

CASO DOCUMENTATO N. 08

Casa già venduta e 243.000 euro ancora richiesti: la vicenda chiusa con 15.000

COME È ANDATA, PASSO PER PASSO

Una famiglia aveva già perso la casa in un'esecuzione immobiliare.

Già persa. Il peggio, in teoria, era alle spalle. E invece la vendita non era bastata: la società veicolo cessionaria del mutuo reclamava ancora oltre 242.000 euro e ha notificato un atto di precetto per oltre 243.000 euro, preludio di nuove azioni esecutive su redditi e beni.

Leggila con calma, perché è la parte che quasi nessuno conosce prima di viverla: dopo l'asta il debito non finisce. Ti segue. Sullo stipendio, sui conti, su tutto quello che resta.

La sfida era evidente: un debito residuo enorme, un titolo esecutivo già azionato e tempi strettissimi.

Ecco su quale terreno abbiamo spostato la partita.

Dal piano dell'esecuzione a quello della trattativa: analisi della posizione, valutazione realistica delle possibilità di recupero della creditrice e formulazione di una proposta a saldo e stralcio calibrata sulle effettive disponibilità della famiglia.

Perché quando la casa è già stata venduta, la domanda che conta cambia. Non è più «quanto è dovuto». È: quanto può realmente incassare, e in quanti anni, chi ha in mano quel titolo. Quella risposta ha un numero. E quel numero è il tavolo.

Poi è arrivato il passaggio decisivo.

L'accettazione scritta della proposta da parte della creditrice: pagamento di 15.000 euro in unica soluzione e, all'esito, rinuncia a ogni ulteriore pretesa nei confronti di entrambi i debitori.

Entrambi. Non uno solo, con l'altro lasciato scoperto ad aspettare il prossimo atto.

Un debito di oltre 243.000 euro è stato così definito con il versamento di 15.000 euro: una riduzione di circa il 94 per cento, che ha liberato la famiglia da un peso destinato altrimenti ad accompagnarla per decenni.

Esito: Debito residuo di oltre 243.000 euro definito a saldo e stralcio con 15.000 euro: riduzione di circa il 94 per cento.

Il documento che chiude questa vicenda è consultabile liberamente.

Inquadra il QR Code o clicca QUI per leggerlo.



Documento consultabile online

Ora il paragrafo che gli altri saltano. Noi lo scriviamo.

Quello che hai letto è accaduto davvero ed è raccontato senza alcun dato identificativo. Non è una promessa, non è una previsione, non è un tariffario di risultati.

Ogni posizione ha titolo, importo residuo, patrimonio dei debitori e prospettive di recupero proprie: l'esito descritto **dipende dalle circostanze specifiche di quel caso** e non è in alcun modo replicabile in via automatica. La percentuale di riduzione non costituisce un parametro di riferimento: un accordo si perfeziona solo se il creditore lo accetta, ed è libero di rifiutare, di chiedere di più o di proseguire l'esecuzione. L'attività difensiva è e resta un'obbligazione di mezzi, non di risultato: nessun professionista può garantire la definizione transattiva di una posizione né la misura dello sconto.

Va inoltre precisato che, fino al pagamento, il **titolo esecutivo resta pienamente efficace**: la trattativa non sospende di per sé il precetto né le azioni esecutive, e l'effetto liberatorio e la rinuncia dipendono dall'esatto adempimento di quanto pattuito. Una definizione transattiva può infine avere effetti sulle segnalazioni creditizie, da valutare caso per caso.

C'è una cosa sola che si può davvero fare, ma va fatta bene e va fatta **prima che ripartano le esecuzioni**: leggere il precetto e il titolo su cui si fonda, ricostruire il debito residuo dopo la vendita, valutare in modo realistico le possibilità di recupero della controparte e pretendere che l'accordo sia scritto, con rinuncia espressa a ogni ulteriore pretesa verso tutti i debitori.

Perché dopo l'asta il debito non si spegne da solo. Va chiuso.