

Pignoramento e Asta

Piano d'Azione Urgente (per chi è già in procedura)

Guida pratica per orientarti tra perizia CTU, avviso di vendita e data d'asta: cosa controllare, cosa evitare e quali opzioni valutare in base alla tua fase.

Nota: questa guida è informativa e non sostituisce una consulenza professionale sul tuo caso.

Come usare questa guida in 10 minuti

Segui questi tre passaggi, nell'ordine. Ti aiuteranno a capire dove sei e quali priorità hai oggi.

1) Trova la tua fase

Individua se sei in fase di pignoramento notificato, perizia CTU, avviso di vendita o asta fissata.

2) Completa la checklist documenti

Senza i documenti essenziali rischi di fare scelte al buio (o di perdere tempo).

3) Evita gli errori più comuni

In fase d'asta, alcune mosse peggiorano la situazione invece di migliorarla. Qui le riconosci subito.

Suggerimento rapido

Se hai una data d'asta vicina, parti da: perizia CTU + avviso di vendita + conteggi aggiornati del creditore.

In che fase sei? Mappa rapida

Scegli la descrizione che ti assomiglia di più. Ogni fase ha priorità diverse.

A - Pignoramento notificato

Hai ricevuto l'atto di pignoramento, ma non hai ancora una data d'asta.

Obiettivo pratico: Obiettivo oggi: raccogli i documenti e valuta rapidamente opzioni (trattativa, vendita volontaria, gestione della procedura).

B - Perizia (CTU) in corso o depositata

È stata fissata o svolta la perizia. Potresti già avere una copia (o richiederla).

Obiettivo pratico: Obiettivo oggi: controlla le red flag della perizia e prepara la strategia prima che esca l'avviso di vendita.

C - Ordinanza / Avviso di vendita

È stata disposta la vendita: esce un avviso con prezzo base e scadenze.

Obiettivo pratico: Obiettivo oggi: allinea tutte le scadenze e valuta mosse rapide (trattativa credibile o vendita prima dell'asta).

D - Asta fissata (data vicina)

Hai una data d'asta (o più date) già calendarizzata.

Obiettivo pratico: Obiettivo oggi: urgenza alta. Servono numeri chiari, priorità e un piano realistico in base ai tempi residui.

Se non sai in che fase sei, cerca queste parole nei documenti: **pignoramento, CTU/perizia, ordinanza, avviso di vendita, data d'asta.**

Le 5 cose che non devi fare

Quando sei già in procedura, questi errori spesso fanno perdere tempo o peggiorano la posizione.

- Trascurare le date e le scadenze: in fase d'asta il calendario decide per te.
- Accordi a voce (telefonate, promesse): senza scritto rischi di pagare e restare esposto.
- Pagare una parte "per prendere tempo" senza un accordo chiaro: raramente blocca la procedura.
- Firmare piani di rientro non sostenibili: se salti le rate, la situazione si irrigidisce.
- Muoversi senza conteggi aggiornati e senza perizia CTU: non sai cosa stai davvero chiudendo o difendendo.

Obiettivo: trasformare confusione e urgenza in un piano semplice: documenti essenziali, numeri chiari, priorità.

Checklist: documenti da avere oggi

Se ti manca qualcosa, non fermarti: recuperare i documenti giusti è spesso il primo passo che sblocca le decisioni.

Essenziali

- Atto di pignoramento e relazione di notifica (data di notifica inclusa).
- Avviso di vendita / ordinanza di vendita (se già presente).
- Perizia CTU (o richiesta copia).
- Conteggi aggiornati del creditore: capitale, interessi, spese, legali.
- Dati della procedura: Tribunale, numero di procedura, eventuale custode/delegato.

Utili

- Contratto di mutuo e comunicazioni della banca/creditore.
- Estratti conto o riepiloghi pagamenti effettuati.
- Situazione condominiale (spese ordinarie/straordinarie, arretrati).
- Documenti dell'immobile (visure, planimetrie, eventuali pratiche edilizie).

Se ti manca la perizia CTU o l'avviso di vendita, chiedi una copia e annota sempre: data, numero di procedura, scadenze.

Timeline reale: da oggi alla data d'asta

Le fasi cambiano per tempi e margini di manovra. Usa questa timeline per impostare le priorità.

Oggi: recupera documenti, conteggi aggiornati, perizia CTU. Definisci obiettivo (chiudere, vendere, trattare).

Prima dell'avviso di vendita: più spazio per valutare strategia e correggere criticità (perizia, difformità, occupazione).

Dopo avviso di vendita: entrano scadenze operative (visite, offerte, cauzione). Allinea trattativa o vendita ai tempi.

Con asta fissata: urgenza alta. O fai mosse credibili e rapide, o la procedura prosegue verso aggiudicazione.

Punto chiave: più ti avvicini alla data d'asta, più contano rapidità e certezza (documenti pronti, numeri corretti, proposta sostenibile).

Perizia CTU: 12 cose da controllare (red flag)

La perizia incide su valore, interesse dei partecipanti e tempi. Controlla subito questi punti.

- Difformità edilizie/urbanistiche o mancanza di conformità documentale.
- Occupazione dell'immobile: chi vive dentro e con quale titolo.
- Stato manutentivo incoerente con foto/visite.
- Vincoli, servitù, diritti di terzi non chiariti.
- Situazione condominiale (arretrati, lavori straordinari).
- Accessibilità e possibilità di visita (chiavi, custodia, impedimenti).
- Stima di mercato non coerente con la zona.
- Spese e oneri a carico dell'aggiudicatario non evidenziati.
- Errori su metrature, pertinenze, categoria catastale.
- Documenti allegati incompleti o non aggiornati.
- Descrizioni generiche su impianti e regolarità.
- Criticità su liberazione e tempi di rilascio.

Se trovi più red flag, vale la pena far valutare perizia e atti: spesso la strategia cambia in base ai dettagli.

Avviso di vendita: come leggerlo senza sbagliare

L'avviso di vendita contiene scadenze e regole pratiche. Qui trovi cosa guardare per primo.

- Prezzo base e rilancio minimo.
- Cauzione e modalità di versamento (attenzione ai termini).
- Termine per presentare offerte.
- Modalità e orari di visita (custode).
- Stato di occupazione e regole sulla liberazione.
- Oneri e tempi per il saldo prezzo dopo aggiudicazione.
- Riferimenti del delegato/custode.

Con data vicina: metti in ordine (1) scadenze, (2) perizia CTU, (3) conteggi aggiornati. Base di qualunque scelta.

Le 4 strade possibili (schema decisionale)

Non esiste una soluzione unica. Dipende da fase, tempi, numeri e obiettivo.

1) Trattativa / saldo e stralcio

Quando hai (o puoi reperire) una somma credibile e tempi compatibili con la procedura.

2) Vendita volontaria prima dell'asta

Quando puoi vendere in tempi rapidi a un prezzo realistico e coordinare le scadenze.

3) Gestione complessiva del debito

Quando i debiti sono multipli e serve una soluzione più ampia (caso per caso).

4) Gestione difensiva della procedura

Quando emergono criticità negli atti/perizia o serve proteggere passaggi operativi.

L'errore più comune è scegliere una strada a caso. La strada giusta è quella compatibile con: fase + calendario + risorse.

Saldo e stralcio in fase d'asta: come renderlo credibile

Quando c'è una procedura in corso, il saldo e stralcio funziona solo se è rapido, scritto bene e sostenibile.

Cosa serve (in pratica)

- Conteggio aggiornato e interlocutore autorizzato (titolare o servicer con mandato).
- Prova di disponibilità o tempi certi di reperimento fondi.
- Proposta scritta con importo, scadenza e condizioni chiare.
- Clausola "nulla più dovuto" + quietanza liberatoria a pagamento avvenuto.
- Gestione delle spese legali e degli atti in corso (rinuncia/estinzione procedura).

Se il credito è stato ceduto (servicer), spesso la trattativa è più numerica, ma servono documenti e condizioni chiare.

Rinuncia agli atti: cosa significa davvero

La rinuncia agli atti riguarda la procedura (esecuzione). Non è automatica solo perché paghi.

- Deve essere prevista per iscritto nell'accordo (quando e come avviene).
- Di solito avviene dopo l'incasso (o dopo una tranche se concordato).
- Serve chiarezza su spese e adempimenti (chi deposita cosa, entro quando).
- La chiusura completa richiede quietanza liberatoria e conferma della gestione della procedura.

Regola d'oro: mai basarsi su promesse telefoniche. Serve un accordo scritto e verificabile.

Vendere prima dell'asta: checklist rapidissima

La vendita volontaria può avere senso se i tempi sono compatibili e se il prezzo è realistico.

- Prezzo coerente con perizia e mercato (evita valutazioni irreali).
- Tempistiche tecniche: proposta, preliminare, notaio, eventuale banca dell'acquirente.
- Coordinamento con la procedura: scadenze, comunicazioni, documenti.
- Gestione occupazione: chiavi, accesso, liberazione (se necessario).

Con data d'asta vicina, una vendita lenta rischia di non arrivare in tempo. Valuta subito fattibilità reale.

Modello email: richiesta conteggi e apertura trattativa

Copia e incolla, poi personalizza le parti tra parentesi.

Oggetto: Richiesta conteggio aggiornato e interlocutore autorizzato – (Nome e Cognome) – (Rif. pratica)

Spett.le (Banca/Service),

sono (Nome e Cognome), CF (...), in riferimento alla posizione (numero pratica / riferimento) e alla procedura (Tribunale ... / n. ..., se presente), chiedo cortesemente:

- 1) **Conteggio aggiornato** del dovuto (capitale, interessi, spese, spese legali) alla data odierna;
- 2) indicazione dell'**interlocutore autorizzato** alla gestione della pratica e, se il credito è stato ceduto, evidenza della titolarità o del mandato all'incasso;
- 3) conferma delle **scadenze** rilevanti (eventuale data d'asta o termini già fissati).

Sono disponibile a valutare una soluzione transattiva e a proporre un percorso sostenibile, compatibilmente con tempi e documentazione.

Resto in attesa di riscontro entro (data breve, es. 5-7 giorni) e ringrazio.

Cordiali saluti
(Nome e Cognome)
(Telefono) – (Email)

Scheda dati (2 minuti): compila e invia

Queste informazioni velocizzano qualsiasi valutazione. Compila quello che sai.

Atto più recente che hai ricevuto	Pignoramento / Perizia CTU / Avviso di vendita / Altro
Data di notifica dell'atto	
Tribunale e numero di procedura	
Data d'asta (se presente)	
Importo richiesto (se noto)	Capitale + spese/legali
Valore stimato in CTU (se presente)	
Occupazione immobile	Ci vivo / Affittato / Vuoto / Altro
Disponibilità economica (range)	Nessuna / Parziale / Proposta concreta
Altri debiti rilevanti	Es. finanziamenti, fisco, condominio, ecc.

Consiglio: allega almeno 1 documento tra perizia CTU o avviso di vendita (se li hai).

FAQ essenziali

Posso fermare l'asta?

Dipende dalla fase e dalla strategia. In alcuni casi si lavora su trattativa o altre iniziative; in altri la procedura prosegue. Conta agire per tempo.

Se pago una parte, si blocca tutto?

Non necessariamente. Senza un accordo scritto che disciplini effetti e rinunce, un pagamento parziale può non fermare la procedura.

Perché la perizia CTU è così importante?

Perché incide su valore, interesse dei partecipanti e gestione di criticità (difficoltà, occupazione, vincoli).

Il saldo e stralcio funziona anche con asta fissata?

A volte sì, ma deve essere rapido e credibile: conteggi aggiornati, fondi certi, accordo scritto e gestione degli atti in corso.

Cosa significa rinuncia agli atti?

È l'atto con cui il creditore rinuncia alla procedura. Deve essere previsto e gestito per iscritto; non è automatico.

Cosa devo inviare per una valutazione veloce?

Numero procedura/Tribunale, data d'asta (se presente), perizia CTU o avviso di vendita, e un'idea di disponibilità economica.

Prossimo passo: rendere il piano concreto

Se sei già in procedura, il modo più rapido per capire cosa è realistico nel tuo caso è ordinare poche informazioni chiave.

Invia: (1) data d'asta (se presente), (2) perizia CTU o avviso di vendita, (3) numero di procedura/Tribunale, (4) disponibilità economica (range).

Con questi elementi possiamo aiutarti a: capire la tua fase, evidenziare criticità nei documenti, e impostare una strategia pratica compatibile con tempi e numeri.

SoluzionePignoramento.com

Contattaci dal sito e allega la Scheda Dati (pag. precedente) per velocizzare la valutazione.