byus

PRO

DOSSIER DI VENDITA

Spazio alla luce.

Appartamento 3½ locali · Luganese



3½	94 m²	18 m²
locali	abitabili indicativi	di terrazza

ESEMPIO DI PERCORSO BYUS

Materiali di presentazione e schede operative per accompagnare il proprietario, dalla preparazione al bilancio finale.

IL SUPPORTO SCELTO

Il tuo percorso PRO.

BYUS ti affianca. Tu mantieni la gestione dei contatti, la trattativa e le decisioni sulla vendita.

CHF 8'900

Prezzo fisso del servizio · Zero commissioni BYUS sulla vendita

12 mesi di affiancamento

BYUS prepara e affianca

Prezzo e impostazione della vendita.

Foto, planimetria, brochure e annuncio.

Pubblicazione secondo il piano concordato.

Presenza alle visite insieme al proprietario.

Confronti periodici e lettura dei feedback.

Il proprietario gestisce e decide

Risposte e rapporti con gli interessati.

Disponibilità e partecipazione alle visite.

Raccolta delle proposte dei compratori.

Trattativa su prezzo, tempi e condizioni.

Scelta del compratore e accettazione.

Il costo riguarda i servizi concordati ed è dovuto secondo l'accordo, anche se l'immobile non viene venduto. Eventuali attività esterne e relativi costi si concordano separatamente.

Come leggere questo modello: l'appartamento è illustrativo e le immagini sono generate con AI. Le schede operative sono da compilare con dati e attività reali e non attestano una vendita effettuata.

LA PRESENTAZIONE

La casa, in un colpo d'occhio.

Appartamento 3½ locali · Luganese



Superficie

94 m² indicativi

Terrazza

18 m²

Camere / bagni

2 / 2

Piano

2° piano / ascensore

Anno

2018

Riscaldamento

Pompa di calore / a pavimento

Appartamento CHF 890'000

Posteggio separato CHF 35'000

Totale CHF 925'000

GLI AMBIENTI

Luce, dentro e fuori.

La zona giorno si apre sulla terrazza. Due camere e due bagni offrono spazi distinti per la vita quotidiana e il riposo. Materiali chiari, luce naturale e un affaccio aperto rendono gli ambienti facili da vivere.



01 / Zona notte



02 / Terrazza

Due camere

Ambienti distinti per riposo e studio.

Due bagni

Spazi di servizio separati.

18 m² all'aperto

Una terrazza collegata alla zona giorno.

Finiture essenziali

Parquet chiaro e serramenti color antracite.

IMMAGINI DELL'IMMOBILE

Cucina e seconda camera

Due ambienti distinti per la vita quotidiana e il riposo.



La cucina



La seconda camera

IMMAGINI DELL'IMMOBILE

I due bagni

Uno sguardo completo agli ambienti di servizio.



Il bagno principale



Il secondo bagno

IMMAGINI DELL'IMMOBILE

Ingresso e posteggio

Gli spazi che completano la presentazione dell'immobile.



L'ingresso

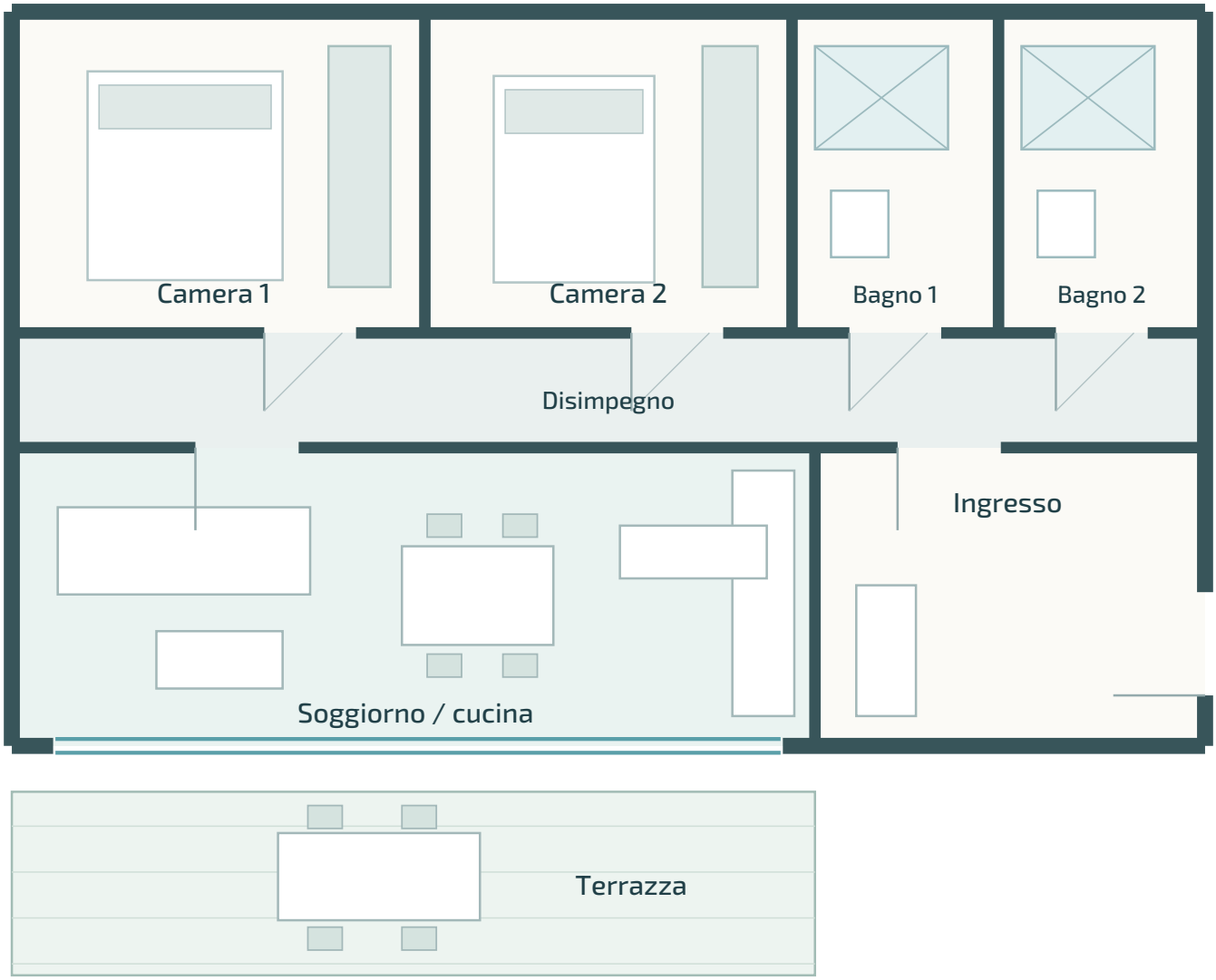


Il posteggio coperto

LA DISTRIBUZIONE

Ogni spazio, al suo posto.

Due camere, due bagni e una zona giorno collegata alla terrazza.



SCHEMA ILLUSTRATIVO / NON IN SCALA

Per un immobile reale questa pagina va sostituita con la planimetria verificata. Lo schema mostra soltanto la distribuzione grafica degli ambienti.

IL TESTO PER I PORTALI

L'annuncio, pronto da leggere.

Titolo, immagini e informazioni essenziali riuniti in un'unica pagina.



Luce e terrazza nel Luganese: 3½ locali da vivere

Un appartamento luminoso, con una zona giorno aperta sulla terrazza e ambienti ben distribuiti. La superficie abitabile indicativa è di 94 m², con una terrazza di 18 m². La zona notte comprende due camere e due bagni. L'appartamento si trova al secondo piano di uno stabile con ascensore. Parquet chiaro, serramenti color antracite e riscaldamento a pavimento completano gli spazi.

Appartamento: CHF 890'000

Posteggio separato: CHF 35'000

Prezzo complessivo richiesto: CHF 925'000

Contatto del proprietario da inserire nell'annuncio

LA PREPARAZIONE

Prima di pubblicare.

Il punto di partenza del supporto. Materiali, prezzo e canali si concordano con il proprietario.

Proprietario / riferimento

Data avvio incarico di supporto

Comune e indirizzo dell'immobile

Materiali approvati

- [ ] Prezzo richiesto e impostazione della vendita.
- [ ] Fotografie selezionate e controllate.
- [ ] Planimetria e dati tecnici verificati.
- [ ] Brochure e testo dell'annuncio approvati.
- [ ] Portali e durata di pubblicazione concordati.

Portali / canali concordati

Data di prima pubblicazione

Primo confronto periodico

RICHIESTE E INTERESSATI

Ogni contatto ha un seguito.

Il proprietario raccoglie le richieste. Il registro aiuta a mantenere ordine e preparare i confronti con BYUS.

Data	Riferimento	Canale / esigenza	Prossima azione

Punti da approfondire nel prossimo confronto

APPUNTAMENTI E VISITE

L'agenda delle visite.

Visite concordate dal proprietario con la presenza di BYUS secondo il supporto PRO.

Data / ora	Interessato / rif.	Presenze previste	Stato / note

Accesso, chiavi e indicazioni per le visite

LA SCHEDA VISITA

Una visita, un riscontro utile.

Una scheda per ogni appuntamento, da stampare o salvare come copia separata. Il feedback serve a capire come proseguire.

Interessato / riferimento

Data e ora

Proprietario presente

Referente BYUS presente

Che cosa è piaciuto

Dubbi, richieste o aspetti da chiarire

Prossimo passo

- [ ] Invio documenti
- [ ] Seconda visita
- [ ] Attesa di una proposta
- [ ] Nessun seguito

Azione concordata / responsabile / scadenza

FEEDBACK E SEGUITO

Il quadro delle visite.

Le osservazioni raccolte aiutano il proprietario a scegliere le prossime azioni con il supporto di BYUS.

Data	Riferimento	Riscontro principale	Seguito

Osservazioni ricorrenti

Azioni da concordare

LA PROPOSTA DEL COMPRATORE

La proposta, punto per punto.

Scheda riepilogativa a cura del proprietario. Il testo completo della proposta ricevuta si allega al dossier.

Compratore / riferimento

Data di ricezione

Prezzo appartamento (CHF)

Prezzo posteggio (CHF)

Importo complessivo offerto (CHF)

Validità indicata nella proposta

Condizioni, finanziamento e documenti allegati

Tempi richiesti per rogito e consegna

Valutazione / decisione del proprietario

Questa pagina organizza le informazioni e non sostituisce la proposta originale né un atto di compravendita.

IL CONFRONTO DELLE PROPOSTE

Valutare oltre il prezzo.

Il proprietario confronta importi, condizioni e tempi. La decisione di accettare o rifiutare resta sua.

	Proposta A	Proposta B	Proposta C
Riferimento			
Importo totale CHF			
Finanziamento			
Condizioni			
Rogito / consegna			
Validità offerta			

Scelta del proprietario e motivazione

I CONFRONTI PERIODICI

Il punto, insieme.

Una scheda per ogni confronto. Si osservano i dati raccolti e si concorda il lavoro del periodo successivo.

Periodo di riferimento

Data del confronto / partecipanti

Richieste ricevute

Visite effettuate

Proposte ricevute

Feedback ricorrenti / andamento delle richieste

Azioni concordate per il prossimo periodo

Eventuale decisione del proprietario su prezzo o condizioni

Prossimo confronto / responsabilità / scadenze

IL CONFRONTO ECONOMICO INIZIALE

Quanto incide il costo di vendita?

Un confronto matematico sul prezzo di riferimento dell'immobile, per capire il costo dei due modelli prima di vendere.

Importo di riferimento, posteggio compreso	CHF 925'000

BYUS PRO

CHF 8'900

Costo fisso del supporto

AGENZIA / IPOTESI 3%

CHF 27'750

Commissione sullo stesso importo

Differenza di costo nell'ipotesi indicata

CHF 18'850

Importo dopo il solo costo BYUS PRO	CHF 916'100
Importo dopo la commissione ipotizzata	CHF 897'250

Il 3% è un'ipotesi di calcolo, non una tariffa universale né un preventivo di un'agenzia. Il prezzo di vendita effettivo può essere diverso. Confrontare gli importi su una base IVA omogenea e includere le eventuali spese esterne. Imposte, notaio e rimborso dell'ipoteca non sono compresi in questo prospetto.

IL REPORT CONCLUSIVO

La vendita, nei suoi dati reali.

Da compilare a conclusione del percorso con date, importi e decisioni documentate.

Proprietario / riferimento

Immobile / indirizzo

Avvio incarico di supporto

Prima pubblicazione

Accettazione della proposta

Atto di compravendita

Durata dall'avvio all'atto

Compratore / riferimento

Prezzo inizialmente richiesto (CHF)

Prezzo accettato dal proprietario (CHF)

Prezzo nell'atto, incluso posteggio (CHF)

Costo complessivo BYUS da fattura (CHF)

Decisioni e passaggi che hanno portato alla conclusione

IL BILANCIO FINALE

Il ricavo e il confronto dei costi.

Inserire gli importi effettivi. La riduzione dal prezzo richiesto e la differenza tra i costi commerciali sono due voci distinte.

P / Prezzo effettivo di vendita (CHF)

B / Costo complessivo BYUS (CHF)

r / Commissione agenzia per il confronto (%)

A / Costo agenzia: P × r ÷ 100 (CHF)

EB / Altri costi commerciali con BYUS (CHF)

EA / Altri costi con agenzia (CHF)

Ricavo dopo costi commerciali BYUS: P - B - EB

Ricavo dopo costi agenzia ipotizzati: P - A - EA

Differenza a favore di BYUS: (A + EA) - (B + EB)

Riduzione dal prezzo richiesto: richiesta iniziale - prezzo effettivo (CHF)

Il confronto mantiene lo stesso prezzo di vendita nei due percorsi e non attribuisce a BYUS un prezzo migliore. Usare la stessa base IVA. Imposte, notaio e debito ipotecario restano esclusi. I campi sono compilabili; i calcoli vanno verificati prima della condivisione.

LA CHIUSURA DEL DOSSIER

Tutto il percorso, in ordine.

Il proprietario conserva i materiali e le informazioni che documentano il lavoro svolto.

- [ ] Brochure, fotografie, planimetria e testo dell'annuncio.
- [ ] Registro richieste, agenda e schede delle visite.
- [ ] Proposte originali dei compratori e confronto delle condizioni.
- [ ] Riepiloghi dei confronti periodici e decisioni del proprietario.
- [ ] Documentazione della conclusione e fattura del servizio.
- [ ] Report finale e bilancio economico verificati.

Allegati mancanti / azioni da completare

Data di consegna del dossier

Referente / conferma di ricezione