

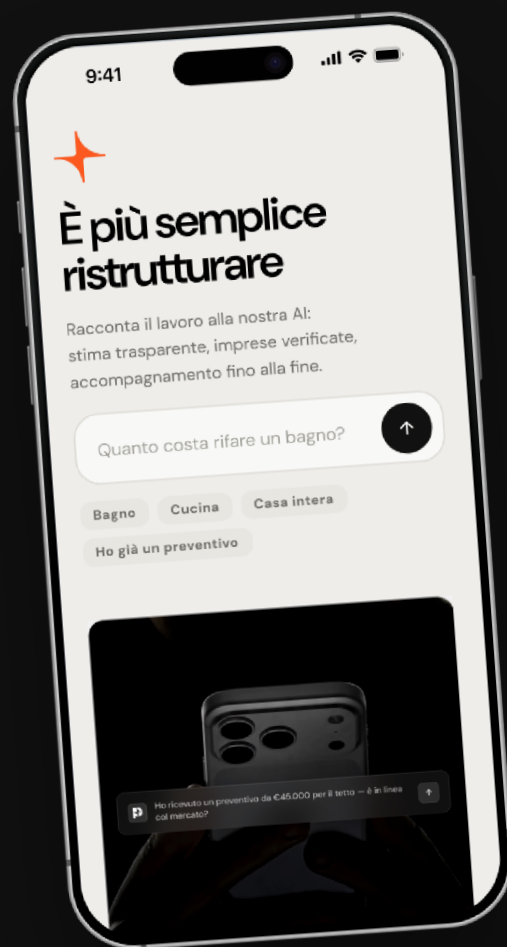
GUIDA COMPLETA • 2026

Ristrutturare casa senza farsi fregare.

Dal preventivo al collaudo: capitolato, imprese, contratto, cantiere, bonus. Quello che devi sapere prima di firmare.

IN COSTRUZIONE

Questa guida nasce mentre costruiamo **Plainer**: la piattaforma dove il capitolato lo scrivi con un'AI, le imprese sono verificate sui documenti e il contratto si firma con la Tutela Cantiere inclusa.

plainer.itplainer.it/guide

EDIZIONE 2026

Due punti di vista, un solo cantiere.

Chi ristruttura e chi fa i lavori si lamentano l'uno dell'altro da sempre. Eppure descrivono lo stesso problema: le cose non scritte. Per questo la guida tiene insieme i due punti di vista: il cantiere che finisce bene è quello dove entrambi sanno cosa aspettarsi.

DAL CANTIERE

Il punto di vista di chi fa i lavori: cosa un'impresa seria cerca in un cliente, cosa la fa rinunciare, cosa la protegge.

DA CASA

Il punto di vista di chi commissiona i lavori: gli errori più frequenti, dove si perdono i soldi, cosa conviene fare diversamente.

01	Prima di tutto: cosa vuoi e quanto puoi spendere	03
02	Il capitolato: la pagina che ti salva	05
03	I preventivi: perché non sono confrontabili	07
04	Scegliere l'impresa: documenti, non promesse	09
05	Il contratto: le clausole che contano	11
06	Il cantiere: cosa controllare e quando	13
07	I soldi: bonifici, bonus, IVA	15
08	Fine lavori: collaudo e documenti	17
09	I 15 errori più comuni	18
10	La checklist da stampare	20

Prima di tutto: cosa vuoi e quanto puoi spendere.

La maggior parte delle ristrutturazioni andate male non è colpa dell'impresa né del cliente. È colpa dell'ordine sbagliato: si chiedono preventivi prima di sapere cosa si vuole. Questo capitolo serve a non farlo.

Parti dai problemi, non dalle foto

Una lista di cose che oggi non funzionano — il bagno è cieco, l'impianto salta quando accendi il forno, la cucina è isolata dal resto — vale più di cento immagini di ispirazione. Le foto dicono come vorresti che apparisse; i problemi dicono cosa deve cambiare davvero. E sono i problemi a determinare il costo.

Il budget vero ha un margine

"Quanto vorrei spendere" e "quanto posso spendere" sono due numeri diversi. Il secondo include un **margine per gli imprevisti del 10-15%**: sotto un pavimento o dentro un muro c'è sempre qualcosa che non si vedeva. Se un'impresa ti dice che imprevisti non ce ne saranno, non è una garanzia: è un segnale.

Tipo di ristrutturazione	Cosa comprende	Prezzo indicativo
Leggera	Tinteggiatura, pavimenti, piccoli interventi senza opere murarie	300 – 500 €/mq
Media	Spostamento tramezzi, impianti parziali, un bagno o la cucina	600 – 900 €/mq
Completa	Tutti gli impianti, infissi, pavimenti, bagni, finiture	1.000 – 1.500 €/mq

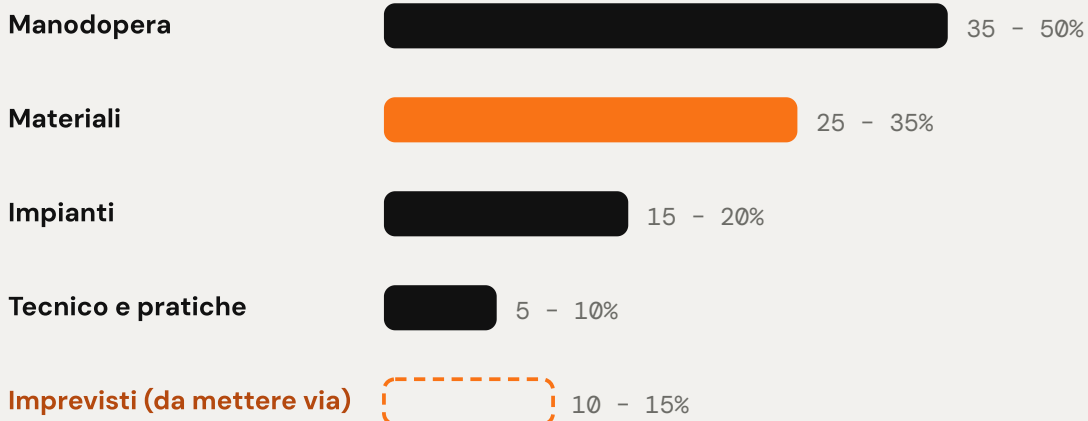
Medie di mercato 2026. Nelle grandi città (Milano, Roma, Torino) aggiungi il 15-25%.

DA CASA

Il caso più frequente: budget "tondo", zero margine, e all'apertura del pavimento salta fuori un massetto da rifare — qualche migliaio di euro non previsti. Il 15% va messo via prima: se non serve, è un regalo a fine lavori.

Dove finiscono i soldi

Sapere come si distribuisce la spesa aiuta a capire dove si può risparmiare e dove no. La manodopera è la voce più grande — ed è quella che il fai-da-te sensato può ridurre; i materiali sono la voce dove le tue scelte contano di più.



COME SI DISTRIBUISCE IL COSTO DI UNA RISTRUTTURAZIONE COMPLETA · VALORI INDICATIVI

Cosa puoi fare tu (e cosa mai)

Puoi fare tu: imbiancatura; smontaggio di mobili, sanitari, porte; rimozione di rivestimenti leggeri; acquisto diretto dei materiali (pavimenti, sanitari, rubinetteria, porte) con l'accordo dell'impresa; riuso di ciò che è in buono stato; sgombero e pulizie.

Mai da soli: impianti elettrici, idraulici e gas (serve la dichiarazione di conformità di un installatore abilitato, DM 37/2008); qualunque cosa strutturale; impermeabilizzazioni e massetti; pratiche e certificazioni. Qui il risparmio è finto: si paga dopo, moltiplicato.

DAL CANTIERE

Il cliente che imbianca da solo e compra i materiali va benissimo, se lo dice prima: il preventivo parte già "spogliato" e nessuno si sente fregato. Il problema è chi lo decide a metà cantiere, con l'imbianchino dell'impresa già prenotato.

Il capitolato: la pagina che ti salva.

Il capitolato è l'elenco scritto dei lavori, voce per voce: cosa si fa, come, con quali materiali, in che quantità. È la differenza tra dire "rifare il bagno" e scrivere dieci righe che nessuno potrà interpretare a modo suo. Non è burocrazia: è l'unico strumento che ti mette alla pari con chi ristruttura per mestiere.

Il problema che risolve

Quando chiedi un preventivo con una descrizione vaga, ogni impresa riempie i vuoti a modo suo. Una include lo smaltimento delle macerie, l'altra no. Una rifà l'impianto, l'altra lo "adeguа". I preventivi hanno cifre diverse perché descrivono **lavori diversi** — e tu non puoi saperlo. Vince il più basso, che è quasi sempre quello a cui manca qualcosa. Quel qualcosa riappare a cantiere aperto come "variante", quando non puoi più dire di no.

Cosa deve contenere

1. **Le lavorazioni**, una per una, nell'ordine del cantiere: demolizioni, opere murarie, impianti, massetti, posa, finiture.
2. **Le quantità**: metri quadri di pavimento, punti luce, metri di tubazione. Le quantità trasformano le opinioni in numeri.
3. **I materiali**, con tipo e fascia di prezzo — "gres porcellanato 60x60, fascia 25-35 €/mq" — o marca e modello per le voci importanti.
4. **Le esclusioni**: la voce più importante e la più dimenticata. Smaltimenti, pratiche, opere provvisorie, IVA.
5. **Chi fornisce cosa**: se i sanitari li compri tu, va scritto.

Regola d'oro. Tutto ciò che farà l'impresa, scritto. Tutto ciò che non farà, escluso per iscritto. Ciò che non è scritto, il cliente lo considererà incluso e l'impresa lo considererà escluso: è esattamente lì che nascono le liti.

Anatomia di un capitolato fatto bene

CAPITOLATO · APPARTAMENTO 80 MQ

1. Demolizioni e smaltimenti

Rimozione pavimento e sottofondo 80 mq
Trasporto e conferimento macerie a corpo

2. Impianto elettrico

Nuovo impianto, 42 punti luce, con conformità

3. Posa pavimenti

Gres 60x60 fascia 25-35 €/mq 80 mq

Materiali forniti dal cliente

Sanitari, rubinetteria, porte interne

Esclusioni

Pratiche edilizie, occupazione suolo, IVA 10%

Pagamenti

15% acconto · 3 SAL · saldo a collaudo

Quantità sempre

Senza mq e numeri non c'è confronto.

Materiali con fascia

"Pavimento incluso" non dice nulla.

Esclusioni scritte

La sezione che evita l'80% delle liti.

Pagamenti a SAL

Il saldo dopo il collaudo, sempre.

LE QUATTRO COSE CHE NON POSSONO MANCARE

Chi lo scrive

Tradizionalmente il tecnico (architetto, geometra), sulla base del progetto — ed è la strada giusta per i lavori grandi o con opere strutturali. Per i lavori medi e piccoli quasi nessuno lo fa: si va a preventivi vaghi, ed è lì che nascono i disastri. Puoi scriverlo tu con l'aiuto giusto: anche dieci voci chiare per un bagno ti evitano l'80% delle discussioni di fine cantiere.

DAL CANTIERE

Un cliente con un capitolato in mano è un altro mestiere: ha già capito cosa vuole, ha già assorbito l'idea dei costi, e il preventivo verrà confrontato sulle voci, non solo sul totale. Con questi clienti l'impresa completa vince anche se non è la più economica.

I preventivi: perché non sono confrontabili.

Hai tre preventivi: 42.000, 51.000 e 38.000 euro. Quale scegli? Domanda sbagliata. La domanda giusta è: descrivono lo stesso lavoro? Nove volte su dieci no — e il più economico è quello a cui manca di più.

Prima cosa: la struttura

Un preventivo serio è **per voci**, con quantità e prezzi unitari: "posa pavimento gres, 85 mq × 28 €/mq". Un preventivo "a corpo" con una cifra unica non è per forza disonesto, ma è illeggibile. Chiedi sempre il dettaglio: un'impresa seria ce l'ha già, perché ci ha fatto i conti.

Le 7 voci che mancano più spesso

1. **Smaltimento macerie.** La demolizione c'è quasi sempre; il trasporto in discarica autorizzata spesso no. Su una ristrutturazione completa sono migliaia di euro.
2. **Opere provvisori.** Protezioni, ponteggi interni, occupazione suolo. "Non erano previste" è il classico da variante.
3. **Ripristini dopo gli impianti.** Le tracce nei muri vanno chiuse, rasate, preparate. C'è chi quota l'impianto e non i ripristini.
4. **Assistenze murarie.** Il lavoro di supporto a idraulico ed elettricista: la voce fantasma per eccellenza.
5. **IVA.** Sulle ristrutturazioni abitative è in genere al 10%, ma controlla se le cifre sono IVA inclusa o esclusa: su 40.000 euro sono 4.000 di differenza.
6. **Pratiche e sicurezza.** Chi le presenta e chi le paga: basta che sia scritto.
7. **Il "materiale tipo".** "Pavimento incluso" senza fascia di prezzo significa che deciderà l'impresa — di solito il più economico che trova.

I segnali d'allarme

! Prezzo sotto gli altri del 20%+

Non è un affare: è un preventivo incompleto o un'impresa in difficoltà che cerca cassa. In entrambi i casi lo pagherai dopo.

! Nessun tempo, nessuna penale

Senza durata dei lavori e penali indicative, la data in cui riavrà casa è un auspicio, non un impegno.

! Acconto oltre il 15-20%

I pagamenti seri seguono gli stati di avanzamento. Il denaro già versato è l'unica leva che perdi.

! "Agli imprevisti pensiamo dopo"

La formula magica delle varianti infinite. Il margine e il modo di quotarli si discutono prima, non dopo.

QUATTRO SEGNALI CHE VALGONO PIÙ DI QUALUNQUE SCONTO

Quanti preventivi chiedere

Tre. Abbastanza per confrontare, non così tanti da perdere il controllo — o da far capire alle imprese che sei in un'asta: le migliori si sfilano. Sullo stesso capitolato, con la stessa scadenza. E si trattano sulle voci, non sul totale: uno sconto secco sul totale si traduce quasi sempre in tagli invisibili sulla qualità.

DA CASA

Scenario tipico: il preventivo più basso è 8.000 euro sotto gli altri. A fine lavori è costato 6.000 euro più del secondo: smaltimento, assistenze murarie e ripristini erano tutti "extra". Spesso non è nemmeno malafede — l'impresa ha quotato quello che aveva capito.

DAL CANTIERE

Quando il cliente dice "l'altro me lo fa a 8.000 in meno", la risposta di un'impresa seria è una sola: "chiedigli se c'è lo smaltimento". Il silenzio che segue vale più di un'ora di trattativa.

Scegliere l'impresa: documenti, non promesse.

Il cliente privato ha un problema enorme: non sa distinguere un'impresa solida da una che sta per lasciare il cantiere a metà. Non legge i bilanci, non capisce le visure. Ma tre documenti li può chiedere chiunque — e dicono quasi tutto.

I tre documenti da chiedere sempre

Documento	Cosa dice	Come si verifica
DURC	L'impresa è in regola con i contributi di INPS, INAIL e Cassa Edile: è viva, strutturata, paga i suoi dipendenti.	Documento con data: vale 120 giorni. Chiedilo aggiornato.
Visura camerale	Chi è davvero: ragione sociale, attività, data di costituzione, soci, eventuali procedure in corso.	Un'impresa nata sei mesi fa e già alla terza ragione sociale racconta una storia.
Polizza RC	Se allaga il vicino o graffia l'auto nel cortile, paga l'assicurazione — non tu, non lui con il suo patrimonio.	Chiedi massimali e scadenza. Sotto 500.000 euro per sinistro, in condominio, è poco.

Come chiederli senza offendere. "Per il condominio mi servono DURC, visura e polizza: me li mandi insieme al preventivo?". Un'impresa seria ce li ha nel cassetto e li manda in dieci minuti. Chi si offende o rimanda, ti ha già risposto.

Le referenze vere

Le recensioni online si comprano; i cantieri no. Chiedi due indirizzi di lavori simili al tuo finiti negli ultimi due anni e il permesso di chiamare i proprietari. Domande da fare: hanno rispettato i tempi? Quante varianti sono arrivate e come le hanno gestite? Li richiameresti?

DAL CANTIERE

Le imprese migliori i documenti li presentano per prime, senza che vengano chiesti. È il modo più veloce di dire al cliente: confrontami pure con gli altri, le carte le ho. Nel mercato delle ristrutturazioni private la paura del cliente è il vero concorrente — e si batte con la trasparenza, non con lo sconto.

Cosa fa scappare un'impresa seria

Vale anche al contrario: le imprese migliori scelgono i clienti. Cosa le fa sfilare?

- **Richieste vaghe** ("vorrei rinfrescare un po' tutto"): significano ore di sopralluogo e preventivo regalate a chi non ha ancora deciso.
- **L'asta dichiarata** ("ho chiesto sette preventivi"): il messaggio è che vincerà il più basso, e le imprese che prezzano giusto non partecipano.
- **Budget nascosto**: chi non dice l'ordine di grandezza costringe l'impresa a indovinare — e spesso a sbagliare per eccesso, per prudenza.
- **Il cliente che cambia idea a voce** in cantiere e poi contesta le varianti in fattura.

Un cliente con progetto definito, budget dichiarato e capitolato scritto **attira le imprese migliori** — quelle che i lavori vaghi li scartano. È l'unico "sconto" che vale davvero.

Il sopralluogo dice tutto

Guarda come l'impresa fa il sopralluogo. Misura? Apre i quadri elettrici? Chiede dell'età degli impianti, dell'accesso, del regolamento condominiale? Fa domande sui tuoi obiettivi o guarda l'orologio? Un preventivo serio nasce da un sopralluogo serio: se il sopralluogo dura dieci minuti, il preventivo vale dieci minuti.

DA CASA

Il sopralluogo che promette bene: metro laser, taccuino, e più domande fatte al cliente che ricevute. Il preventivo arriva dopo una settimana, non dopo un giorno, e spesso non è il più basso. Ma è quasi sempre il cantiere con meno varianti.

Il metodo in breve. Tre preventivi sullo stesso capitolato → tre documenti da ognuno → due referenze verificate → scegli per completezza e affidabilità, non per prezzo. Poi il contratto (capitolo 5).

Il contratto: le clausole che contano.

Il momento più fragile di una ristrutturazione non è la scelta dell'impresa: è tutto quello che succede dopo la firma. Ed è paradossale quanto poco si investa sul documento che regola decine di migliaia di euro: strette di mano, preventivi controfirmati, contratti di una pagina.

Le sei clausole essenziali

1. **L'oggetto = il capitolato allegato.** "Ristrutturazione come da preventivo" è troppo poco: il preventivo descrive prezzi, il capitolato descrive il lavoro.
2. **Pagamenti per stati di avanzamento (SAL).** Acconto contenuto (10-20%), quote legate a milestone verificabili, **saldo dopo il collaudo.** Mai pagare in anticipo lavori non fatti.
3. **Tempi e penali.** Data di inizio, durata, penale giornaliera per ritardo (in genere 0,5-1‰ del valore, con un tetto). Senza penale, la data di fine è un auspicio.
4. **Varianti.** Ogni variante scritta, quotata e approvata **prima** di essere eseguita. Le "varianti a voce col capocantiere" sono la prima fonte di contenzioso.
5. **Imprevisti.** Diversi dalle varianti (che sono scelte tue): come si documentano e come si quotano, con i prezzi unitari già in contratto.
6. **Subappalti e garanzie.** Chi entra in casa tua lo devi sapere; per legge l'impresa risponde dei vizi (denuncia entro 60 giorni dalla scoperta, art. 1667 c.c.) e per dieci anni dei gravi difetti (art. 1669 c.c.).

Serve il notaio? No: è una scrittura privata tra le parti. Serve che sia scritta, completa e firmata. Un contratto proposto dall'impresa è scritto dal suo punto di vista: farlo rivedere costa sempre meno del primo contenzioso evitato.

Come funzionano i pagamenti a SAL



OGNI PAGAMENTO SEGUE UNA VERIFICA. MAI IL CONTRARIO.

ESEMPIO DI PIANO PAGAMENTI PER UNA RISTRUTTURAZIONE COMPLETA · LE PERCENTUALI SI ADATTANO AL LAVORO

Cosa non firmare

- Contratti **senza capitolato allegato**: stai firmando una cifra per un lavoro non definito.
- **Saldo prima del collaudo**: la lista delle finiture da completare va fatta prima dell'ultimo pagamento.
- Clausole che permettono di **subappaltare tutto** senza il tuo consenso.
- Contratti dove **le date le mette solo l'impresa** e le penali non esistono.

DAL CANTIERE

Un contratto chiaro non è una gabbia per l'impresa: è la sua protezione contro il cliente che cambia idea ogni settimana, non paga i SAL o a fine lavori contesta cose mai pattuite. Le imprese serie i contratti fatti bene li preferiscono. È anche un ottimo modo per riconoscerle.

DA CASA

Il saldo "per chiudere", con tre finiture in sospeso e la promessa "passiamo la settimana prossima": la settimana prossima spesso non arriva. Il 10% finale si paga solo con la lista finiture firmata da entrambi e tutto spuntato.

Il cantiere: cosa controllare e quando.

Non devi diventare un direttore lavori. Devi esserci nei quattro momenti in cui vedere le cose è ancora possibile — e fotografare tutto quello che dopo sparirà dentro i muri.

I quattro momenti che contano

Quando	Cosa guardare	Perché ora
Fine demolizioni	Lo stato reale di muri, solai, impianti vecchi. È qui che emergono gli imprevisti veri.	Le quotazioni degli imprevisti si fanno adesso, con i prezzi del contratto, non a fine lavori.
Impianti finiti, prima delle chiusure	Percorsi di tubi e cavi, posizione di prese, scarichi, punti luce. Confronta col progetto.	Dopo la chiusura delle tracce, spostare una presa costa dieci volte tanto.
Massetti e impermeabilizzazioni	La guaina nella zona doccia, le pendenze, i tempi di asciugatura rispettati.	Un'impermeabilizzazione sbagliata si scopre tra due anni, dal vicino di sotto.
Prima del saldo	Tutto: la lista finiture, la prova degli impianti, le conformità.	Dopo il saldo, l'unica leva è la buona volontà.

Le tre regole del cantiere

1. **Foto di tutto ciò che sparirà.** Impianti nelle tracce, tubi sotto il massetto, guaine: tra cinque anni, per un guasto, saprai dove non forare. E in caso di contestazione, sono la tua prova.
2. **Comunicazioni scritte.** Un messaggio dopo ogni decisione presa a voce: "come concordato oggi, la presa della cucina va spostata a destra del frigo: variante +120 €". Non è sfiducia, è memoria condivisa.
3. **Pagamenti solo a SAL verificati.** Il pagamento è la firma sul lavoro fatto. Mai anticipare "perché sono in difficoltà con i fornitori".

Il diario del cantiere

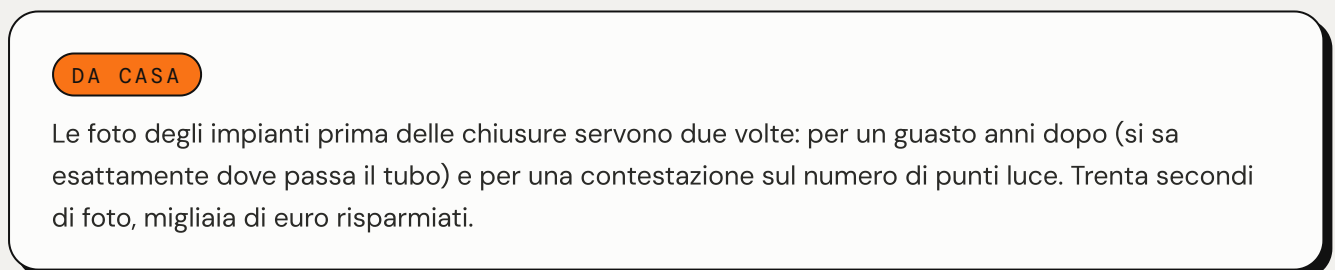
Un quaderno, una cartella sul telefono o uno strumento dedicato: date, foto, decisioni, varianti approvate, SAL pagati. Poche righe al giorno. È il documento che, alla fine, racconta cosa è successo davvero — e quando le versioni divergono, vince chi ha le date.



TRE PAGINE DI UN DIARIO DI CANTIERE FATTO BENE

Le varianti, quelle vere

Cambiare idea è legittimo: è casa tua. Ma ogni cambiamento ha un costo, e il momento di conoscerlo è **prima** che venga eseguito. La formula giusta è sempre la stessa: "quanto costa e quanto tempo aggiunge?" — per iscritto, con la firma di entrambi. Un'impresa che esegue varianti senza quotarle non ti sta facendo un favore: sta preparando la fattura finale.



I soldi: bonifici, bonus, IVA.

Qui si perdono più soldi che in cantiere, e quasi sempre per distrazione: un bonifico fatto dal menu sbagliato, una data di pagamento oltre il 31 dicembre, un'IVA non specificata. Tre cose da sapere, senza commercialese.

Il bonifico parlante

Per il bonus ristrutturazione e l'ecobonus ogni pagamento va fatto con il **bonifico "per detrazioni fiscali"** della tua banca: causale con il riferimento normativo, codice fiscale di chi detrae, partita IVA dell'impresa, numero e data della fattura. La banca trattiene l'11% come acconto d'imposta dell'impresa (dillo all'impresa prima: non è un pagamento parziale). Un bonifico ordinario fa perdere la detrazione su quella spesa. Vale anche per acconti, tecnico e materiali comprati da te.

I bonus nel 2026 e nel 2027

	Spese pagate nel 2026	Spese pagate nel 2027
Abitazione principale	50%	36%
Altre abitazioni	36%	30%
Tetto di spesa	96.000 € per unità immobiliare · recupero in 10 quote annuali	

Conta la **data del bonifico**, non quella dei lavori. Su 50.000 euro di ristrutturazione della prima casa, pagare nel 2026 vale 25.000 euro di detrazione; nel 2027, 18.000. Un piano di pagamenti con acconto e SAL entro dicembre 2026 è legittimo — purché corrisponda a lavori contrattualizzati e reali. Le regole 2027 potrebbero cambiare con la prossima legge di bilancio: controlla prima di decidere.

Due trappole. Capienza: la quota annua che supera l'IRPEF dovuta si perde. Redditi sopra 75.000 euro: c'è un tetto annuo alle detrazioni che può tagliare una parte del bonus. In entrambi i casi, il commercialista prima di firmare, non dopo.

L'IVA nel preventivo

Sulle ristrutturazioni abitative l'IVA è in genere al **10%**. Ma su alcuni "beni significativi" (infissi, caldaie, sanitari, condizionatori) l'aliquota agevolata vale solo entro un certo limite e il resto va al 22%: l'impresa deve indicarli separatamente in fattura. Nel preventivo, la sola cosa che devi pretendere è la chiarezza: **IVA inclusa o esclusa, e a quale aliquota**. Su 40.000 euro sono 4.000 di differenza.

Il bonus mobili

Se fai lavori agevolati, puoi detrarre anche l'arredo: 50% su massimo 5.000 euro di spesa per unità (fino a 2.500 euro recuperati), confermato per il 2026. Vale per mobili nuovi e grandi elettrodomestici in classe energetica minima; si paga con bonifico o carta (qui il bonifico parlante non serve). Basta anche un intervento contenuto per aprire il plafond pieno sull'arredo.

Stesso lavoro da 50.000 € sulla prima casa, cosa recuperi:



DETRAZIONE COMPLESSIVA IN 10 ANNI · ALIQUOTE 2027 SALVO PROROGHE

IL CRITERIO DI CASSA SPIEGATO IN UN DISEGNO

DAL CANTIERE

Un piano di pagamenti a cavallo d'anno già chiaro facilita anche l'impresa: sa cosa fatturare e quando. Chiedere a dicembre "fammi una fattura per tutto, così prendo il 50%" senza lavori fatti è chiedere un falso: un'impresa seria dice no, e la relazione parte male.

Fine lavori: collaudo e documenti.

Il cantiere non finisce quando l'impresa smonta il cassone. Finisce quando hai verificato tutto, ricevuto i documenti e messo in ordine la cartella che ti servirà per dieci anni.

Il collaudo, in ordine

1. **Verifica congiunta** stanza per stanza con la **lista delle finiture da completare** (la "punch list"): ogni difetto scritto, con data di sistemazione concordata.
2. **Prova degli impianti**: tutti i punti luce, tutte le prese, acqua calda e fredda ovunque, scarichi, riscaldamento.
3. **Dichiarazioni di conformità** degli impianti elettrico, idraulico, gas (obbligatorie per legge: senza, l'impianto non esiste per assicurazione, vendita e sicurezza).
4. **Fine lavori** del tecnico e, se serve, aggiornamento catastale; comunicazione ENEA dove richiesta.
5. **Saldo**, solo dopo che la lista finiture è stata chiusa.

La cartella dei dieci anni

Fatture e ricevute dei bonifici parlanti; contratto e capitolato; titolo edilizio; conformità degli impianti; foto del cantiere; comunicazione ENEA; per i condomini, delibera e millesimi. L'Agenzia delle Entrate può chiederli per tutta la durata della detrazione. E il prossimo proprietario, o il prossimo cantiere, ringrazierà.

DA CASA

Errore classico: non chiedere le conformità ("le mandiamo la settimana prossima"). Anni dopo, per vendere, si paga un elettricista per certificare un impianto che nessuno aveva mai certificato. Le conformità si chiedono prima del saldo, insieme alla lista finiture.

I 15 errori più comuni.

Quelli che le imprese vedono ripetersi in ogni cantiere, e quelli che chi ristruttura fa quasi sempre la prima volta. In ordine di quanto costano.

1. Chiedere preventivi senza capitolato.

Confronti interpretazioni, non prezzi.

2. Scegliere il più basso. È quello a cui manca di più.

3. Firmare un preventivo al posto di un contratto. Nessuna clausola su tempi, varianti, pagamenti.

4. Acconto sproporzionato. Il denaro versato è l'unica leva che perdi.

5. Saldo prima del collaudo. "Passiamo la settimana prossima" non arriva mai.

6. Varianti a voce. Ogni cambio scritto e quotato prima, o arriva in fattura.

7. Budget senza margine. Sotto un pavimento c'è sempre qualcosa.

8. Scegliere i materiali a demolizione fatta. Il cantiere si ferma ad aspettare le piastrelle.

9. Non chiedere DURC, visura, polizza. Tre documenti, dieci minuti, quasi tutta la verità.

10. Bonifico ordinario. Detrazione persa su quella spesa.

11. Pagare a gennaio quello che potevi pagare a dicembre. Nel 2027 vale il 14% in meno.

12. Non fotografare gli impianti prima delle chiusure. Tra tre anni, un foro nel tubo.

13. Iniziare senza pratica dove serviva. Si scopre al rogito, o al bonus.

14. Il fai-da-te sugli impianti. Senza conformità l'impianto non esiste.

15. Non chiedere le conformità prima del saldo. Vedi errore 5.

Se ne devi ricordare tre: capitolato prima dei preventivi (1), contratto con pagamenti a SAL (3-5), documenti dell'impresa prima di firmare (9). Gli altri dodici sono quasi tutti conseguenze di questi.

Il percorso giusto, dall'idea alle chiavi.

- 
- 1 Obiettivi e budget con margine**
Problemi prima delle foto. 10-15% messo via.
 - 2 Sopralluogo e stato di fatto**
Impianti, muri portanti, vincoli. Con un tecnico se ci sono opere.
 - 3 Capitolato**
Voci, quantità, materiali, esclusioni. Uguale per tutte le imprese.
 - 4 Permessi**
Edilizia libera, CILA o SCIA: lo decide il tecnico, settimane prima.
 - 5 Tre preventivi confrontabili**
Stesso capitolato, stessa scadenza. Confronto per voci.
 - 6 Documenti dell'impresa**
DURC, visura, polizza RC. Due referenze verificate.
 - 7 Contratto**
Capitolato allegato, SAL, tempi e penali, varianti scritte.
 - 8 Materiali ordinati, cronoprogramma**
Prima dell'inizio. Un cantiere che aspetta è un cantiere che costa.
 - 9 Cantiere con diario**
Quattro verifiche, foto di ciò che sparisce, tutto scritto.
 - 10 Collaudo, conformità, saldo**
In questo ordine. La cartella dei dieci anni.

IN ARANCIONE LE FASI DOVE SI DECIDE QUASI TUTTO

La checklist.

Prima di chiedere preventivi

- ☐ Ho una lista di problemi da risolvere, in ordine di priorità
- ☐ Ho un budget massimo scritto, con il 10-15% di margine
- ☐ Ho un capitolato con voci, quantità, materiali ed esclusioni
- ☐ So quale pratica serve (o so che non serve) — me lo ha detto un tecnico

Prima di firmare

- ☐ Ho tre preventivi sullo stesso capitolato, confrontati per voci
- ☐ Ho DURC, visura camerale e polizza RC dell'impresa scelta
- ☐ Ho parlato con due clienti precedenti
- ☐ Il contratto ha il capitolato allegato, pagamenti a SAL, saldo a collaudo, tempi con penali, varianti scritte
- ☐ L'IVA è specificata: inclusa/esclusa e aliquota
- ☐ I materiali sono scelti e ordinati, con i tempi di consegna

Durante

- ☐ Sono presente a fine demolizioni, impianti finiti, impermeabilizzazioni, prima del saldo
- ☐ Fotografo tutto ciò che sparirà nei muri
- ☐ Ogni variante: scritta, quotata, approvata prima
- ☐ Pago con bonifico parlante, solo a SAL verificati

Alla fine

- ☐ Lista finiture chiusa e firmata da entrambi

PLAINER

IN COSTRUZIONE

Ristrutturare non dovrebbe essere un atto di fede.

Plainer è la piattaforma dove il capitolato lo scrivi con un'AI che ti fa le domande giuste, le imprese sono verificate sui documenti prima ancora di contattarle, il contratto si firma su una base equilibrata e dalla firma partono milestone, diario fotografico e Tutela Cantiere.

Per chi ristruttura e per chi fa i lavori. Perché il cantiere che finisce bene è quello dove entrambi sanno cosa aspettarsi.

Entra in lista su plainer.it



Guida informativa, edizione 2026, di carattere generale: aliquote, requisiti e questioni legali vanno verificati sul caso specifico con commercialista, tecnico abilitato e, se serve, un legale. Fonti: L. 199/2025 (Legge di Bilancio 2026); art. 16-bis e 16-ter TUIR; Codice civile artt. 1655-1677; DM 37/2008; DPR 380/2001; guide dell'Agenzia delle Entrate. Testi redatti con il supporto di strumenti di intelligenza artificiale e revisionati dalla redazione di Plainer.