



SOS Casa Asta S.p.A.
s a l v i a m o l a t u a **c a s a**

Know-how operativo SOS Casa Asta S.p.A.

Processo semplice di presa in carico, analisi e soluzione
per debitori con difficoltà economiche

1. Chi siamo e cosa facciamo

SOS Casa Asta S.p.A. assiste famiglie, persone fisiche e imprenditori che hanno debiti, pignoramenti o rischiano di perdere un immobile.

Obiettivo

Trovare una strada concreta per ridurre, gestire o chiudere il debito, evitando quando possibile la perdita del bene.

Metodo

Ogni pratica viene studiata da più reparti: consulenziale, legale, immobiliare e finanziario.

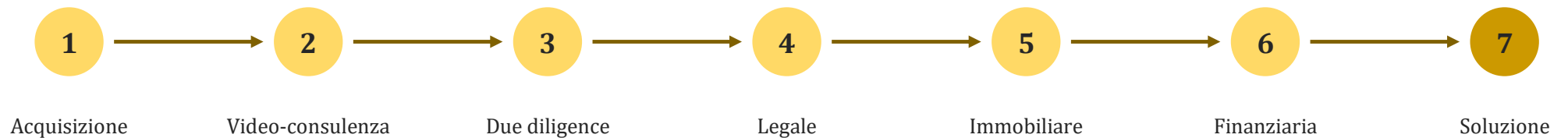
Linguaggio

Spieghiamo tutto in modo semplice: chi sono i creditori, quanto chiedono, quali beni sono coinvolti e quali soluzioni sono realistiche.

In parole semplici: prendiamo una situazione confusa, la mettiamo in ordine e costruiamo un piano di uscita.

2. Il percorso del cliente, passo dopo passo

Il cliente non viene lasciato solo: ogni fase ha un responsabile e produce un risultato scritto o operativo.



Fase	Cosa facciamo	Risultato pratico
1. Acquisizione	Raccogliamo richiesta e problema.	Pratica aperta.
2. Video-consulenza	Ascoltiamo il cliente e ricostruiamo i fatti.	Quadro iniziale.
3. Due diligence iniziale	Il consulente decide controlli e reparti.	Piano interno.
4. Reparto legale	Studia creditori, gradi e importi.	Due diligence legale.
5. Reparto immobiliare	Analizza immobili e prezzo reale.	Due diligence immobiliare.
6. Reparto finanziario	Cerca liquidità sostenibile.	Ipotesi finanziaria.

3. Prima fase: video-consulenza registrata

La prima consulenza avviene in videochiamata. Se il cliente autorizza, la chiamata viene registrata.

Perché in video?

Possiamo aiutare subito persone in tutta Italia, senza obbligare il cliente a spostarsi.

Perché registrata?

Serve per controllo qualità, tutela del cliente, verifica interna e miglioramento del servizio.

Cosa raccogliamo?

Storia del debito, immobili coinvolti, aste, creditori, redditi, famiglia, urgenze e obiettivo del cliente.

**Regola semplice: prima ascoltiamo, poi studiamo.
Non promettiamo soluzioni senza aver visto i documenti.**

4. Due diligence legale: capire i debiti

Dopo la consulenza chiediamo i documenti personali e gli atti necessari. Il reparto legale accede alla procedura tramite Processo Civile Telematico, quando possibile e autorizzato.

La due diligence legale risponde a domande molto semplici:

- Chi sono i creditori?
- Per quale motivo chiedono quei soldi?
- Chi viene pagato per primo e chi dopo?
- Si può trattare un saldo e stralcio?
- Quanto chiedono?
- Ci sono ipoteche o altri vincoli?
- Ci sono aste fissate o scadenze urgenti?
- Ci sono errori, criticità o margini legali da valutare?

Risultato: una mappa chiara dei debiti e delle priorità.

5. Due diligence immobiliare: capire il bene

Quando il debito è legato a un immobile, il reparto immobiliare studia il bene pignorato o coinvolto.

Valore stimato

È il valore teorico o tecnico del bene. Può essere indicato in perizia, da CTU o da valutazioni di mercato.

Prezzo di vendita

È il prezzo realistico al quale il bene può essere venduto in tempi concreti. Spesso è più basso del valore stimato.

Dato decisivo

Per trovare liquidità e chiudere il debito conta il prezzo di vendita, perché è quello che interessa a chi mette fondi o acquista.

Analizziamo case, appartamenti, ville, locali commerciali, capannoni, complessi industriali e qualsiasi bene immobiliare.

6. Reparto finanziario e fondo di cartolarizzazione sociale

Dopo aver capito debiti e immobili, si cerca la strada per reperire la liquidità necessaria.

1

Individuare liquidità

Cerchiamo soggetti collegati al debitore che possano ottenere finanza in modo sostenibile.

2

Intervento del fondo

Quando possibile, il fondo di cartolarizzazione sociale interviene per trovare risorse e chiudere la posizione.

3

Rientro ordinato

Dopo l'intervento, si costruisce un percorso per ripagare il fondo o chi ha anticipato la liquidità.

**La logica è semplice: chiudere il debito oggi
e costruire un rientro sostenibile domani.**

7. Debiti ipotecari: rischio perdita immobile

Questa è l'area principale in cui interveniamo quando il cliente rischia di perdere la casa o un altro immobile.

Problema	Cosa fa SOS Casa Asta
Pignoramento immobiliare	Studiamo procedura, creditori, aste e possibilità di trattativa.
Immobile in asta	Valutiamo tempi, prezzo di vendita, rischi, alternative e possibili soluzioni prima dell'aggiudicazione.
Debito con banca, servicer o fondo	Avviamo contatti e trattative per saldo e stralcio o accordi sostenibili.
Più beni o più creditori	Mettiamo ordine: chi deve essere pagato, quanto e con quale priorità.

**Trattiamo immobili di persone fisiche e imprenditori:
abitazioni, negozi, capannoni, terreni e strutture produttive.**

8. Debiti chirografari e sovraindebitamento

Non tutti i debiti hanno una garanzia ipotecaria. Molte persone hanno debiti da credito al consumo, finanziarie, carte, prestiti, fornitori o altre esposizioni.

Debiti senza ipoteca

Sono debiti non garantiti direttamente da un immobile. Il creditore può agire con recupero crediti, decreti ingiuntivi, pignoramenti presso terzi o altre azioni.

Soluzioni possibili

Valutiamo procedure di sovraindebitamento, accordi a saldo e stralcio, piani di rientro e trattative con i creditori.

Rapporti diretti

Lavoriamo ogni giorno con banche, servicer, società di recupero e fondi, cercando la chiusura migliore possibile per il debitore.

Obiettivo: ridurre il peso dei debiti e bloccare, quando possibile, azioni esecutive o pignoramenti.

9. Perché il nostro metodo è utile

Il valore del nostro know-how è nell'unire competenze diverse dentro un unico processo semplice.

Rapidità	La video-consulenza permette di intervenire subito, anche a distanza.
Controllo	La registrazione autorizzata consente verifica interna e qualità del servizio.
Chiarezza	Il cliente capisce chi deve pagare, quanto, perché e con quali tempi.
Specializzazione	Reparto legale, immobiliare e finanziario lavorano insieme.
Concretezza	Non guardiamo solo il valore teorico: guardiamo il prezzo reale di vendita e la liquidità disponibile.
Tutela	L'obiettivo è difendere il debitore sovraindebitato e cercare una seconda possibilità.

10. Sintesi finale

Il nostro processo può essere riassunto in una frase:

**Ascoltiamo il cliente, studiamo documenti e immobili,
capiamo quanto serve davvero e costruiamo la strada
più concreta per chiudere o gestire il debito.**

**In pratica, SOS Casa Asta S.p.A. mette ordine
dove il debitore vede solo confusione.**

Il risultato atteso è una pratica chiara, documentata e pronta per essere trattata con creditori, fondi, banche, servicer o organismi competenti.

Documento riservato - presentazione sintetica del know-how operativo.