

## 1. Identità Legale

- **Ragione Sociale:** [oscurato]
- **Nome Commerciale:** [oscurato]
- **Forma Giuridica:** Sociedad Limitada (equivalente a S.r.l.)
- **Codice Fiscale (CIF):** [oscurato]
- **Sede Legale:** [oscurato] Local, [oscurato] Spagna.
  - **Nota:** L'indirizzo corrisponde a una sede operativa fisica e non a un centro di domiciliazione o coworking.
- **Data di Costituzione:** 5 gennaio 2012.
- **Fonte della Verifica:** Dati pre-verificati tramite registri aziendali spagnoli (es. Iberinform, Axesor).

## 2. Prova Sociale e Presenza sul Mercato

- **Presenza Web:** L'azienda gestisce un sito web professionale [oscurato] e un profilo Instagram [oscurato] dove mostra i propri lavori.
- **Recensioni Pubbliche:** Non è stato possibile reperire un volume significativo di recensioni o valutazioni su piattaforme terze indipendenti.
- **Dipendenti:** La dimensione dell'organico è stimata tra 1 e 10 persone, in linea con una microimpresa del settore.
- **Valutazione:** L'azienda ha una presenza online consolidata e dimostra la propria attività attraverso un portfolio visivo. Tuttavia, la mancanza di feedback pubblico verificabile rende difficile valutare la soddisfazione dei clienti passati.

## 3. Audit dei Servizi

- **Analisi dei Materiali:** Il preventivo specifica l'uso di marchi noti e di standard professionale per il mercato spagnolo (es. Roca, Saunier Duval per sanitari e caldaie; Pladur per cartongesso; BJC, Hager per materiale elettrico). La scelta di serramenti in alluminio a taglio termico (RPT) e doppi vetri (4/15/4) è tecnicamente adeguata per un buon isolamento.
- **Coerenza Tecnica:** Le descrizioni delle lavorazioni sono dettagliate e tecnicamente corrette. Vengono specificate le normative di riferimento (es. NTE/ADD-13 per le demolizioni) e le caratteristiche dei materiali (es. cartongesso WR idrofugo per bagno e cucina).
- **Criticità:**
  - **\*\*Voce 02.01 (Muratura):** L'indennità per l'acquisto di piastrelle e pavimenti è fissata a soli **9,00 €/m<sup>2</sup>**. Questo importo è estremamente basso, anche per gli standard del 2013 (data del preventivo), e quasi certamente comporterà costi aggiuntivi significativi per il cliente qualora desideri materiali con una qualità estetica e tecnica standard.
  - **\*\*Voce 10.01 (Pulizia):** Viene esplicitamente indicato che **"Non è una pulizia profonda"**. Questo implica che il cliente dovrà probabilmente

sostenere costi aggiuntivi per una pulizia professionale post-cantiere.

#### 4. Salute Finanziaria

- **Capitale Sociale:** 3.010,00 €, corrispondente alla fascia minima richiesta in Spagna per la costituzione di una Sociedad Limitada.
- **Bilanci:** I bilanci e i dati di fatturato non sono pubblicamente accessibili.
- **Valutazione:** L'azienda è una microimpresa con un capitale sociale minimo. Sebbene la sua longevità (costituita nel 2012) sia un fattore positivo che suggerisce continuità operativa, l'assenza di dati finanziari pubblici impedisce una valutazione approfondita della solvibilità. Il rischio è considerato moderato.

#### 5. Dettaglio del Preventivo

- **Importo Totale (Imponibile):** 29.862,00 € (dopo l'applicazione di uno sconto promozionale del 10%).
- **IVA (Imposta sul Valore Aggiunto): Esplicitamente esclusa.** La dicitura "A este presupuesto se le incrementará el IVA vigente" indica che l'imposta (in Spagna, 10% o 21% a seconda della natura dei lavori) sarà aggiunta all'importo finale.
- **Piano di Pagamento: Assente.** Il documento non specifica alcuna modalità di pagamento, né l'entità dell'acconto, né le rateazioni per stati di avanzamento lavori (S.A.L.). **Questa è una grave lacuna contrattuale.**
- **Data del Preventivo:** 29 ottobre 2013. **Il documento è obsoleto e i prezzi e le condizioni in esso contenuti non possono essere considerati validi oggi.**

#### 6. Revisione Legale e Contrattuale

- **Termini di Consegna:** Viene specificato un termine di "**35 giorni per opera completa e rifinita**". La definizione di un tempo è positiva, ma non è supportata da meccanismi sanzionatori.
- **Penali per Ritardi: Non menzionate.** L'assenza di clausole penali rende il termine di consegna una semplice indicazione non vincolante per l'appaltatore.
- **Validità dell'Offerta:** L'offerta era legata a una promozione valida fino al 31 dicembre 2013, confermando la non validità del documento.
- **Accreditamenti Professionali:** Il preventivo menziona la necessità di "Boletín" per gli impianti elettrici e del gas. In Spagna, questi sono certificati di conformità obbligatori che possono essere rilasciati solo da installatori autorizzati, il che suggerisce che l'azienda si avvale di personale qualificato.

#### 7. Valutazione dei Rischi

- **Zone d'Ombra (Costi Nascosti):**
  - **IVA:** Il costo più significativo non incluso nel totale.
  - **Extra per Materiali:** Il budget per i rivestimenti (9,00 €/m<sup>2</sup>) è irrealistico e genererà inevitabilmente costi aggiuntivi.

- **Certificazioni:** Il certificato di conformità elettrico ("Boletín") è esplicitamente indicato come un extra di 200,00 €.
- **Adeguamento Linea Elettrica:** L'eventuale sostituzione della linea principale dal contatore all'appartamento è fatturata a parte (15,55 €/ml), con una metratura sconosciuta che potrebbe portare a un costo finale imprevedibile.
- **Pittura:** È previsto un supplemento di 3,00 €/m<sup>2</sup> per l'uso di colori scuri.
- **Pulizia Finale:** La pulizia "non profonda" richiederà un costo aggiuntivo a carico del cliente.

• **Matrice di Rischio:**

- **Rischio di Identità: Basso.** L'azienda è reale, registrata e facilmente identificabile.
- **Rischio Operativo: Moderato.** Le descrizioni tecniche sono professionali, ma le lacune contrattuali (piano di pagamento, penali) aumentano il rischio di una gestione inadeguata del progetto.
- **Rischio Finanziario: Alto.** A causa del gran numero di costi nascosti e dell'assenza di un piano di pagamento definito, il budget finale è imprevedibile e potenzialmente molto più alto di quanto indicato.
- **Rischio Contrattuale: Critico.** L'assenza di elementi fondamentali come il piano di pagamento e le penali rende questo documento una base inadeguata per un contratto vincolante.

## 8. Piano d'Azione per il Cliente

• **Tre Domande Tecniche di Negoziazione:**

1. "L'indennità di 9,00 €/m<sup>2</sup> per i rivestimenti è molto limitata. Potete fornire un elenco di materiali effettivamente disponibili a questo prezzo? Qual è il costo medio reale per i materiali di media qualità che installate solitamente?"
2. "Per evitare sorprese, è possibile avere un preventivo vincolante per l'adeguamento della linea elettrica principale, inclusa l'emissione del 'Boletín', dopo un vostro sopralluogo tecnico?"
3. "Cosa si intende esattamente per 'pulizia non profonda'? Potete dettagliare le operazioni incluse e quelle escluse, in modo da poter valutare la necessità di un servizio esterno?"

• **Clausola di Salvaguardia Specifica da Inserire:**

- Per proteggere i pagamenti, si raccomanda di inserire nel contratto la seguente clausola:

"I pagamenti saranno così strutturati: 1) Acconto del 20% alla firma del contratto; 2) 30% al completamento delle demolizioni, delle nuove tramezzature e dei massetti; 3) 30% al completamento di tutti gli impianti (idraulico, elettrico, gas) e alla posa di pavimenti e rivestimenti; 4) Saldo del 20% alla consegna dei lavori, subordinato alla firma del verbale di collaudo positivo da parte del committente e alla contestuale consegna di tutte le certificazioni di conformità ('Boletines'). Nessun pagamento potrà essere richiesto al di fuori

di questo schema senza un accordo scritto e firmato da entrambe le parti."

