

GUIDA OPERATIVA • IMPRESE

Kit capitolato: il documento che fa firmare.

Struttura in otto capitoli, voci standard, esclusioni che proteggono, condizioni. E il metodo per produrlo in metà tempo.

IN COSTRUZIONE

Questa guida nasce mentre costruiamo **Plainer**: la piattaforma che porta alle imprese clienti con progetto già definito — e un generatore di capitolati utile da subito, anche da soli.

plainer.it/imprese

plainer.it/guide



Il capitolato è uno strumento commerciale.

Per molte imprese il capitolato è "il documento che serve al cliente". È l'opposto: è lo strumento che fa firmare di più, discutere di meno, e ti protegge quando a fine cantiere il cliente "ricordava" qualcosa di diverso.

Il cliente privato ha paura: non capisce i lavori, ha sentito storie, e l'unica cosa che sa confrontare è la cifra finale. Davanti a tre preventivi vaghi sceglie il più basso — e chi aveva quotato tutto onestamente perde contro chi ha "dimenticato" lo smaltimento. Un capitolato voce per voce sposta il confronto **dal prezzo alla completezza**: il tuo campo.

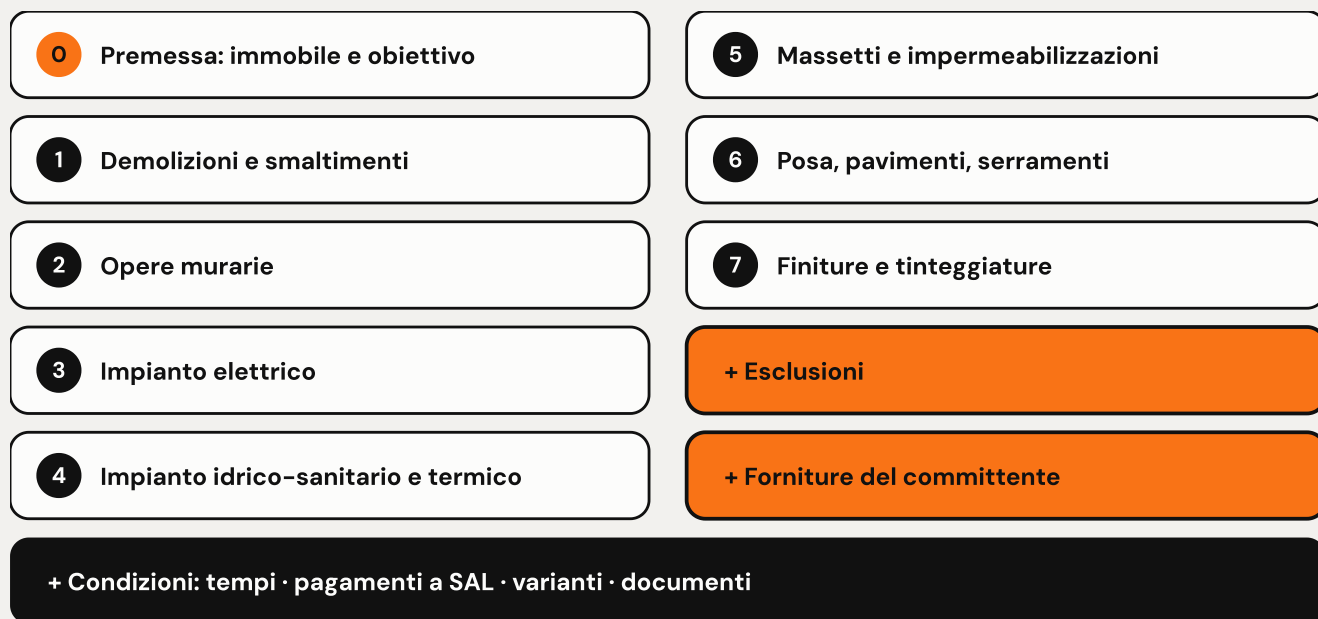
DAL CANTIERE

Il momento in cui il capitolato ripaga il tempo che costa: quando il cliente chiede "ma nell'altro preventivo, lo smaltimento c'è?". Da lì in poi non stai più difendendo il tuo prezzo — sta lui interrogando gli altri.

01	La struttura in otto capitoli	03
02	Le voci standard, capitolo per capitolo	04
03	Materiali: fascia o modello	06
04	Le esclusioni che ti proteggono	06
05	Le condizioni: tempi, SAL, varianti	07
06	Il metodo per dimezzare i tempi	08
07	Gli errori che si vedono subito	09

La struttura in otto capitoli.

Un capitolato leggibile segue l'ordine del cantiere. Sempre lo stesso: così clienti e squadre imparano a leggerlo, e tu lo componi a memoria.



Ogni voce dentro i capitoli ha tre elementi fissi:

DESCRIZIONE	UNITÀ DI MISURA	QUANTITÀ
-------------	-----------------	----------

LA STRUTTURA FISSA: 8 CAPITOLI NELL'ORDINE DEL CANTIERE + LE TRE SEZIONI CHE PROTEGGONO

Le voci standard, capitolo per capitolo.

La libreria di base, da adattare in quantità e dettagli a ogni cantiere. Il 70% ricorre identico tra un lavoro e l'altro.

Demolizioni e smaltimenti

- Rimozione pavimento e sottofondo — mq
- Rimozione rivestimenti bagno/cucina — mq
- Demolizione tramezzi non portanti (spessore) — mq
- Smontaggio sanitari, porte, serramenti — cad.
- Trasporto e conferimento macerie a discarica autorizzata, oneri inclusi — mc o a corpo
- Tiro al piano / calo in basso — a corpo

Opere murarie

- Nuovi tramezzi (materiale, spessore) — mq
- Tracce per impianti e ripristini — ml
- Assistenze murarie a impiantisti — a corpo
- Contropareti, velette, controsoffitti — mq

Impianto elettrico

- Nuovo impianto: n. punti luce, prese, punti dati/TV, quadro, certificazione DM 37/2008
- Predisposizioni (clima, domotica) — cad.

Impianto idrico e termico

- Rifacimento adduzioni e scarichi, con eventuali spostamenti (indicarli) — a corpo
- Installazione sanitari e rubinetteria (fornitura: impresa o committente) — cad.
- Radiatori / impianto a pavimento — cad. / mq
- Certificazione di conformità — a corpo

Massetti e impermeabilizzazioni

- Massetto (tipo, spessore) — mq
- Impermeabilizzazione doccia/bagno con guaina e nastri — mq

Posa e serramenti

- Posa pavimento (formato, tipo di posa, fuga) — mq
- Posa rivestimento — mq
- Fornitura e posa serramenti (specifiche) — cad.
- Porte interne — cad.

Finiture

- Rasatura e tinteggiatura (tipo pittura, n. mani) — mq
- Battiscopa — ml
- Pulizia finale di cantiere — a corpo

La regola delle quantità. "Posa gres 60x60, 85 mq" è professionale; "posa pavimento a corpo" è una discussione futura. Le quantità sono ciò che rende indiscutibile il consuntivo.

Materiali ed esclusioni: dove ti proteggi.

Materiali: fascia o modello

Per ogni materiale incluso: **tipo + fascia di prezzo** ("gres porcellanato 60x60, fascia 25-35 €/mq") oppure marca e modello per le voci rilevanti. Per le forniture del committente: cosa fornisce, entro quando, e la ripartizione delle responsabilità — la posa è tua, i difetti del materiale no. Un materiale non specificato è un contenzioso in attesa.

Le esclusioni da scrivere sempre

- Pratiche edilizie e oneri tecnici (a carico del committente, salvo diverso accordo)
- Occupazione suolo pubblico, ponteggi esterni, opere provvisorie non indicate
- Interventi su parti strutturali e su strutture non visibili allo stato di fatto
- Imprevisti non prevedibili a sopralluogo — da quotare separatamente con i prezzi unitari di contratto
- Forniture del committente
- IVA: aliquota applicata e regime dei beni significativi, indicati sempre
- Lavori non espressamente elencati

DAL CANTIERE

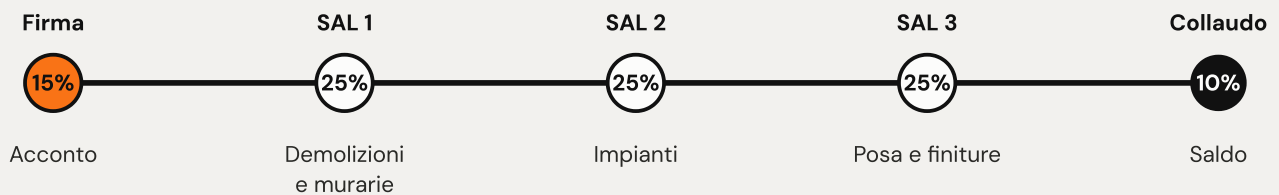
Tutto ciò che non è scritto come escluso, il cliente lo considererà incluso. Non per malafede: perché nella sua testa "rifare il bagno" comprende tutto. Le esclusioni non sono scortesia — sono la mappa condivisa di dove finisce il preventivo.

DAL CLIENTE

Il capitolato con le esclusioni scritte è quello di cui il cliente si fida di più, non di meno: chi dichiara cosa non farà, evidentemente sa cosa sta facendo. Il preventivo "tutto compreso" senza dettagli è quello che fa paura.

Le condizioni: tempi, SAL, varianti.

- **Tempi:** data di inizio, durata stimata, e cosa la sospende (forniture del committente in ritardo, varianti, cause di forza maggiore).
- **Pagamenti per SAL:** acconto 10–20%, stati di avanzamento a milestone verificabili, saldo a collaudo con lista finiture. È la struttura che protegge entrambi.
- **Varianti:** sempre scritte e quotate prima dell'esecuzione, firmate da entrambe le parti.
- **Documenti:** DURC, visura e polizza RC disponibili — meglio ancora, allegati spontaneamente.
- **Validità del preventivo:** 30–60 giorni, con riserva di aggiornamento prezzi materiali oltre.



IL PIANO PAGAMENTI CHE RASSICURA IL CLIENTE E PROTEGGE L'IMPRESA

Perché il SAL conviene anche a te. Il cliente che paga a milestone verificate non accumula sfiducia — e il saldo trattenuto al 10% con lista finiture firmata chiude il cantiere senza code infinite di "passiamo la settimana prossima".

Il metodo per dimezzare i tempi.

1. **Libreria di voci.** Costruisci una volta il tuo elenco con descrizioni già scritte (il capitolo 2 è la base): ogni capitolato si compone assemblando, non riscrivendo.
2. **Checklist di sopralluogo.** Misure per stanza, foto, stato impianti, accessi, ascensore, vincoli condominiali, distanza dal parcheggio: compilata in cantiere, produce le quantità già pronte.
3. **Due livelli di documento.** Sintetico (voci e quantità) per la prima proposta; dettaglio completo a trattativa avanzata — così il lavoro grosso lo fai solo per chi fa sul serio.
4. **Strumenti di generazione.** Plainer genera la bozza strutturata per capitoli a partire dalla descrizione del lavoro: l'impresa rifinisce quantità, prezzi ed esclusioni. Il tempo va dove vale — sui numeri, non sulla prosa.

L'errore da non fare

Il capitolato-fotocopia buttato sul cliente senza sopralluogo si riconosce subito e ottiene l'effetto opposto: quantità sbagliate, voci che non c'entrano, fiducia bruciata. Lo standard serve per andare veloci sulla forma; **le quantità e le condizioni sono sempre su misura.**

DAL CANTIERE

Il capitolato non si regala: versione di dettaglio completo solo a trattativa avanzata. E se il cliente lo porta a un concorrente? Il valore vero non è l'elenco: sono le tue quantità, i tuoi prezzi e la tua esecuzione. Quelli non si copiano.

Gli errori che si vedono subito, e la checklist.

I cinque errori

1. **Quantità copiate** da un altro cantiere: il cliente attento se ne accorge, e la fiducia non torna.
2. **"A corpo" ovunque**: il cliente non capisce e non si fida.
3. **Nessuna esclusione**: tutto ciò che non è scritto verrà preteso.
4. **IVA non indicata**: su 40.000 euro è una lite da 4.000.
5. **Materiali "inclusi" senza specifica**: deciderai tu il più economico, e lui lo scoprirà al momento sbagliato.

Prima di inviare, controlla

- ☐ Ogni voce ha descrizione, unità di misura e quantità
- ☐ I materiali hanno fascia di prezzo o modello
- ☐ Le forniture del committente sono elencate, con termini di consegna
- ☐ Le esclusioni ci sono tutte (pratiche, suolo pubblico, strutturale, imprevisti, IVA)
- ☐ Il piano pagamenti è a SAL, con saldo a collaudo
- ☐ Le varianti sono regolate: scritte e quotate prima
- ☐ Tempi e validità dell'offerta sono indicati
- ☐ DURC, visura e polizza RC sono pronti da allegare

PLAINER

IN COSTRUZIONE

Il preventivo migliore è quello che il cliente capisce.

Plainer porta alle imprese clienti con un progetto già definito da un capitolato — niente richieste vaghe, niente aste, contatto solo se hai disponibilità vera, fee solo alla firma. E il generatore di capitolati è utile da subito, anche senza i clienti della piattaforma: gratis in beta.

Pre-registra la tua impresa



Guida operativa, edizione 2026, di carattere generale: condizioni contrattuali e aspetti fiscali vanno verificati con i tuoi consulenti. Riferimenti: Codice civile artt. 1655 ss.; DM 37/2008; DPR 633/1972 (IVA e beni significativi). Testi redatti con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale e revisionati dalla redazione di Plainer.