

CASO STUDIO N. 4

Da oltre 240.000 euro a 15.000: il debito residuo del mutuo chiuso a saldo e stralcio

Caso studio

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 invece cosa abbiamo fatto.

La strategia ha spostato il confronto **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.

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

Non credere a una sola parola di quello che hai appena letto. Leggilo con i tuoi occhi.

[Scansiona il QR Code o Clicca QUI e leggi il provvedimento.](#)



Adesso la parte che nessuno vuole scrivere, e che invece scriviamo noi.

Questo è un caso reale, riportato in forma anonima. Non è una promessa, non è una previsione, non è un listino 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.

Quello che si può fare è una cosa sola, 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.