

LORENZO LOSETO · 20 ANNI DI CANTIERE

SCUOLA PRIMA CASA

Estratto gratuito — Capitolo 1
La casa giusta è quella coi difetti giusti

LORENZO LOSETO

Il primo capitolo del libro, per intero e senza tagli

Che cos'è questo estratto

Quello che stai leggendo è il **primo capitolo completo** di SCUOLA PRIMA CASA, senza tagli e senza riassunti. Ho scelto questo perché è il capitolo che cambia il modo di guardare le case: impara a distinguere i difetti che puoi sistemare da quelli che ti rovinano.

Il libro intero è fatto di nove capitoli come questo, più tre strumenti da usare subito: il budget dei lavori in Excel a tre scenari, la checklist per leggere i preventivi voce per voce, e il modulo delle detrazioni 2026 con il modello del bonifico parlante.

Buona lettura.

Lorenzo

Capitolo 1 — La casa giusta è quella coi difetti giusti



Il metro laser in borsa a ogni visita: i metri veri sono la tua prima leva di trattativa.

Quando entro in una casa, la prima cosa che guardo non è la cucina nuova o il pavimento lucido. Guardo le crepe, i soffitti, l'anno di costruzione, la strada sotto le finestre.

Perché in vent'anni di cantiere ho imparato una cosa che nessun annuncio ti dirà mai: la casa perfetta, quella già pronta e senza un difetto, di solito è la trappola più cara che c'è.

La casa giusta, quella vera, quella dove ci andrai a vivere e ci starai bene per anni, è quasi sempre una casa coi difetti. Ma coi difetti giusti. Difetti che tu puoi sistemare, con lavori che conosci e a un costo che sai in anticipo.

In questo capitolo ti insegno a distinguere i difetti giusti da quelli che ti rovinano. E soprattutto ti insegno a vedere. Perché il problema non è che le case buone non esistono.

Le case giuste ci sono. Quello che manca è l'occhio per vederle.

Questo vale in una grande città e vale anche nel paese piccolo dove sei cresciuto. L'occhio si allena. Ed è la cosa più preziosa che ti porti a casa da questo libro.

Prima di comprare, devi vedere. Tanto.

Ti dico una cosa che ti sembrerà una perdita di tempo: prima di comprare la tua prima casa, devi vederne tante. Non due o tre. Tante. Anche quelle sbagliate. Soprattutto quelle sbagliate.

Io all'inizio non capivo niente. Entravo in una casa e vedevo solo l'arredamento. Poi, a forza di entrare in decine di case, ho iniziato a vedere sotto. Le fondamenta, non solo l'intonaco.

È proprio nelle case che non vanno bene che si impara a distinguere un sasso da un diamante quando sono sporchi.

Una casa messa male, brutta, con l'umidità e i pavimenti da buttare, è la tua palestra. Lì impari a leggere cosa costa tanto sistemare e cosa costa poco. Impari a riconoscere il difetto che spaventa gli altri ma che tu sai gestire.

E c'è un vantaggio pratico, quasi matematico: più case vedi, più basso è il rischio di sbagliare quella che compri. Chi ne ha viste cinquanta arriva alla sua con un metro di paragone. Chi ne ha viste tre compra al buio.

Non avere fretta in questa fase. La fretta è l'alleata numero uno di chi ti vuole vendere la casa sbagliata al prezzo sbagliato.

AZIONE PRATICA

Datti un numero minimo di case da visitare di persona prima di fare qualsiasi proposta. Metti almeno 15-20 visite reali, non solo annunci guardati sul telefono. Tieni un foglio semplice: indirizzo, metri quadri reali che hai misurato, prezzo richiesto, tre difetti che hai visto. Dopo dieci case rileggi il foglio: vedrai che il tuo occhio è già cambiato.

Conosci la zona meglio della casa

C'è una cosa che la maggior parte delle persone salta e che invece è più importante della casa stessa: la zona.

Tu non compri quattro mura. Compri la strada dove esci la mattina, il quartiere dove farai la spesa, il posto dove magari cresceranno i tuoi figli. La casa la puoi rifare da cima a fondo. La zona no, quella te la tieni.

Io la zona la studio consumando la suola delle scarpe. Ci vado a piedi, di giorno e di sera. Guardo, chiedo, entro nel bar. Voglio sapere quanto si vende davvero in quella via, non quanto scrivono negli annunci.

Chi conosce la zona riconosce l'occasione. E soprattutto non strapaga.

Quando conosci i prezzi veri di una strada, succede una cosa potente: quando esce la casa buona al prezzo giusto, tu la riconosci in due secondi. Mentre gli altri ci pensano su, tu hai già capito che

è quella.

E funziona anche al contrario. Se sai che in quella via si sta sui tremila euro al metro quadro e ti chiedono molto di più “perché la casa è particolare”, tu non ti fai incantare. Hai i numeri veri in testa.

Impara i prezzi della strada dove vuoi vivere. Non della città in generale, della strada. Due vie di distanza a volte cambiano tutto.

AZIONE PRATICA

Scegli il quartiere dove vorresti vivere davvero e vacci a piedi almeno tre volte, in orari diversi: mattina feriale, sabato pomeriggio, sera. Segna su una mappa i prezzi che vedi negli annunci di quella zona precisa. Dopo qualche giro avrai in testa un prezzo di riferimento tuo, che vale più di qualsiasi stima trovata online.

Che tipo di casa è più facile da rifare

Non tutte le case si ristrutturano allo stesso modo. Alcune ti danno filo da torcere prima ancora di iniziare. Altre sono, diciamo, più gentili con chi le sistema.

La casa più gestibile, per uno che compra la prima casa da rifare per andarci a vivere, è quasi sempre questa: un fabbricato in cemento armato a pilastri, dagli anni ‘60 in su. Fuori si presenta bene, dentro è tutto da rifare.

Ti spiego perché è più semplice. Il cemento armato a pilastri ha una struttura chiara: sai dove sono i muri che tengono e dove sono quelli che puoi spostare. Questo ti dà libertà nel rifare gli spazi come piacciono a te.

I soffitti, in questi edifici, stanno di solito attorno ai 3 metri. Sono un'altezza comoda da gestire. In certi palazzi storici in tufo o in pietra trovi soffitti di 4, anche 4 metri e mezzo: bellissimi da vedere, ma più complicati e più cari da scaldare, illuminare e sistemare.

Poi ci sono due dettagli che alzano il valore e la vivibilità più di quanto pensi: il portone d'ingresso e l'ascensore. Una casa con un bel portone e l'ascensore vale di più e si vive meglio, tutti i giorni, per anni.

Cerca una casa che fuori si presenta bene e dentro è da rifare, in un quartiere dove tu stesso andresti a vivere.

Quel “dove tu stesso andresti a vivere” non è una frase carina. È il filtro più onesto che hai. Se una zona non ti piace per te, non ti piacerà nemmeno tra cinque anni.

AZIONE PRATICA

Nelle tue visite, cerca l'anno di costruzione (chiedilo, è un dato che si trova). Dai la precedenza ai fabbricati in cemento armato a pilastri dagli anni '60 in poi, con soffitti intorno ai 3 metri, portone e ascensore. Non è una regola di ferro, ma è la corsia più semplice per chi rifà la prima casa.

Leggere l'annuncio a raggi X

Adesso ti insegno una cosa che da sola può valere il prezzo di questo libro: leggere l'annuncio come si legge una radiografia. Guardando cosa c'è sotto, non cosa ti fanno vedere.

Partiamo dal trucco più vecchio del mondo: i metri quadri. Nell'annuncio sono quasi sempre gonfiati. Ti scrivono un numero grande, ma i metri veri, quelli che ci cammini dentro, sono meno.

Ti faccio due esempi che ho visto con i miei occhi. Un annuncio diceva 120 metri quadri: misurati, erano 95. Un altro parlava di "180 metri quadri": ne aveva 105.

Questa non è una differenza da poco. È la tua leva di trattativa più concreta.

Se in zona il valore è intorno ai 3.000 euro al metro quadro, 20 metri di differenza fanno 60.000 euro.

Sessantamila euro. Su una dichiarazione gonfiata che nessuno controlla, se non la controlli tu. Ecco perché il metro laser deve stare nella tua borsa a ogni visita. Sempre.

Poi c'è il capitolo foto. Attento all'home staging spinto, quello con le luci perfette, i vasi, le candele, la tavola apparecchiata come in una rivista.

Un arredo così curato spesso non serve a mostrarti la casa. Serve a distrarti. È il segnale che l'immobile è "spinto", cioè presentato per farti innamorare in fretta, o che qualcosa non torna. Guarda oltre l'arredo. Guarda i muri, gli angoli, i soffitti, le finestre.

AZIONE PRATICA

A ogni visita porta un metro laser e misura tu i metri calpestabili delle stanze principali. Confrontali con quelli dell'annuncio. Se c'è una differenza, scrivila e mettila sul tavolo in trattativa con il numero preciso: in zona si sta sui X euro al metro, qui mancano Y metri, quindi il prezzo va rivisto. Il valore al metro della zona validalo comunque con i prezzi reali che hai raccolto camminando.

Il “già ristrutturato” non è un regalo

Molti, quando cercano la prima casa, si buttano sul “già ristrutturato”. Ragionano così: entro e vivo, niente rogne, niente cantiere.

Lo capisco. Ma qui devi fare attenzione, perché spesso è la scelta che ti costa di più e ti dà di meno.

Quando compri una casa già ristrutturata, tu stai pagando la ristrutturazione fatta da un altro. E quel lavoro, quasi sempre, è stato fatto per vendere, non per viverci. Cioè al risparmio: materiali economici, finiture che sembrano buone per una foto ma non durano.

Se compri il già ristrutturato, rischi di pagare a prezzo pieno i lavori che un altro ha fatto al risparmio.

E c'è un secondo problema, più sottile: quella casa è fatta come piaceva a chi l'ha venduta, non come piace a te. La cucina dove non la vuoi, il bagno stretto, quella parete che tu abatteresti.

Una casa da rifare, comprata bene, la fai come vuoi tu. Scegli tu i materiali, gli spazi, la luce, dove mettere le prese. Ci vivrai dentro tu, ha senso che la decida tu.

Non ti sto dicendo che il già ristrutturato è sempre da scartare. Ti sto dicendo di non pagarlo come se fosse oro senza aver guardato sotto. Spesso, sotto, c'è meno di quello che sembra.

Il prezzo lo fai tu, non il tecnico

Arriviamo al punto che spaventa tutti: la trattativa. E qui voglio toglierti un'idea sbagliata dalla testa.

Il prezzo giusto non te lo dà la perizia di un tecnico: quella serve alla banca per il mutuo, non a te per trattare. Il prezzo giusto lo fai tu, con i confronti veri della zona. Quelli che hai raccolto camminando, guardando, misurando.

Alla trattativa devi arrivare sapendo due numeri. Uno: quanto vale davvero quella casa una volta finita, in quella zona. Due: quanto ti costano i lavori per finirla come la vuoi tu.

Questi due numeri sono le tue gambe. Con quelli in mano, non tratti a sensazione. Tratti sui fatti.

Il costo dei lavori non è solo una spesa. È la tua leva per trattare il prezzo d'acquisto.

Funziona così. Se la casa ha bisogno di un certo importo di lavori, e tu quell'importo lo conosci con un preventivo reale in mano, allora quell'importo pesa sul prezzo che offri. La casa costa

“prezzo finita meno i lavori che devo farci”. Semplice, onesto, verificabile.

Ogni numero di costo che ti gira in testa in questa fase, però, va sempre validato con un preventivo reale di un'impresa vera. I prezzi indicativi che senti in giro, i “di solito costa tanto”, servono a farti un'idea. Non a decidere. Il preventivo scritto decide.

E mettilo in conto fin da ora: nei lavori qualche imprevisto salta sempre fuori. Non ti prometto che non ce ne saranno. Ti prometto che, se arrivi preparato coi numeri, gli imprevisti li gestisci invece di subirli.

AZIONE PRATICA

Prima di fare una proposta, scrivi su un foglio tre cose: il prezzo della casa finita in quella zona (dai tuoi confronti reali), il costo dei lavori (da un preventivo reale, non da una stima a occhio), e la differenza tra i due. Quella differenza è la base della tua offerta. Porta questi numeri in trattativa, non le sensazioni.



La tua offerta non nasce a sensazione: è il valore della casa finita in zona, meno i lavori che ti servono per finirla.

Gli strumenti che ti fanno arrivare primo

La casa giusta al prezzo giusto, quando esce, non resta lì ad aspettarti. La prendono in fretta. Per questo devi arrivare tra i primi.

Sui portali degli annunci ci sono due strumenti che quasi nessuno usa bene e che invece cambiano tutto. Il primo sono le ricerche salvate con gli avvisi.

Imposti la tua ricerca precisa: la zona che hai scelto, i metri quadri, la fascia di prezzo. Attivi l'avviso. Da quel momento, quando esce un annuncio nuovo che rientra nei tuoi criteri, ti arriva la notifica. Tu lo vedi mentre è ancora fresco, non dopo che l'hanno già visto in cinquanta.

Il secondo strumento è lo storico dei prezzi. Molti portali ti fanno vedere da quanto tempo un immobile è sul mercato e se il prezzo è già stato abbassato.

Se una casa è sul mercato da mesi e il prezzo è già sceso, ti sta dicendo che è trattabile.

Un immobile fermo da tanto tempo è un immobile su cui chi vende comincia a essere stanco. Quella stanchezza, per te, è spazio di trattativa. Al contrario, un annuncio appena uscito e già ben posizionato di prezzo lascia meno spazio per trattare, ma se è davvero l'occasione giusta, la velocità con cui ti muovi fa la differenza.

AZIONE PRATICA

Oggi stesso, sui portali che usi, crea le tue ricerche salvate con la zona e i criteri precisi, e attiva gli avvisi via mail o app. Per ogni casa che ti interessa, guarda da quanti mesi è online e se il prezzo è già stato ritoccato. Segnati queste due informazioni: ti dicono quanto puoi spingere in trattativa.

Mettiamo insieme il quadro

Facciamo un passo indietro e guardiamo tutto dall'alto. La casa giusta non è quella senza difetti. È quella coi difetti giusti, in una zona che conosci, a un prezzo che hai costruito tu sui fatti.

Ci arrivi allenando l'occhio: vedendo tante case, anche sbagliate. Ci arrivi conoscendo la zona meglio di chi vende. Ci arrivi misurando i metri veri, leggendo gli annunci a raggi X, diffidando dell'arredo troppo bello e del "già ristrutturato".

E chiudi il cerchio con i numeri: quanto vale finita, quanto costano i lavori validati da un preventivo reale, e la differenza che diventa la tua offerta.

Non è magia. È metodo. E il bello del metodo è che funziona anche se non hai vent'anni di cantiere come me. Basta applicarlo con pazienza, un passo alla volta.

Nel prossimo capitolo entriamo dentro la casa e impariamo a leggere i difetti uno per uno: quali costano poco, quali costano tanto, e quali ti devono far scappare. Ma il lavoro vero, quello dell'occhio, comincia adesso. Con la prossima casa che vai a vedere.

I 3 punti da ricordare

- Vedi tante case, anche brutte: è lì che il tuo occhio impara a distinguere il diamante sporco dal sasso.
- Misura sempre i metri veri e conosci i prezzi reali della zona: sono le tue due leve di trattativa più concrete.
- Il prezzo lo fai tu con i confronti reali, e usi il costo dei lavori (da preventivo reale) per trattare l'acquisto.

IL LIBRO INTERO

Questo era il primo di nove capitoli. Gli altri ti portano dentro la planimetria, dentro i costi veri al metro quadro, dentro il momento in cui firmi e tiri fuori i soldi — la proposta, la caparra, il mutuo —, dentro il preventivo letto riga per riga, dentro il cantiere e dentro le detrazioni del 2026.

Con il libro ricevi anche i tre strumenti: il **budget dei lavori** in Excel a tre scenari, la **checklist dei preventivi** e il **modulo detrazioni 2026** con il modello del bonifico parlante.

<https://scuola.lorenzoloseto.com>

Pagamento unico, accesso immediato. Soddisfatti o rimborsati in 30 giorni.

SCUOLA PRIMA CASA è una guida informativa basata sull'esperienza di cantiere dell'autore. Non sostituisce il parere di un commercialista, di un tecnico o di un legale. I costi indicati sono riferimenti da validare sempre con un preventivo reale. Le informazioni fiscali sono aggiornate a luglio 2026 (fonte: Agenzia delle Entrate) e vanno verificate col proprio commercialista prima di ogni decisione.

© 2026 Scuola Prima Casa di Lorenzo Loseto · Gruppo Loseto S.r.l. — P.IVA 08558400720. Questo estratto può essere condiviso per intero e senza modifiche; il libro completo no.