioni dell'aggiudicazione. Se serve un mutuo, non è prudente pensare:

*“Prima vinciamo l'asta e poi vediamo se la banca ci finanzia.”*

Il finanziamento deve essere studiato prima. Perché aggiudicarsi una casa senza riuscire successivamente a versare il saldo prezzo può trasformare un tentativo di salvare la situazione in un nuovo problema. L'esperienza concreta mostra quanto possano essere pesanti le conseguenze del mancato pagamento: dalla decadenza dall'aggiudicazione alla perdita della cauzione, oltre alle ulteriori conseguenze previste.

Prima di intraprendere questa strada bisogna quindi verificare almeno quattro cose:

- chi acquista;
- con quali risorse;
- con quale eventuale finanziamento;
- con quale effettiva autonomia rispetto al debitore.

Una casa non si salva semplicemente alzando una paletta all'asta. Quando è possibile salvarla, serve un progetto economicamente e giuridicamente sostenibile.

## 6 Pagare il debito e fermare il pignoramento

Tra gli strumenti da valutare esiste anche la conversione del pignoramento, prevista dall'art. 495 c.p.c. Proviamo a visualizzarla in modo semplice. Il pignoramento ha messo un "lucchetto" giudiziario sul bene. Con la conversione, ricorrendone i presupposti, si cerca sostanzialmente di sostituire al bene pignorato una somma di denaro, secondo le condizioni stabilite dalla procedura.

In termini generali, l'istanza richiede il deposito di una somma non inferiore a un sesto dei crediti indicati dalla legge. Il giudice determina poi la somma complessiva da sostituire al bene pignorato e, in presenza di giustificati motivi, può consentire il pagamento rateale entro il termine massimo previsto dall'articolo 495 c.p.c.

La misura del deposito, l'importo finale, le scadenze e la sostenibilità delle rate devono essere verificati sulla singola procedura. Per questo non è prudente applicare un semplice calcolo aritmetico senza esaminare il fascicolo e gli eventuali interventi dei creditori. Per il debitore può significare evitare la vendita dell'immobile.

Ma attenzione: non significa cancellare il debito. Serve una capacità economica reale. Bisogna essere in grado di sostenere quanto richiesto inizialmente e rispettare il successivo piano di pagamento secondo quanto previsto. Anche qui il tempo conta. E conta moltissimo. Aspettare fino all'ultimo momento può significare scoprire che una strada che qualche mese prima era percorribile non lo è più.

La vera domanda, quindi, non è semplicemente:

*"Posso chiedere la conversione?"*

È:

*"Nel mio caso la conversione è davvero più conveniente delle altre alternative?"*

Potrebbe essere preferibile trattare con il creditore. Potrebbe avere più senso una vendita. Potrebbero esserci i presupposti per affrontare complessivamente l'indebitamento. Gli strumenti non vanno scelti perché hanno un nome rassicurante. Vanno confrontati.

## 7 Quando il problema riguarda tutti i debiti

A volte il pignoramento è soltanto la parte visibile dell'iceberg. Sotto l'acqua ci sono finanziamenti, carte di credito, debiti fiscali, garanzie, esposizioni personali e altri creditori. Concentrarsi esclusivamente sulla casa, in questi casi, può significare curare un sintomo ignorando la malattia. È qui che gli strumenti previsti dalla disciplina del sovraindebitamento e dal Codice della crisi possono assumere particolare importanza.

La prospettiva cambia. Non guardiamo più soltanto:

*“Come fermiamo questa asta?”*

Guardiamo:

*“Come può questa persona riorganizzare complessivamente una situazione debitoria che non riesce più a sostenere?”*

Il percorso richiede trasparenza e documentazione. Bisogna ricostruire redditi, patrimonio, debiti, spese, creditori e cause della crisi. Un ruolo importante è svolto dall'OCC, l'Organismo di Composizione della Crisi, nell'ambito degli strumenti previsti dalla normativa. Quando esiste già un immobile pignorato, occorre inoltre coordinare questa procedura con l'esecuzione immobiliare in corso.

È un cambio di prospettiva importante. A volte la domanda iniziale è:

*“Come salvo casa?”*

Ma, dopo aver studiato i documenti, la domanda può diventare:

*“Come posso uscire da tutti questi debiti e ricominciare?”*

Sono domande diverse. E possono richiedere strategie completamente diverse.

## 8 Quando l'asta è vicina

Questa è probabilmente una delle domande più difficili. Perché in una procedura esecutiva il tempo non è soltanto tempo. È uno strumento. Pensa a una clessidra. All'inizio c'è ancora molta sabbia nella parte superiore.

- Puoi cercare un acquirente.
- Puoi raccogliere documenti.
- Puoi reperire liquidità.
- Puoi avviare una trattativa.
- Puoi studiare una procedura.

Man mano che la sabbia scende, però, alcune possibilità diventano più difficili da realizzare. Quando l'asta è vicina, anche pochi giorni possono assumere un'importanza enorme. In determinate situazioni e in presenza dei relativi presupposti possono essere valutati strumenti di sospensione e il coordinamento tra l'esecuzione immobiliare e le procedure di gestione della crisi.

Questo non significa che basti presentare una richiesta perché l'asta venga automaticamente sospesa. Non funziona così. Significa però che la gestione delle scadenze è parte integrante della strategia. Per questo una delle prime domande che ci poniamo quando analizziamo una procedura è:

*“Quanto tempo abbiamo realmente?”*

Conoscere l'ultima data utile per compiere una determinata attività significa poter organizzare il lavoro. Ignorarla può significare perdere una possibilità. Nel pignoramento, il calendario non è semplicemente un elenco di date. È una parte della difesa.

## 9 Il ruolo del giudice e della procedura

Quando si parla di pignoramento, si tende spesso a immaginare soltanto due soggetti: il debitore e la banca. In realtà siamo all'interno di una procedura giudiziaria. Esistono regole, termini, atti e provvedimenti del giudice dell'esecuzione. E ogni strategia deve fare i conti con questo. Nell'esperienza professionale possono presentarsi situazioni nelle quali strumenti di gestione della crisi e procedure di sovraindebitamento interagiscono con un'esecuzione immobiliare già in corso.

Questo non significa che ciò che è accaduto in un caso possa automaticamente essere replicato nel successivo. Ed è importante dirlo chiaramente. Due procedure

apparentemente simili possono avere esiti completamente diversi. Il valore dell'esperienza non consiste nel poter dire:

*“Ha funzionato una volta, funzionerà anche per te.”*

Consiste nel sapere quali domande fare, quali documenti cercare e quali strumenti verificare. Un piano, quando ne ricorrono i presupposti, può essere costruito considerando la capacità reddituale del nucleo familiare, il valore dell'immobile, la posizione dei creditori e l'alternativa rappresentata dalla liquidazione. Per questo non bisogna guardare soltanto la data dell'asta.

Bisogna capire quali strumenti possono essere ancora portati all'attenzione degli organi della procedura.

## 10 La vendita diretta

La riforma del processo civile ha introdotto, con l'articolo 568-bis c.p.c., lo strumento della vendita diretta. È un'altra possibilità che, quando ne ricorrono i presupposti, merita di essere valutata. Immagina di avere già davanti una persona concretamente interessata all'immobile. Invece di lasciare che la procedura segua esclusivamente il percorso ordinario della vendita forzata e degli eventuali ribassi, la legge prevede uno strumento specifico attraverso cui può essere proposta la vendita diretta del bene pignorato.

Ma c'è una parola fondamentale: tempi. Esistono termini, condizioni, requisiti relativi al prezzo e garanzie economiche che devono essere rispettati. Non basta quindi dire:

*“Ho trovato un compratore.”*

Bisogna capire se quell'acquirente, quel prezzo e quel momento della procedura consentano concretamente di utilizzare lo strumento. E c'è un altro aspetto. Vendere la casa non significa automaticamente cancellare tutti i debiti. Se il ricavato non è sufficiente, potrebbe rimanere un'esposizione residua. La domanda giusta, allora, non è:

*“Quanto posso ricavare dalla casa?”*

Ma:

*“Quanto devo ricavare perché la vendita rappresenti davvero una soluzione alla mia situazione?”*

## PARTE SECONDA

## Quanto vale davvero la casa

Questa domanda sembra semplice. Molto spesso non lo è. Il proprietario può dire:

*“La casa vale 250.000 euro.”*

La perizia può indicare un'altra cifra. Un'agenzia può stimarne un'altra ancora. E l'asta potrebbe produrre un risultato diverso da tutti e tre. Il valore di un immobile non è un numero scritto sulla pietra. Bisogna distinguere tra valore teorico di mercato e valore concretamente realizzabile. Bisogna considerare le condizioni dell'immobile, eventuali problematiche urbanistiche o catastali, l'occupazione, le formalità presenti e tutti gli elementi che possono influire sulla commerciabilità.

Perché questo numero è così importante? Perché è come il punto zero sulla mappa. Senza sapere dove sei, non puoi calcolare il percorso. Il valore serve per capire se una vendita privata possa essere interessante. Serve per impostare una trattativa. Serve per confrontare ciò che il creditore potrebbe ottenere attraverso l'esecuzione.

Serve per comprendere se il patrimonio sia sufficiente rispetto ai debiti. Una valutazione sbagliata può portare a una strategia sbagliata. Per questo il valore della casa non è un dettaglio. È uno dei pilastri dell'intera analisi.

## Il caso di un conoscente non è il tuo caso

È una frase che sentiamo spesso. Ma c'è un problema. Non esistono due pignoramenti identici. Immagina due persone che abbiano entrambe 200.000 euro di debiti. La prima ha un reddito stabile, un immobile di valore elevato, pochi altri debiti e un familiare disposto ad aiutarla. La seconda ha lo stesso debito, ma un reddito molto basso, altri creditori e un immobile di valore insufficiente.

Sulla carta entrambe devono 200.000 euro. Nella realtà sono due storie completamente diverse. Contano il reddito, il patrimonio, la composizione familiare, il valore della casa, la liquidità, gli altri debiti, il numero dei creditori e soprattutto il momento della procedura. Per questo diffidiamo delle soluzioni preconfezionate.

- Una buona prima consulenza dovrebbe servire a costruire una mappa:
- dove sono i problemi;
- dove sono le opportunità;
- quali sono i rischi;

- quali sono le scadenze;
- quali strade sono realisticamente percorribili.

Una persona che rischia la propria casa non ha bisogno di sentirsi dire soltanto:

*“Qualcosa possiamo fare.”*

Ha bisogno di sapere: cosa possiamo valutare, perché, entro quando, con quali costi e con quali rischi. È da qui che una consulenza può trasformarsi in una strategia.

## Sette errori che possono rendere tutto più difficile

Dopo aver seguito numerose situazioni di pignoramento immobiliare, alcuni comportamenti tendono a ripetersi.

- 1. Non fare nulla. Mettere una lettera in un cassetto non ferma la procedura.

Il tempo continuerà a passare anche se scegliamo di non guardare il problema.

- 2. Aspettare che l'asta sia imminente. È come chiamare i vigili del fuoco quando l'incendio ha già raggiunto il tetto.

Prima si interviene, maggiore può essere il numero di strumenti da valutare.

- 3. Accettare un accordo senza capire cosa estingue. Pagare una somma non significa necessariamente aver risolto l'intera posizione.

Bisogna sapere esattamente cosa accadrà dopo il pagamento.

- 4. Pensare che basti far acquistare la casa a un familiare. Prima bisogna verificare disponibilità economica, finanziamento, condizioni dell'asta e sostenibilità dell'operazione.
- 5. Vendere senza sapere se il prezzo risolverà realmente il debito. Trovare un acquirente è importante.

Ma bisogna sapere cosa resterà il giorno dopo il rogito.

- 6. Affrontare separatamente problemi che fanno parte della stessa crisi. Se esistono molti debiti, risolverne uno può non essere sufficiente.

A volte bisogna guardare l'intero quadro.

- 7. Ignorare le scadenze. Una buona soluzione proposta troppo tardi può diventare una soluzione inutilizzabile.

Tutti questi errori hanno qualcosa in comune: si decide guardando soltanto un pezzo del problema. Un pignoramento, invece, è come un puzzle. Il debito è un pezzo. La casa è un pezzo. Il reddito è un pezzo. I creditori sono un pezzo. Le scadenze sono un pezzo. La

procedura giudiziaria è un altro pezzo ancora. Solo quando li metti sul tavolo insieme cominci a vedere l'immagine completa.

## Una consulenza seria non comincia da una promessa

Quando una persona rischia di perdere la propria abitazione è naturale desiderare una frase rassicurante.

*“Non preoccuparti, ci penso io.”*

*“La casa la salviamo sicuramente.”*

Sono frasi che, in un momento di paura, vorremmo tutti sentirci dire. Ma una consulenza seria non dovrebbe iniziare da una promessa. Dovrebbe iniziare dai documenti. Nessuno può garantire in anticipo il risultato di una procedura giudiziaria o l'esito di una trattativa con un creditore. Quello che possiamo fare è qualcosa di meno spettacolare, ma molto più concreto:

- studiare.
- Analizzare la procedura.
- Ricostruire il debito.
- Verificare le scadenze.
- Valutare l'immobile.
- Confrontare gli strumenti disponibili.
- Individuare i rischi.
- E costruire, quando esiste, una strategia sostenibile.

Per questo, davanti a un pignoramento, le domande che ci interessano sono molto concrete:

- Quanto devi realmente?
- Quanto vale la casa?
- Quanto potrebbe essere ricavato dalla vendita?
- Quanto potrebbe realisticamente ottenere il creditore?
- Hai disponibilità immediata?
- Quanto puoi sostenere ogni mese?
- Esistono altri debiti?

- Quanto tempo rimane?
- Quali strumenti sono ancora concretamente utilizzabili?

È dalle risposte che nasce la strategia. Il nostro obiettivo non è venderti una speranza. È mettere a tua disposizione competenza, metodo ed esperienza per capire quale soluzione possa essere più adatta alla tua situazione.

## Da dove cominciare concretamente

Se hai letto questa guida perché la tua casa è già stata pignorata, potresti avere adesso molte informazioni in più ma anche una domanda molto semplice:

*“Va bene. Ma domani mattina cosa devo fare?”*

Parti dai documenti. Raccogli tutto ciò che riguarda il debito e la procedura. Poi il percorso può essere organizzato in sette passaggi.

- Primo: analizzare la documentazione.
- Secondo: ricostruire esattamente il debito e il patrimonio.
- Terzo: verificare il valore dell'immobile e il punto in cui si trova la procedura.
- Quarto: individuare tutte le alternative ancora concretamente percorribili.
- Quinto: confrontare costi, tempi, rischi e benefici di ciascuna.
- Sesto: scegliere una strategia.
- Settimo: agire rispettando le scadenze.
- La soluzione potrebbe essere una trattativa.
- Potrebbe essere una vendita.
- Potrebbe essere la conversione.
- Potrebbe essere uno strumento previsto per il sovraindebitamento.
- Potrebbe essere una richiesta di sospensione.
- Potrebbe essere una vendita diretta.
- Oppure potrebbe essere necessario coordinare più strumenti.

Ma non bisogna mai confondere il mezzo con il fine. Il fine è cercare di uscire dalla crisi nel modo economicamente e giuridicamente più sostenibile possibile. A volte significa riuscire a conservare l'immobile. A volte significa venderlo prima che sia la procedura a farlo, cercando di utilizzare meglio il suo valore. A volte significa ristrutturare l'intera esposizione debitoria.

A volte significa raggiungere un accordo con i creditori. E qualche volta significa anche riconoscere che la strada che desideravamo percorrere non è realisticamente sostenibile e sceglierne un'altra prima che sia troppo tardi.

## Una casa pignorata non è soltanto un immobile

- Dietro ogni procedura esecutiva c'è un fascicolo.
- Un numero di ruolo.
- Un creditore.
- Un debito.
- Una perizia.
- Una data d'asta.
- Ma dietro quel fascicolo c'è quasi sempre anche una storia.
- Una coppia che ha comprato casa vent'anni fa.
- Un imprenditore che ha attraversato un periodo difficile.
- Una famiglia che ha accumulato debiti.
- Una persona che ha perso il lavoro.
- Qualcuno che semplicemente non è più riuscito a sostenere impegni economici assunti quando la propria vita era diversa.

Il diritto vede correttamente documenti, termini e procedure. L'avvocato, però, deve riuscire a vedere entrambi i lati della scrivania. Da una parte il fascicolo. Dall'altra la persona. Ed è proprio per questo che una procedura di pignoramento non dovrebbe essere affrontata soltanto chiedendosi:

*“Come posso fermare l'asta?”*

La domanda più completa è:

*“Qual è la soluzione migliore che posso ancora costruire, partendo dalla situazione in cui mi trovo oggi?”*

Non sempre sarà possibile salvare la casa. Non sempre sarà possibile ottenere un accordo. Non sempre esisteranno i presupposti per utilizzare tutti gli strumenti descritti in questa guida. Ma c'è una cosa che puoi fare prima di arrenderti:

- capire.
- Capire i numeri.

- Capire i tempi.
- Capire il valore della casa.
- Capire cosa vuole il creditore.
- Capire quali strumenti sono ancora disponibili.

Perché quando una situazione sembra un labirinto, la prima cosa di cui hai bisogno non è qualcuno che ti prometta dove si trova l'uscita. Hai bisogno di qualcuno che studi la mappa insieme a te.

## Non aspettare che gli eventi scelgano al posto tuo

Se hai ricevuto un pignoramento immobiliare, il momento migliore per analizzare la situazione non è quando tutte le alternative sono ormai scomparse. È quando esiste ancora la possibilità di scegliere. Una valutazione tempestiva può consentire di individuare strumenti e alternative che, con il passare del tempo, potrebbero diventare più difficili o non essere più utilizzabili.

Se vuoi comprendere quali possibilità esistano nel tuo caso concreto, il primo passo è ricostruire la tua situazione. Non partiamo dalle promesse. Partiamo dai documenti.

### Nota informativa

Questa guida ha finalità esclusivamente informative e divulgative. Le soluzioni descritte dipendono dai presupposti previsti dalla legge e dalle caratteristiche della singola situazione. Prima di assumere decisioni relative a una procedura esecutiva è necessario esaminare la documentazione, le scadenze, la posizione dei creditori, il valore dell'immobile e le condizioni economiche personali.

Per approfondire gli aspetti normativi, giurisprudenziali e le soluzioni richiamate in questa guida è possibile consultare il Manuale sulla difesa dal pignoramento immobiliare, scritto dall'Avvocato Edgardo Diomede d'Ambrosio Borselli e disponibile su Amazon. Se, invece, desideri analizzare concretamente la tua situazione, verificare le possibili strategie di difesa e comprendere quali soluzioni possano essere valutate nel tuo caso specifico, puoi rivolgerti allo Studio Legale D'Ambrosio Borselli.

Tutti i recapiti e le informazioni per richiedere una consulenza sono disponibili sul sito dello Studio. Non aspettare che l'asta diventi l'unica strada rimasta. Quando esiste ancora la possibilità di scegliere, è quello il momento di capire quali strade hai davanti.

## CONTATTI

# Parla con lo Studio

Se hai richiesto questa guida lasciando il tuo recapito nel modulo, un avvocato dello Studio ti contatterà quanto prima per un primo confronto sulla situazione indicata.

Se la procedura è urgente o desideri contattarci direttamente, puoi utilizzare uno dei recapiti riportati qui sotto.

| CONTATTI RAPIDI                                                                                                                                                   | SEDI                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Telefono mobile<br>340 500 9682<br><br>Email<br>info@studioassociatoborselli.it<br><br>PEC<br>studioborselli@pec.it<br><br>Sito<br>www.studioassociatoborselli.it | Napoli<br>Via Posillipo 56/85<br>Tel. 081 4206164<br><br>Milano<br>Via F. Reina 28<br>Tel. 02 87198398<br><br>Roma<br>Via dei Gracchi 91 - Via Catone 3<br>Tel. 06 92927916<br><br>Brescia<br>Via Aldo Moro 13, Palazzo Mercurio<br>Tel. 030 7777136 |

Il primo contatto permette di raccogliere le informazioni iniziali. Per individuare una soluzione occorre poi esaminare atti, debiti, creditori, valore dell'immobile e scadenze della procedura.

Studio Legale d'Ambrosio Borselli - P. IVA 07581660631