



SISTEMA DIRETTO DI COMUNICAZIONE FIDUCIARIA AD ALTO  
RENDIMENTO

# ORDER FLOW — SEQUENZE EMAIL

Libreria Operativa Completa delle Comunicazioni Persuasive per il Real Estate di Lusso in  
Costa Smeralda: Architettura di Vendita a Risposta Diretta, Consequence Selling e  
Negoziazione Fiduciaria d'Élite per Venditori e Acquirenti High-Net-Worth.

**Ambito Operativo:** Porto Cervo · Porto Rotondo ·  
Puntaldia · Gallura

**Target:** High-Net-Worth & Ultra-High-Net-Worth  
Individuals

**Metodologia:** Direct-Response Fiduciario · Neuro-  
Copy · Consequence Negotiation

**Classificazione:** Manuale Operativo Riservato ad  
Uso Interno · Anno 2026

**I 5 PRINCIPI DI COMUNICAZIONE SCRITTA & NEGOZIAZIONE FIDUCIARIA GENIS**

Le comunicazioni scritte di GENIS non sono semplici email informative: sono **leve negoziali ad alto impatto neuro-emotivo** formulate per guidare l'interlocutore (proprietario o acquirente High-Net-Worth) verso decisioni patrimoniali certe, superando lo scetticismo e blindando il valore.

- **1. Principio di Sovranità & Magnetic Positioning:** Non rincorriamo mai il cliente. Comuniciamo da pari a pari con deferente autorevolezza. La gestione a numero chiuso e la disponibilità al "take-away" (rinunciare all'incarico se mancano le condizioni di eccellenza) accrescono esponenzialmente il desiderio della controparte.
- **2. Principio di Rottura di Schema & Neuro-Aggancio:** Bandite le formule cerimoniali passive ("Le scrivo per presentarLe...", "Spero questa email La trovi bene"). L'incipit deve agganciare istantaneamente l'attenzione, squarciare l'indifferenza ed evidenziare il pericolo nascosto della mediocrità.
- **3. Principio dell'Epiphany Bridge & Value Stacking:** Ogni proposta è fondata su storie reali di mercato, contrasti oggettivi e sovrapposizione di valore concreto (Due Diligence urbanistica, conformità PPR Sardegna, stime su prezzi rogitati reali, canali Off-Market riservati).
- **4. Principio del Consequence Selling & Negoziazione d'Assalto:** Mettiamo il cliente di fronte alle conseguenze finanziarie, legali e reputazionali delle decisioni errate (la svalutazione della villa bruciata sui portali, i rischi dell'Art. 1385 c.c., l'errore fatale di negoziare senza perizia preventiva).
- **5. Principio del Carisma Verbale & Chiusura Elegante:** Utilizzo chirurgico delle parole a risonanza fiduciaria ("Accordo Riservato", "Tutela Patrimoniale", "Allineamento di Interessi"), chiusure a doppia scelta vincente e rimozione della pressione commerciale per favorire una naturale decisione d'acquisto.

**REGOLA AUREA:** Ogni template contiene due varianti di oggetto (A per alto status/curiosità, B per urgenza/conseguenza) e deve essere personalizzato con i dati specifici dell'immobile prima della trasmissione.

**QUADRO STRATEGICO GENERALE · MASTER COMPASS**

# TRAMA & ARCHITETTURA OPERATIVA DELL'ORDER FLOW

Guida metodologica alla struttura dei singoli template e mappa sinottica delle 19 sequenze operative per la clientela Venditrice e Acquirente.

## STRUTTURA OPERATIVA DI CIASCUN TEMPLATE (86 SU 86)

Ciascuno degli **86 template operativi** (37 per la Clientela Venditrice e 49 per la Clientela Acquirente) è stato riprogettato con la seguente architettura:

**✦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO:**

- Momento esatto di trasmissione nel Customer Journey.
- Diagnosi dello stato mentale del destinatario prima dell'apertura (scettico, diffidente, timoroso di svalutazione, assediato da mediatori generalisti).
- Obiettivo strategico e negoziale prioritario.

**✦ OGGETTO DELL'EMAIL CON A/B TESTING MAGNETICO:**

- **Variante A (Alto Status / Curiosità):** Oggetto ipnotico ad alta apertura che fa leva su asimmetria informativa e riservatezza.

- **Variante B (Consequence / Urgenza):** Oggetto focalizzato sul rischio di perdita patrimoniale o sulla finestra temporale chiusa.

#### ✦ TESTO DELL'EMAIL AD ALTA CONVERSIONE:

- Saluto autorevole (Gentile [Nome], o formale d'élite).
- Pattern Interrupt che distrugge i cliché cerimoniali.
- Sviluppo del contrasto logico e dimostrazione del Metodo Fiduciario.
- Consequence Selling e rimozione delle obiezioni alla radice.
- Call to Action a basso attrito emotivo (Micro-Commitment).
- **P.S. ad Alto Impatto:** Elemento di chiusura perentorio che ribalta il rischio e fissa la scarsità.

#### ✦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP:

- Codifica delle leve neuro-persuasive applicate.
- Protocollo operativo di contatto e mossa successiva in caso di mancata risposta a 48 ore.



## 2. SINTESI DELLE MACRO-SEZIONI POTENZIATE

### PARTE I — ORDER FLOW VENDITORI (37 Template)

**Sezione 1: Primo Contatto (1.1 - 1.4):** Lettera fiduciaria ad alto status, contrasto tra vendita strategica e immobile "bruciato" sul mercato, contatto mirato con investitore pre-qualificato, e distruzione del modello delle agenzie generaliste da vetrina.

**Sezione 2: Valutazione Gratuita (2.1):** Trasformazione della stima verbale in *Audit Patrimoniale & Due Diligence Preventiva di Mercato* (PPR Sardegna, urbanistica, prezzi reali di rogito).

#### Sezione 3: Gestione delle Obiezioni (3.1 - 3.6):

- *"Non ho fretta"*: La curva matematica di decadimento del valore (Finestra d'Oro 1-60 giorni vs Stagnazione speculativa a -25%).
- *"Perché conoscere il valore se non vendo ora?"*: Governance patrimoniale, testamento biologico dell'immobile e protezione fiscale.
- *"Ho già un'agenzia amica"*: Il paradosso del mediatore di fiducia che non sa dire le verità scomode; proposta di Second Opinion professionale.
- *"Gestione diretta da privato"*: I pericoli del turismo immobiliare in casa propria e i rischi di nullità contrattuale per vizi urbanistici (Art. 1385 c.c.).
- *"Non firmo l'esclusiva"*: Take-away estremo: l'immobile senza incarico diventa esca per dirottare clienti; GENIS lavora solo a numero chiuso con mandato fiduciario.
- *"La provvigione è alta"*: La verità indiscutibile: l'agente che si fa scontare la parcella svenderà la villa al primo acquirente al ribasso; GENIS azzerà lo scarto negoziale.

**Sezioni 4 & 5: Dopo Incontro & Firma Incarico (4.1 - 5.1):** Eliminazione del *buyer's remorse* e roadmap operativa delle prime 3 settimane.

**Sezione 6: Aggiornamenti Periodici (6.1 - 6.7):** Report settimanali analitici, metriche di scrematura contatti (quanti curiosi scartati), aut-aut sul riposizionamento prezzo a 60 e 90 giorni prima della stagnazione, e rinnovo ad alto status.

**Sezione 7: Aggiornamenti Visite (7.1 - 7.4):** Protocollo visita a porte chiuse (senza proprietario presente per non indebolire la trattativa), gestione della seconda visita (segnale di closing) e blindatura della proposta scritta con deposito confirmatorio.

**Sezione 8: Chiusura Trattativa (8.1 - 8.5):** Dal preliminare trascritto al rogito, con checklist documentale e celebrazione sobria d'élite.

**Sezioni 9 & 10: Recensione & Post-Vendita (9.1 - 10.7):** Testimonianze orientate al ROI, reinvestimento della liquidità in operazioni Off-Market, e motore di referenze spontanee (Referral Engine).

### PARTE II — ORDER FLOW ACQUIRENTI (49 Template)

**Sezione 1: Primo Contatto (1.1 - 1.4):** Il Property Finding come difensore di parte dell'acquirente contro i conflitti di interesse delle agenzie del venditore; video-consulenza radar e analisi satellitare.

**Sezione 2: Dopo la Consulenza (2.1 - 2.4):** Presentazione del Mandato Fiduciario con le 3 Formule (Select, Prestige, Private Concierge) e scadenza a 3 giorni per prelazione sullo slot operativo.

**Sezione 3: Firma Mandato di Ricerca (3.1 - 3.3):** Protocollo di non divulgazione e Griglia Decisionale Ponderata.

**Sezione 4: Aggiornamenti Ricerca (4.1 - 4.6):** Report analitici sugli immobili scartati preventivamente per abusi edilizi o problemi di agibilità, proteggendo il capitale del cliente.

**Sezione 5: Proprietà Individuata (5.1 - 5.5):** Schede confidenziali off-market con analisi onesta di punti di forza, criticità e stima costi di ammodernamento.

**Sezione 6: Dalla Visita alla Proposta (6.1 - 6.5):** Coaching per mantenere l'impenetrabilità emotiva durante la visita, e formulazione dell'offerta irrevocabile a 7 giorni per forzare la mano al venditore.

**Sezione 7: Trattativa e Proposta (7.1 - 7.5):** Silenzio strategico, gestione delle controproposte con scambio di concessioni, e Best & Final Offer "prendere o lasciare".

**Sezione 8: Chiusura dell'Acquisto (8.1 - 8.7):** Preliminare trascritto, rendiconto finanziario analitico con certificazione del risparmio netto ottenuto in trattativa (€ decurtati sul prezzo iniziale), e celebrazione dell'insediamento.

**Sezione 9: Cura Post-Acquisto (9.1 - 9.10):** Garanzia telefonica a 7 giorni, volture completate, ecosistema di partner d'élite per property management e architettura, report di rivalutazione annuale e referenze fiduciarie.



GENIS REAL ESTATE · ORDER FLOW MASTER MANUAL

# PARTE I

## ORDER FLOW VENDITORI

L'Architettura Completa dei Template per la Clientela Venditrice:  
dall'Acquisizione a Freddo alla Gestione Incarico Esclusivo, Consequence Selling  
delle Obiezioni, Reportistica di Visita e Chiusura delle Trattative in Costa  
Smeralda.

## CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

## 1. PRIMO CONTATTO

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #1

## TEMPLATE 1.1 — Presentazione aziendale

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: primo invio a proprietari profilati, professionisti o contatti patrimoniali di alto livello. Profilo destinatario: scettico, diffidente, abituato a essere rincorso da mediatori generici. Obiettivo: posizionare GENIS come unico advisor fiduciario a numero chiuso.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché le ville di maggior pregio in Costa Smeralda non compaiono mai sui portali pubblici**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Un dato riservato sulla gestione del patrimonio immobiliare a [Località]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

se c'è una cosa che i proprietari di ville di pregio in Costa Smeralda scoprono a proprie spese, è che affidare il proprio immobile ai canali tradizionali equivale a svalutarlo prima ancora di iniziare a negoziare.

Mettere una villa sui portali generalisti, circondata da centinaia di annunci eterogenei e gestita da intermediari che competono al ribasso per strappare un cartello, invia al mercato un segnale devastante: 'il proprietario ha fretta di monetizzare'. Gli acquirenti istituzionali e i grandi patrimoni privati fiutano questa debolezza all'istante, traducendola in offerte speculative decurtate del 20% o 30%.

In GENIS operiamo su un paradigma diametralmente opposto. Non siamo un'agenzia che raccoglie immobili in quantità: siamo un Desk di Advisory Fiduciario che gestisce un portafoglio rigidamente a numero chiuso (massimo 12 proprietà contemporanee in Sardegna).

Ogni immobile affidato a GENIS viene sottoposto a una Due Diligence tecnica preventiva (conformità edilizia, vincoli PPR Sardegna, allineamento catastale) e collocato esclusivamente attraverso canali riservati Off-Market, rivolti a investitori High-Net-Worth già profilati e solvibili.

Non Le chiediamo di prendere alcuna decisione oggi. Desideriamo semplicemente metterLa a conoscenza del nostro standard operativo e dei dati reali sulle recenti transazioni concluse a [Località].

Se desidera confrontarsi per 15 minuti, a porte chiuse e senza alcun impegno commerciale, risponda semplicemente a questa email indicandomi un giorno della prossima settimana.

Con la massima stima,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Non lavoriamo con tutti i proprietari. Selezioniamo unicamente proprietà conformi o regolarizzabili che condividano l'obiettivo di difendere il reale valore di mercato senza svendite. Se questo approccio riflette la Sua visione, sarà un piacere approfondire.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva psicologica: Disqualifica e Posizionamento Magnetico (Dan Kennedy) + Rottura di Schema viscerale (Marco Lutz). La menzione del portafoglio a numero chiuso attiva il principio di scarsità. Se non risponde entro 48 ore, inviare la sequenza di follow-up basata sul valore dell'audit preventivo.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #2

## TEMPLATE 1.2 — Contatto a freddo (generico)

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: contatto a freddo verso un proprietario individuato tramite intelligence territoriale. Profilo: saturo di telefonate da agenti improvvisati. Obiettivo: rompere il pattern, far emergere il rischio della stagnazione e posizionare l'autorità fiduciaria.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): La differenza tra vendere una proprietà e 'bruciarla' sul mercato immobiliare**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Cosa sta accadendo al valore reale delle ville a [Località] (Analisi Riservata)**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

questa non è l'ennesima comunicazione di un'agenzia che Le chiede 'ha mai pensato di vendere la Sua casa?'. Chi opera a questo livello conosce già la risposta: una proprietà di pregio non si 'mette in vendita', si colloca strategicamente.

Negli ultimi 18 mesi in Gallura abbiamo assistito a un fenomeno preoccupante: decine di proprietà straordinarie sono rimaste bloccate sul mercato per oltre 400 giorni, subendo 3 o 4 ribassi consecutivi di prezzo. Il motivo non è la crisi: è l'errore sistemico di affidare l'immobile a più mediatori contemporaneamente o a operatori generalisti che utilizzano il Suo immobile per fare 'vetrina' e promuovere se stessi.

Quando un acquirente ultra-patrimonializzato vede la stessa villa pubblicata da 4 agenzie diverse, a prezzi discordanti e con planimetrie non verificate, fa un solo pensiero: 'Qui c'è disperazione. Offro il 25% in meno'.

Il Metodo Fiduciario GENIS è stato codificato esattamente per impedire che questo accada al Suo patrimonio. Prima di muovere un solo passo, blindiamo la riservatezza, certifichiamo la conformità urbanistico-edilizia ed eseguiamo una stima matematica basata sui contratti rogitati reali, non sulle fantasie dei portali.

Abbiamo predisposto una sintesi analitica dell'andamento reale delle compravendite nella Sua specifica micro-zona a [Località]. Se desidera riceverla a titolo puramente informativo, mi risponda con 'Invia Report' e provvederò a trasmettergliela personalmente.

Distinti saluti,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Più tempo una proprietà staziona sul mercato in modo scomposto, più si deprezza. La freschezza dell'annuncio dura solo 60 giorni: bruciarli è un lusso che nessun investitore avveduto dovrebbe concedersi.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Consequence Selling (Ottavio Alvarez) unita al Contrasto Visivo (Russell Brunson). L'apertura disarmata l'obiezione prima ancora che venga formulata. CTA a micro-impegno a bassissimo attrito ('Invia Report').

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #3

## TEMPLATE 1.3 — Contatto a freddo mirato (villa individuata)

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: contatto verso il proprietario di un immobile prestigioso specifico, in relazione a una richiesta concreta gestita dal Desk. Profilo: geloso della propria privacy, non disposto a perdere tempo. Obiettivo: fissare un colloquio riservato senza promesse vuote.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): La Sua proprietà a [Località] e una specifica richiesta riservata nel nostro Desk**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Verifica preliminare di disponibilità: Villa a [Località] per investitore privato**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile Proprietario,

Le scrivo direttamente in merito alla Sua villa situata in [Indirizzo/Località], una proprietà di cui conosciamo e apprezziamo il pregio architettonico e la collocazione esclusiva.

Desidero essere assolutamente trasparente: non La contatto per proporLe mandati generici né per inserire la Sua casa in un catalogo pubblico. Il nostro Desk Private Advisory sta gestendo in questo momento il mandato di ricerca fiduciario per conto di un primario investitore privato [nazionalità/profilo HNW], il quale ha espresso parametri di ricerca (esposizione, metratura, privacy) straordinariamente allineati alla Sua dimora.

Prima di formulare qualsiasi considerazione operativa, abbiamo la necessità deontologica di comprendere se vi sia, da parte Sua, una disponibilità anche solo esplorativa a valutare una proposta di cessione a condizioni di assoluto vertice di mercato.

Qualora vi fosse apertura, il nostro protocollo prevede:

1. Sottoscrizione reciproca di un Accordo di Riservatezza (NDA) a tutela totale della Sua privacy;

2. Un sopralluogo tecnico preliminare a porte chiuse, senza acquirenti, per verificare la corrispondenza dei requisiti;

3. La presentazione della proprietà esclusivamente a soggetti pre-qualificati dal punto di vista finanziario e documentale.

Se ritiene opportuno un breve colloquio telefonico riservato di 10 minuti per verificare se sussistano i presupposti di reciproco interesse, La invito a indicarmi un recapito o a rispondere direttamente a questo messaggio.

Con osservanza,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Qualora la Sua proprietà non fosse in alcun modo alienabile, La prego di ignorare questa comunicazione. Gestiamo solo trattative fiduciarie con controparti certe e deliberate.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Carisma e Deferenza ad Alto Status (Emanuele Maria Sacchi) + Qualifica e Takeaway (Dan Kennedy). La totale trasparenza e la presenza di un NDA eliminano la paura di intrusione.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #4

TEMPLATE 1.4 — Perché affidarsi a un partner specializzato

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a contatto tiepido o indeciso che sta valutando mediatori tradizionali o agenzie di quartiere. Obiettivo: polarizzare ed eliminare la concorrenza generalista dimostrando l'incompatibilità metodologica.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché un'agenzia generalista è il peggior nemico di una villa di lusso**

**Variante B (Consequence / Urgenza): I tre errori capitali nella vendita di immobili di pregio in Sardegna**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

quando si tratta di vendere un immobile di prestigio in Sardegna, esiste una convinzione diffusa tanto comune quanto pericolosa: pensare che 'un'agenzia valga l'altra, l'importante è che porti clienti'.

Mi permetta di dirLe con assoluta franchezza perché questa logica costa sistematicamente centinaia di migliaia di euro ai proprietari:

1. L'agenzia generalista campa di volumi. Il suo modello si basa sull'accumulare 50 o 100 incarichi, pubblicarli sul web e attendere che qualcuno chiami. Non ha il tempo, le competenze né le risorse per studiare la conformità urbanistica preventiva o costruire una narrativa di vendita fiduciaria.
2. Non qualifica finanziariamente i visitatori. Per dimostrare al proprietario che 'sta lavorando', porta decine di curiosi, turisti domenicali o sognatori senza capacità di spesa verificata, violando la privacy e la sicurezza della Sua dimora.
3. Crolla al primo tavolo negoziale. Poiché non conosce il diritto urbanistico sardo (PPR, Legge 47/85, fasce di rispetto) né la finanza immobiliare, al primo rilievo mosso dai legali dell'acquirente consiglierà a Lei di cedere sul prezzo pur di chiudere e incassare la provvigione.

In GENIS il nostro unico lavoro è difendere il Suo patrimonio. Operiamo come fiduciari: Due Diligence urbanistica prima di andare sul mercato, certificazione della solvibilità prima di varcare il cancello, e negoziazione ad alto status guidata da protocolli matematici.

Se deve affidare una proprietà che vale milioni di euro, la domanda non è quanto costa il servizio, ma quanto Le costerà non avere un fiduciario al Suo fianco quando la trattativa entrerà nel vivo.

Resto a Sua disposizione per una disamina riservata.

Cordiali saluti,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. In allegato può esaminare la nostra 'Matrice di Due Diligence Preventiva in 18 Punti': lo standard che applichiamo a ogni singola villa per garantire zero contestazioni al rogito.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Distruzione del Nemico Comune (Marco Lutzu) + Consequence Selling (Ottavio Alvarez). Crea un contrasto irriducibile tra 'mediatore da volume' e 'fiduciario patrimoniale'.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

## 2. VALUTAZIONE GRATUITA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #5

TEMPLATE 2.1 — Proposta di valutazione gratuita

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: proposta di valutazione a proprietario che ha mostrato interesse o intende fare il punto sul proprio patrimonio.  
Obiettivo: elevare la 'stima gratuita' a un Audit Patrimoniale analitico ad alto valore percepito.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Audit Patrimoniale & Due Diligence di Mercato per la Sua proprietà a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Quanto vale realmente la Sua villa oggi? (I contratti rogitati vs i prezzi di vetrina)**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

sul mercato immobiliare circolano due tipi di valutazioni:

La prima è la 'stima dell'agente': una cifra gonfiata ad arte, inventata a voce in 5 minuti per compiacere il proprietario, strappare una firma e poi, dopo 90 giorni di silenzio tombale, tormentarlo con richieste di ribasso del 20%.

La seconda è l'Audit Patrimoniale Fiduciario GENIS: un'indagine analitica e documentale fondata sui prezzi reali degli atti notarili recentemente registrati a [Località], ponderata con l'analisi della conformità urbanistico-catastale e la curva di assorbimento del capitale High-Net-Worth.

Conoscere il valore reale, matematico e difendibile della Sua villa non serve solo se desidera vendere domani mattina. Serve per:

- Proteggere il valore del patrimonio familiare da oscillazioni di mercato;
- Identificare preventivamente eventuali difformità urbanistiche o paesaggistiche (PPR) che bloccherebbero qualsiasi compravendita;
- Pianificare eventuali strategie successorie o di riallocazione del capitale con precisione chirurgica.

Questo mese abbiamo riservato ai proprietari di [Zona/Comprensorio] la possibilità di richiedere il nostro Audit Patrimoniale Fiduciario completo, senza alcun onere o vincolo di incarico futuro.

Se desidera che il nostro team tecnico ed estimativo elabori il fascicolo riservato per la Sua dimora, risponda a questo messaggio o mi contatti al [Numero Diretto].

Con i migliori saluti,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Un immobile con un prezzo fuori mercato perde il 15% del suo valore effettivo entro i primi 6 mesi di esposizione errata. Conoscere i numeri esatti prima di compiere qualsiasi passo è l'unica vera assicurazione.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Value Stacking (Russell Brunson) + Riformulazione ad Alto Status (Emanuele Maria Sacchi). Trasforma la 'valutazione gratuita' in una prestazione tecnica peritale che il cliente sente di dover cogliere immediatamente.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

3. GESTIONE DELLE OBIEZIONI

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #6

TEMPLATE 3.1 — "Non ho fretta di vendere"

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio entro 24 ore dall'obiezione 'non ho fretta'. Profilo: proprietario convinto che il tempo giochi a suo favore. Obiettivo: dimostrare matematicamente il costo della stagnazione e riposizionare l'urgenza strategica.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché 'non avere fretta' è la trappola più costosa per un proprietario in Costa Smeralda

Variante B (Consequence / Urgenza): Il killer silenzioso del valore immobiliare (un dato analitico per [Nome])

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

La ringrazio per la consueta franchezza durante il nostro colloquio. L'affermazione 'non ho fretta di vendere, posso aspettare l'amatore' è la reazione più naturale per un proprietario patrimonialmente solido.

Tuttavia, il dovere fiduciario di GENIS non è dirLe ciò che Le fa piacere sentire, ma metterLa in guardia da ciò che statisticamente distrugge il valore del Suo bene.

I dati storici delle compravendite di pregio in Gallura negli ultimi 10 anni dimostrano un fatto inconfutabile: nel Real Estate di lusso, il tempo è il nemico numero uno del prezzo di vendita.

Ecco cosa accade quando una proprietà resta sul mercato senza una strategia a tempo determinato:

1. La Finestra d'Oro (giorni 1-60): I migliori acquirenti – coloro che hanno già il capitale liquido deliberato e monitorano il mercato da mesi – analizzano la proprietà all'inizio. Se il posizionamento è impeccabile, competono tra loro;
2. La Fase del Dubbio (giorni 61-180): Gli acquirenti qualificati passano oltre. Il mercato comincia a chiedersi: 'Perché quella villa è ancora lì? C'è un abuso insanabile? Il proprietario ha problemi?';
3. La Stagnazione Speculativa (oltre i 180 giorni): L'immobile diventa 'merce stantia'. A quel punto non si avvicinano più famiglie innamorate della casa, ma cacciatori di affari e fondi speculativi che avanzano offerte con decurtazioni del 25-30%.

'Non avere fretta' è un privilegio legittimo; lasciare che l'immobile invecchi sul mercato è un errore finanziario da centinaia di migliaia di euro.

La strategia corretta non è 'svendere in fretta', ma collocare la proprietà al suo massimo valore difendibile all'interno della finestra ideale di mercato.

Possiamo approfondire questo schema numeri alla mano giovedì alle 16:30 o venerdì alle 11:00. Quale orario Le risulta più congeniale?

Con viva stima,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Chi aspetta 'l'amatore' finisce quasi sempre per accettare, dopo due anni di costi di manutenzione e IMU, un'offerta inferiore a quella che avrebbe incassato nei primi 45 giorni con una gestione fiduciaria blindata.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Consequence Selling (Ottavio Alvarez) + Chiusura a Doppia Scelta (Emanuele Maria Sacchi). La scomposizione delle 3 fasi temporali distrugge l'illusione psicologica che il tempo valorizzi il bene.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #7

## TEMPLATE 3.2 — "Perché conoscere il valore se non vendo ora?"

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: follow-up a chi rifiuta l'audit perché non intende vendere nell'immediato. Obiettivo: spostare la leva da 'vendita' a 'governance patrimoniale e prevenzione rischi'.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché un grande imprenditore conosce sempre il valore esatto dei suoi asset (anche se non li cede)**

**Variante B (Consequence / Urgenza): La tutela preventiva del patrimonio immobiliare: una riflessione per [Nome]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

la Sua osservazione è perfettamente comprensibile: se non si ha l'intenzione immediata di vendere, richiedere una perizia può sembrare un esercizio superfluo.

Mi permetta tuttavia di condividere come i clienti più avveduti del nostro Family Office gestiscono i propri immobili di famiglia.

Un immobile di pregio in Sardegna non è solo una residenza: è un asset patrimoniale complesso, soggetto a continue evoluzioni normative, fiscali e urbanistiche (si pensi alla giurisprudenza sul Piano Paesaggistico Regionale, all'aggiornamento delle rendite catastali e ai costi di gestione straordinaria).

Conoscere il valore reale e lo stato di conformità preventiva oggi Le garantisce tre vantaggi strategici:

1. Protezione da vizi latenti: l'Audit GENIS verifica la regolarità edilizia e i titoli abilitativi storici. Se emerge una difformità, ha il tempo di sanarla con calma e a costi minimi, senza l'ansia di una trattativa in corso;
2. Benchmark finanziario: Le consente di avere il quadro esatto del Suo patrimonio netto complessivo ai fini della pianificazione fiscale e successoria;
3. Prontezza decisionale: se domani dovesse presentarsi un'opportunità di reinvestimento straordinaria, o un acquirente estero con un'offerta irripetibile, Lei saprà esattamente dove si trova la linea del valore, senza improvvisare.

L'Audit Patrimoniale GENIS non La impegna in alcun modo a vendere: Le consegna semplicemente la sovranità totale sul Suo immobile.

Se desidera, possiamo predisporre il fascicolo tecnico e consegnarglielo in forma strettamente privata entro la fine del mese.

Resto a Sua disposizione,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. La conoscenza preventiva del valore è una forma di assicurazione patrimoniale. Non averla significa delegare al mercato le decisioni che riguardano la Sua famiglia.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Alto Status e Deferenza Carismatica (Emanuele Maria Sacchi). Inquadra l'audit come un atto di intelligenza patrimoniale tipico degli High-Net-Worth, togliendo qualsiasi pressione commerciale.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #8

TEMPLATE 3.3 — "Ho già un'agenzia di fiducia"

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: obiezione legata all'avere già un intermediario di conoscenza o fiducia. Profilo: legato da motivi relazionali, ma segretamente insoddisfatto dei risultati. Obiettivo: differenziare il ruolo dell'Advisor Fiduciario senza denigrare l'amico.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Il paradosso dell'agente amico: quando la confidenza costa il 15% del prezzo di vendita**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Un confronto professionale e riservato per la Sua villa a [Località]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

rispetto profondamente il valore della fedeltà relazionale. Nel mondo degli affari, avere professionisti di riferimento è un elemento prezioso.

Mi permetta tuttavia una riflessione maturata in anni di trattative complesse in Costa Smeralda: molto spesso, l'agente 'amico di famiglia' o l'agenzia 'conosciuta' è proprio colui che incontra le maggiori difficoltà nel difendere il Suo patrimonio.

Per tre ragioni precise:

1. Mancanza di contraddittorio: per timore di incrinare il rapporto personale, l'agente amico fatica a dirLe le verità scomode sul prezzo, sul mercato e sui feedback reali degli acquirenti, assecondando aspettative che poi bloccano la vendita;
2. Canali di collocamento limitati: quasi sempre lavora sul mercato locale o sui portali generalisti, non disponendo dell'infrastruttura riservata Off-Market necessaria per raggiungere i capitali internazionali del Nord Europa, Svizzera e Stati Uniti;
3. Debolezza al tavolo negoziale: un acquirente scaltro o un family office estero percepisce immediatamente la natura relazionale della trattativa e ne approfitta per fare leva sulle concessioni.

Noi non Le chiediamo di interrompere il Suo rapporto di fiducia. Le proponiamo un confronto fiduciario di secondo livello (un 'Second Opinion' professionale), esattamente come farebbe consultando un secondo luminare prima di un intervento chirurgico delicato.

Mettiamo a confronto il nostro piano di collocamento strategico con quanto fatto finora: se ravviserà una superiorità metodologica evidente, decideremo insieme come procedere; in caso contrario, avrà comunque ottenuto dati preziosi a costo zero.

Ha disponibilità per un caffè riservato mercoledì prossimo?

Un cordiale saluto,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. I legami personali meritano rispetto, ma la gestione di un bene da diversi milioni di euro richiede il massimo rigore numerico. La vera fiducia si misura nei risultati economici, non nella consuetudine.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Metodologia della Second Opinion Medica (Dan Kennedy + Ottavio Alvarez). Non attacca il competitor, ma eleva il livello del gioco a una consulenza strategica di secondo livello.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #9

## TEMPLATE 3.4 — Proprietà di pregio, gestione diretta senza intermediari

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: proprietario che dichiara di voler fare da solo ('vendo privatamente'). Profilo: sicuro di sé, desideroso di risparmiare la provvigione. Obiettivo: shock-and-awe sui rischi legali, urbanistici e di sicurezza.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): I tre rischi legali e finanziari del vendere da privato una villa da oltre 1 milione di euro**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Cosa accade alla privacy e al valore di una proprietà gestita senza filtro fiduciario**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

comprendo perfettamente il Suo desiderio di gestire direttamente la vendita della Sua proprietà. Chi ha costruito una posizione economica solida è abituato a negoziare e ritiene naturale fare a meno degli intermediari.

Tuttavia, vendere una villa di lusso in Sardegna da privato nel 2026 non è una semplice trattativa commerciale: è un campo minato normativo, negoziale e di sicurezza personale.

Le sottopongo tre fatti oggettivi su cui riflettere:

1. La perdita della Privacy e il 'Turismo Immobiliare': aprendo le porte privatamente, Lei non ha alcun modo di verificare la reale capacità economica e l'identità di chi entra nella Sua dimora. Espone la Sua famiglia e i Suoi beni a curiosi, sognatori e intermediari mascherati da acquirenti;
2. La Responsabilità Giuridica per Vizi Urbanistici: in Sardegna la conformità urbanistica (PPR, autorizzazioni paesaggistiche, agibilità) è rigidissima. Se un acquirente firma un preliminare e poi il suo perito individua una difformità non dichiarata, Lei risponde con il doppio della caparra confirmatoria versata (Art. 1385 c.c.) e rischia cause legali pluriennali;
3. L'Asimmetria Negoziale: gli acquirenti High-Net-Worth non trattano direttamente con i proprietari: mandano i loro avvocati e commercialisti d'assalto. Trattando da solo, Lei perde il filtro fiduciario e la possibilità di fare 'Take-Away', finendo per concedere sconti che superano di 4 o 5 volte l'onorario di un advisor.

Il compito di GENIS è fungere da scudo: pre-qualificare finanziariamente ogni singolo contatto, blindare la due diligence prima della firma e negoziare alle Sue condizioni, preservando la Sua serenità.

Possiamo confrontarci per 15 minuti su come proteggere la Sua trattativa privata da questi rischi? Mi indichi pure giorno e ora.

Distinti saluti,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Il risparmio apparente di una provvigione si trasforma quasi sempre nella perdita reale di una percentuale ben più alta sul prezzo finale di rogito. La tutela fiduciaria non è un costo: è un moltiplicatore di sicurezza.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Consequence Selling brutale (Ottavio Alvarez) e Shock-and-Awe giuridico. Il richiamo all'Art. 1385 c.c. e alla sicurezza domestica sposta la discussione dal piano economico a quello della salvaguardia.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #10

## TEMPLATE 3.5 — "Non voglio firmare un incarico"

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: proprietario che rifiuta l'incarico esclusivo ('lavorate pure, se mi portate un cliente ne parliamo'). Profilo: crede di avere più chance affidando la casa a tutti. Obiettivo: dimostrare che l'incarico aperto svislisce la casa e ritirarsi se non c'è esclusiva.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché un immobile 'senza esclusiva' è il modo più rapido per distruggerne il prezzo**

**Variante B (Consequence / Urgenza): La verità che nessuna agenzia Le dirà sull'incarico verbale o non esclusivo**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

apprezzo la Sua franchezza quando dice: 'Non firmo esclusive. Chi mi porta l'acquirente incassa la provvigione'. È una posizione frequente, ma si basa su un presupposto completamente errato.

Le dico con la massima trasparenza ciò che i mediatori tradizionali non hanno il coraggio di dirLe:

Quando un'agenzia accetta di lavorare 'senza incarico', non sta lavorando per Lei. Sta lavorando per se stessa. Sapendo che domani un'altra agenzia potrebbe vendere la casa, quell'agente farà solo due cose:

1. Non investirà un solo euro nel marketing qualificato, nella produzione di video professionali, nella Due Diligence preventiva o nei canali privati internazionali. Perché dovrebbe rischiare il proprio capitale su un bene che non controlla?

2. Utilizzerà la Sua villa come 'specchietto per le allodole': attirerà potenziali clienti con la Sua proprietà per poi dirottarli su immobili in cui ha l'incarico esclusivo garantito.

Ancora peggio: quando 3 o 4 agenzie pubblicano lo stesso immobile a prezzi leggermente diversi o con foto contrastanti, gli investitori internazionali pensano che ci sia un contenzioso in corso o un disperato bisogno di realizzo, e aggrediscono la trattativa al ribasso.

In GENIS non lavoriamo mai senza Incarico Fiduciario Esclusivo. Non per arroganza, ma per responsabilità etica: noi investiamo migliaia di euro di tasca nostra nella promozione e nella due diligence di ogni proprietà che gestiamo.

O siamo responsabili al 100% della difesa del Suo prezzo, oppure preferiamo fare un passo indietro e lasciare che siano altri a improvvisare.

Se desidera un partner che ci metta la faccia, i capitali e la reputazione per raggiungere il Suo obiettivo, siamo pronti. Se preferisce la frammentazione del mercato, rispettiamo la Sua scelta.

Resto a Sua disposizione se deciderà di impostare un lavoro serio.

Cordiali saluti,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. Se una cosa è di tutti, non è di nessuno. Le proprietà che ottengono il prezzo record in Costa Smeralda sono sempre gestite da un unico interlocutore autorevole con mandato fiduciario blindato.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Takeaway Selling radicale (Dan Kennedy) + Polarizzazione Alvarez. La disponibilità a rinunciare all'incarico se non è esclusivo incrementa istantaneamente il valore percepito di GENIS a livelli siderali.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #11

## TEMPLATE 3.6 — "La vostra provvigione è alta"

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: obiezione sul compenso provvigionale dopo la presentazione dell'incarico. Profilo: abituato a trattare su tutto. Obiettivo: ribaltare la percezione della provvigione da costo a garanzia di tenuta del prezzo di vendita.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché un'agenzia che fa lo sconto sulla provvigione Le farà perdere centinaia di migliaia di euro**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Il vero calcolo matematico della provvigione fiduciaria (per [Nome])**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

apprezzo moltissimo la Sua schiettezza sull'aspetto provvigionale. È una questione cruciale e merita una risposta trasparente, numerica e senza filtri.

Sul mercato troverà sempre un'agenzia disposta a chiederLe il 2% o persino l'1%. Ma Le chiedo di fare una riflessione logica:

Se un agente immobiliare non è in grado di difendere il valore del proprio lavoro e si arrende chiedendo lo sconto sulla propria parcella prima ancora di iniziare... come pensa che difenderà il Suo prezzo quando un acquirente aggressivo metterà sul tavolo un'offerta al ribasso di 300.000€?

Un mediatore debole svenderà la Sua proprietà in 5 minuti pur di portare a casa la sua provvigione scontata. Il suo 'risparmio' dell'1% sulla commissione Le costerà il 10% o il 15% di decurtazione sul valore dell'immobile.

Il compenso di GENIS remunera una struttura di tutela inattaccabile:

- Due Diligence urbanistica, catastale e legale preventiva curata dai nostri tecnici convenzionati;
- Piano di marketing riservato mirato a capitali High-Net-Worth internazionali;
- Capacità negoziale d'élite: il nostro lavoro consiste nell'azzerare lo scarto medio di trattativa, facendo incassare a Lei il reale valore di mercato.

I nostri clienti non scelgono GENIS per spendere poco di commissione: ci scelgono perché alla fine della compravendita, al netto delle spese, si ritrovano in tasca più denaro liquido, zero contenziosi notarili e la certezza di aver trattato alle condizioni massime.

Preferisce risparmiare qualcosa sulla provvigione o massimizzare il netto finale reale sul Suo conto corrente?

Resto a Sua disposizione per perfezionare gli accordi operativi.

Con stima immutata,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. Il costo di un servizio si misura solo confrontandolo con ciò che produce. La mediocrità costa infinitamente più dell'eccellenza fiduciaria.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Riformulazione Valore/Costo (Emanuele Maria Sacchi) + Argomentazione d'Assalto (Ottavio Alvarez). Smonta l'obiezione ponendo il cliente di fronte alla sua stessa contraddizione.

## CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

## 4. DOPO L'INCONTRO

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #12

## TEMPLATE 4.1 — Ringraziamento post-incontro

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio entro 12 ore dal primo incontro conoscitivo di persona. Obiettivo: consolidare l'autorevolezza, riassumere i punti chiave e scandire i tempi della decisione.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Sintesi strategica del nostro colloquio per la villa a [Località] e prossimi passi**

Variante B (Consequence / Urgenza): Dossier Operativo e Piano d'Azione Riservato (Incontro con [Nome])

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

desidero ringraziarLa per il tempo dedicatoci oggi e per la squisita ospitalità presso la Sua proprietà a [Località]. Confrontarsi con persone di visione e concretezza è sempre un privilegio professionale.

Come concordato durante il nostro incontro, Le riassumo i punti cardine emersi:

- L'Obiettivo Primario: collocare l'immobile valorizzando le sue caratteristiche uniche [vista mare, architettura organica, parco privato], tutelando la privacy della famiglia ed evitando la dispersione sui canali di massa;
- Il Valore Matematico: confermiamo la forchetta estimativa tra [Cifra Minima] e [Cifra Massima] €, basata sui contratti di compravendita effettivamente perfezionati nella micro-area nell'ultimo semestre;
- La Due Diligence Preventiva: avvieremo l'audit documentale con il nostro geometra fiduciario per blindare l'agibilità e la conformità al PPR Sardegna prima di accettare qualsiasi proposta;
- La Tempistica: il collocamento ottimale prevede il lancio del dossier riservato entro [Data], in corrispondenza del ciclo decisionale degli investitori esteri.

In allegato trova la bozza del nostro Mandato Fiduciario Esclusivo con le clausole di garanzia e riservatezza a Suo favore.

Mi farà piacere risentirLa [Giorno] alle [Ora] per confermare la data di avvio dell'operazione.

Con viva cordialità,

[Firma Advisor GENIS]

P.S. Abbiamo già predisposto la lista anonimizzata dei primi 3 investitori del nostro desk che corrispondono ai parametri della Sua dimora. Non appena formalizzato l'accordo, avvieremo i primi contatti riservati.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Stack di Valore e Slancio Decisionale (Russell Brunson). Il P.S. introduce una prova immediata di reattività che spinge alla firma senza apparire bisognosi.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

5. FIRMA DELL'INCARICO

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #13

TEMPLATE 5.1 — Conferma firma incarico

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio immediato dopo la sottoscrizione del mandato di vendita fiduciario. Obiettivo: eliminare il 'rimorso dell'acquirente/venditore', dare sicurezza assoluta e tracciare la roadmap chiara.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Accordo Fiduciario perfezionato: avvio del Protocollo Operativo GENIS per [Proprietà]

Variante B (Consequence / Urgenza): Benvenuto in GENIS: la roadmap operativa delle prossime 3 settimane

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

è con grande soddisfazione professionale che Le confermo il perfezionamento del nostro Mandato Fiduciario per la vendita della Sua proprietà a [Località].

Voglio congratularmi con Lei per la scelta: ha affidato il Suo immobile a un metodo che mette al centro la salvaguardia del capitale, la riservatezza più rigorosa e la determinazione nel raggiungere il massimo prezzo reale di mercato.

Da questo momento il Desk GENIS assume la piena custodia commerciale del Suo asset. Ecco le attività già pianificate per le prossime 3 settimane:

- Giorni 1-5: Completamento della Due Diligence tecnica e verifica catastale-urbanistica presso gli uffici competenti;
- Giorni 6-10: Produzione del fascicolo fotografico e video emozionale a cura del nostro team di architettura e visual branding (senza elementi identificativi della privacy);
- Giorni 11-15: Redazione del Private Investment Memorandum riservato in lingua italiana e inglese;
- Giorno 16: Presentazione Off-Market ai primi profili High-Net-Worth selezionati dal nostro database proprietario.

Il Suo Advisor personale dedicato è il Sig. [Nome Advisor], raggiungibile h24 al numero [Cellulare]. Riceverà un report analitico dettagliato ogni lunedì alle 18:00.

Grazie per la fiducia accordata a GENIS. Lavoreremo con dedizione assoluta per meritare ogni giorno questo privilegio.

I miei più cordiali saluti,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Eliminazione del Buyer's Remorse (Dan Kennedy) + Struttura Operativa d'Élite (Emanuele Maria Sacchi). Conferisce un senso immediato di rigore industriale e prestigio.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

6. AGGIORNAMENTI PERIODICI SULL'ATTIVITÀ

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #14

TEMPLATE 6.1 — Aggiornamento a 7 giorni

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio esattamente al 7° giorno dall'avvio della commercializzazione. Obiettivo: dimostrare disciplina, serietà e controllo del processo.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Report Settimanale #1: Posizionamento strategico e prime evidenze per [Proprietà]

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Stato di avanzamento del collocamento riservato della Sua villa a [Località]

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

come stabilito nei nostri protocolli fiduciari, Le trasmetto il primo Report Operativo a 7 giorni dal lancio della commercializzazione per la Sua proprietà a [Località].

Ecco il riepilogo puntuale delle azioni eseguite:

1. Due Diligence: fascicolo documentale completato e verificato conforme;
2. Private Investment Memorandum: redatto in italiano e inglese, pronto per la condivisione protetta;
3. Matching con Desk Investitori: il profilo dell'immobile è stato presentato in forma strettamente anonimizzata a 8 investitori pre-qualificati (3 svizzeri, 3 italiani, 2 tedeschi);
4. Riscontri iniziali: abbiamo registrato 4 manifestazioni di interesse qualificate che stanno attualmente esaminando la documentazione preventiva dopo sottoscrizione dell'accordo di riservatezza (NDA).

Al momento stiamo filtrando accuratamente le richieste per evitare accessi non opportuni. Il nostro impegno è garantire che varchi il cancello della Sua casa esclusivamente chi ha la reale capacità di formulare un'offerta congrua.

Il prossimo aggiornamento Le perverrà lunedì prossimo. Per qualsiasi chiarimento immediato, il Suo referente è a Sua totale disposizione.

Cordiali saluti,

[Firma Advisor GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Comunicazione di Rassicurazione e Controllo (Emanuele Maria Sacchi). Trasmette sicurezza senza fare false promesse di vendita immediata.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #15

## TEMPLATE 6.2 — Aggiornamento a 15 giorni

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio al 15° giorno. Obiettivo: mostrare il filtro rigoroso applicato da GENIS e consolidare la fiducia.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Report 15 Giorni: Screening contatti e prima scrematura fiduciaria per [Proprietà]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Aggiornamento quindicinale: 11 contatti analizzati, 8 scartati, 3 in profilazione**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le trasmetto l'aggiornamento strategico al 15° giorno di gestione fiduciaria della Sua villa a **[Località]**.

In queste prime due settimane abbiamo registrato un interesse significativo da parte del nostro circuito privato:

- Contatti totali ricevuti ed esaminati: 11
- Richieste respinte per mancata corrispondenza finanziaria o assenza di requisiti: 8
- Profili ammessi al secondo livello di approfondimento (dopo verifica fondi e firma NDA): 3

Questo filtraggio rigoroso è il cuore del Metodo GENIS: preferiamo presentare la Sua dimora a 2 investitori solvibili e motivati piuttosto che organizzare 15 visite inutili con curiosi che svaluterebbero l'esclusività della proprietà.

Stiamo attualmente coordinando un primo sopralluogo tecnico con i consulenti di una famiglia imprenditoriale di **[Città/Nazione]** per la giornata di **[Data]**. Sarà nostra cura informarla con 48 ore di anticipo su ogni dettaglio logistico.

Resto a Sua completa disposizione,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. La tutela della Sua privacy e della tranquillità della Sua dimora rimangono la nostra priorità assoluta in ogni fase del processo.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Takeaway e Selettività (Dan Kennedy). Mostrare quanti contatti sono stati scartati dimostra che GENIS è un filtro fiduciario, non un semplice apri-porte.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #16

## TEMPLATE 6.3 — Aggiornamento mensile (1° mese)

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 30 giorni. Obiettivo: fare il punto della situazione con dati scientifici e preparare il terreno per le tappe successive.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Report Mensile 30 Giorni: Analisi delle metriche di mercato e reazione degli acquirenti**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Consuntivo 1° Mese di Commercializzazione Fiduciaria per la villa a **[Località]****

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

è trascorso il primo mese dall'avvio della commercializzazione fiduciaria della Sua proprietà a [Località]. In allegato trova il Dossier Analitico Completo con grafici di rendimento e metriche di riscontro.

Ecco la sintesi esecutiva:

- Presentazioni riservate effettuate: 19 profili HNW verificati;
- Visite a porte chiuse realizzate: [Numero] sopralluoghi;
- Feedback costruttivi raccolti: grandissimo apprezzamento per [punto di forza: es. posizione, architettura, vista mare];
- Elementi di attrito evidenziati dagli acquirenti: [punto di debolezza oggettivo: es. necessità di ammodernamento bagni, pendenza del giardino, confronto con immobili limitrofi].

Siamo pienamente all'interno della 'Finestra d'Oro' di 60 giorni. La risposta del mercato conferma che l'interesse esiste ed è qualificato.

Nelle prossime due settimane intensificheremo l'attività di contatto diretto sui family office svizzeri e milanesi che hanno mostrato il maggior gradimento.

Possiamo concordare una breve call operativa di 15 minuti mercoledì per commentare insieme i dati del report?

Un cordiale saluto,

[Firma Advisor GENIS]

◆ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Trasparenza Scientifica e Principio di Realtà (Russell Brunson & Sacchi). Condividere anche i feedback critici aumenta l'autorità dell'advisor per le fasi future.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #17

TEMPLATE 6.4 — Aggiornamento mensile (2° mese) — proposta di revisione prezzo

◆ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 60 giorni in assenza di offerte concrete. Profilo: venditore attaccato al prezzo iniziale. Obiettivo: presentare la necessità di riallineamento prezzo con Consequence Selling perentorio.

◆ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Report Strategico 60 Giorni: Il mercato ci invia un segnale inequivocabile (e come intervenire)**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Analisi di fine 2° Mese: Proteggere il valore della villa prima della fase di stagnazione**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

siamo giunti al 60° giorno di collocamento della Sua proprietà. Come fiduciari del Suo patrimonio, abbiamo il dovere deontologico di dirLe la verità nuda e cruda, senza orpelli.

I numeri del nostro Desk sono inequivocabili: abbiamo presentato la proprietà a 34 investitori profilati e condotto **[Numero]** visite sul posto. L'interesse per l'immobile è altissimo, ma NESSUNO ha formalizzato un'offerta scritta.

Nel mercato immobiliare di pregio, 60 giorni senza una proposta concreta sono una diagnosi scientifica: la domanda ritiene che il prezzo richiesto sia disallineato del 7-10% rispetto al reale valore percepito.

A questo punto Lei si trova di fronte a un bivio strategico cruciale:

1. Rimanere rigidi sul prezzo attuale: l'immobile uscirà dalla 'Finestra d'Oro' di novità, entrerà nella fase di stagnazione e tra 90 giorni il mercato Le presenterà il conto con offerte al ribasso del 20% o 25%;

2. Eseguire un riallineamento chirurgico a **[Nuovo Prezzo Proposto]** €: questo intervento fungerà da catalizzatore immediato sui 3 investitori che hanno già visitato la casa e che attendono solo una leva negoziale per avanzare una proposta irrevocabile.

Non Le sto chiedendo di 'svendere': Le sto chiedendo di compiere una mossa negoziale ad alto status per provocare un'asta competitiva tra acquirenti prima che la villa diventi stantia.

Ho preparato l'Analisi di Sensibilità Prezzo/Domanda. Possiamo vederci domani pomeriggio per decidere insieme la strategia?

Con la massima dedizione fiduciaria,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. I proprietari che rifiutano di ascoltare il mercato al 60° giorno finiscono regolarmente per vendere 12 mesi dopo a un prezzo notevolmente inferiore a quello che otterrebbero oggi con una correzione del 7%.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Consequence Selling Spietato (Ottavio Alvarez) + Dan Kennedy. Non chiede scusa per il prezzo: dimostra che il mercato ha parlato e che solo un'azione rapida salva il patrimonio.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #18

## TEMPLATE 6.5 — Aggiornamento mensile (3° mese) — sollecito deciso sul prezzo

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 90 giorni se il venditore ha ignorato il report del 2° mese. Profilo: ostinato. Obiettivo: mettere il cliente di fronte alla realtà con un aut-aut ad alto status (take-away estremo).

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Decisione inderogabile a 90 Giorni: Riposizionamento o ritiro dal mercato di **[Proprietà]**

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Ultimatum strategico: salvare il posizionamento della Sua villa a **[Località]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le scrivo con la franchezza assoluta che contraddistingue il codice di condotta GENIS.

Siamo al 90° giorno di commercializzazione. Nelle ultime 4 settimane le richieste qualificate sono diminuite dell'80%. Gli acquirenti che contano conoscono già l'immobile e hanno deciso di non fare offerte perché considerano il prezzo irrealistico rispetto alle transazioni concluse nella zona.

Continuare a mantenere la villa a **[Prezzo Attuale]** € significa condannarla a essere 'bruciata'. Tra poco diventerà l'immobile che tutti hanno visto e nessuno vuole, terreno di caccia esclusivo per speculatori privi di scrupoli.

GENIS non può e non vuole essere complice della distruzione del valore del Suo bene.

Pertanto, Le sottopongo formalmente due sole strade operative percorribili:

Opzione A: Riposizionamento immediato a **[Nuovo Prezzo]**, con campagna di rilancio su canali riservati per intercettare i nuovi flussi di investitori prima della chiusura stagionale;

Opzione B: Ritiro temporaneo della proprietà dal mercato per 6 mesi, accettando i relativi costi di gestione e rivalutando la situazione nel prossimo ciclo.

Continuare così com'è non è un'opzione che possiamo assecondare.

La prego di comunicarmi quale delle due vie intende percorrere entro venerdì prossimo alle ore 18:00.

Rimanendo al Suo fianco per la tutela del Suo patrimonio,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Aut-Aut e Take-Away Estremo (Dan Kennedy & Ottavio Alvarez). L'advisor non supplica: detta le condizioni deontologiche minime per continuare il lavoro.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #19

## TEMPLATE 6.6 — Aggiornamento a metà mandato — proposta di proroga

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a metà del periodo di incarico (es. 90° giorno di un mandato semestrale). Obiettivo: consolidare il rapporto, proporre la proroga temporale e blindare la strategia per il closing.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Verifica di Metà Mandato: Consuntivo operativo e pianificazione della fase di chiusura

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Proroga strategica dell'Accordo Fiduciario per la villa a **[Località]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

siamo giunti al punto mediano del nostro accordo fiduciario. Desidero presentarLe un bilancio trasparente del lavoro svolto e la strategia per la seconda metà del percorso.

Abbiamo costruito un interesse solido attorno alla Sua proprietà, filtrando con rigore ogni contatto e proteggendo la Sua privacy. Al momento abbiamo **[Numero]** trattative aperte con acquirenti che stanno completando i propri passaggi deliberativi.

Per dare continuità al lavoro senza che la scadenza temporale indebolisca la nostra posizione negoziale nei confronti delle controparti (un acquirente che intuisce un mandato in scadenza rallenta appositamente per avanzare offerte al ribasso), Le proponiamo di prorogare fin da ora l'accordo operativo di ulteriori **[3/6]** mesi.

Questo consentirà al nostro Desk di negoziare con la massima forza e fermezza, senza l'ansia del calendario.

In allegato trova l'addendum di proroga predisposto dal nostro ufficio legale.

Resto a Sua disposizione per un confronto dedicato.

Con viva stima,

**[Firma Advisor GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Protezione Negoziale (Ottavio Alvarez). Spiega al venditore che la proroga serve a non mostrare debolezza agli acquirenti.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #20

TEMPLATE 6.7 — Aggiornamento di fine mandato — proposta di rinnovo

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 30 giorni dalla scadenza naturale del mandato. Profilo: deluso per la mancata vendita o pronto a rinnovare.

Obiettivo: proporre rinnovo con nuovo piano o riconsegnare il mandato a testa alta.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Conclusione del periodo di mandato: Valutazione strategica e opzioni di rinnovo fiduciario**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Rinnovo dell'Incarico o Riconsegna del Fascicolo: la scelta per [Proprietà]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

il nostro accordo fiduciario per la vendita della villa a [Località] giungerà a naturale scadenza il [Data].

In questi mesi abbiamo profuso il massimo impegno per raggiungere l'obiettivo concordato. Laddove la vendita non si sia ancora concretizzata, ciò è dipeso da precise dinamiche di mercato che abbiamo puntualmente rendicontato [sintesi dinamiche: es. rigidità negoziale, condizioni macroeconomiche].

In vista della scadenza, Le confermo che non vi sarà alcun rinnovo tacito o automatico. In GENIS crediamo nella scelta reciproca e consapevole.

Se desidera che continuiamo a rappresentare i Suoi interessi, siamo pronti a rinnovare l'incarico per ulteriori 6 mesi, applicando il Piano d'Urto 2.0 che prevede [nuove azioni: es. roadshow investitori esteri, rilancio fotografico, rimodulazione strategica].

Qualora invece preferisse percorrere altre strade o sospendere la commercializzazione, Le riconsegneremo l'intero fascicolo documentale e la due diligence tecnica aggiornata, con la gratitudine per aver condiviso questo percorso.

Possiamo concordare un incontro di persona la prossima settimana per decidere quale direzione intraprendere?

Con immutata stima e considerazione,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Dignità e Alto Status (Emanuele Maria Sacchi). Zero accanimento: la disponibilità a restituire il fascicolo dimostra un'etica superiore che spinge il cliente al rinnovo.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

7. AGGIORNAMENTI SULLE VISITE

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #21

TEMPLATE 7.1 — Prima visita fissata

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando viene fissato il primo sopralluogo reale con un acquirente accreditato. Obiettivo: assicurare sulla qualità dell'ospite e dare istruzioni per massimizzare la resa emozionale.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Prima visita qualificata confermata per la Sua villa a [Località] ([Data] ore [Ora])

Variante B (Consequence / Urgenza): Profilo Acquirente e Istruzioni per il sopralluogo riservato di [Giorno]

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],  
ho il piacere di informarLa che abbiamo calendarizzato il primo sopralluogo qualificato presso la Sua proprietà per [Giorno], alle ore [Ora].  
Profilo dell'Ospite:

- Tipologia: Investitore privato / Famiglia High-Net-Worth [Nazionalità/Professione];
- Screening finanziario: Capacità di spesa e liquidità verificate preliminarmente dal nostro Desk;
- Riservatezza: Accordo di Non-Divulgazione (NDA) regolarmente sottoscritto.

Per massimizzare l'impatto emotivo e la percezione di valore durante la visita, Le raccomando di seguire il nostro Protocollo Visita d'Élite:

1. Privacy totale: è preferibile che la proprietà sia libera da persone e che Lei non sia presente durante il sopralluogo. L'acquirente di lusso ha bisogno di sentirsi 'padrone di casa' e si inibisce alla presenza del proprietario;
2. Luce e atmosfera: tutte le tende aperte, climatizzazione regolata a 22°C, illuminazione d'accento accesa (anche di giorno), profumazione neutra e piscina scoperta;
3. Animali domestici custoditi temporaneamente all'esterno.

Condurrò personalmente la visita mettendo in risalto gli asset irripetibili della Sua dimora. Le fornirò un riscontro telefonico a caldo entro 2 ore dalla conclusione.  
Un cordiale saluto,  
[Firma Advisor GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Istruzione e Controllo del Setting (Dan Kennedy + Alvarez). Spiega con fermezza perché il venditore non deve essere presente, evitando gaffe negoziali.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #22

TEMPLATE 7.2 — Nuova visita organizzata

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: per ogni visita successiva alla prima. Obiettivo: mantenere alto il livello di rigore e preparazione.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Visita qualificata confermata: sopralluogo per [Proprietà] in data [Data]

Variante B (Consequence / Urgenza): Nuovo appuntamento a porte chiuse con profilo HNW per la Sua villa a [Località]

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le confermo che abbiamo programmato un nuovo sopralluogo fiduciario presso la Sua villa per **[Giorno]** alle ore **[Ora]**.

L'interessato è un **[profilo sintetico dell'acquirente, es. imprenditore milanese del settore tecnologico]**, già qualificato sotto il profilo economico e fortemente motivato all'acquisto nella zona di **[Località]**.

Provvederemo noi all'apertura e alla richiusura dell'immobile secondo le consuete procedure di sicurezza. La visita durerà indicativamente 45 minuti.

Sarà mia cura aggiornarLa tempestivamente con il consueto report post-visita.

Cordiali saluti,

**[Firma Advisor GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Continuità Professionale e Sicurezza.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #23

TEMPLATE 7.3 — Seconda visita richiesta dallo stesso acquirente

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando un acquirente richiede di rivedere la proprietà una seconda volta. Profilo venditore: ansioso di chiudere.  
Obiettivo: preparare il venditore alla fermezza sul prezzo.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Segnale di acquisto cruciale: seconda visita richiesta da [Nome/Sigla Acquirente]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Seconda visita confermata per [Proprietà]: entriamo nella fase calda della trattativa**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

abbiamo appena ricevuto una comunicazione di primaria rilevanza: il cliente **[Cognome/Sigla]**, che ha visitato la Sua villa lo scorso **[Data]**, ha formalmente richiesto un secondo sopralluogo per **[Giorno]** alle ore **[Ora]**.

Nel Real Estate di prestigio, la 'seconda visita' è un indicatore di acquisto inequivocabile nell'85% dei casi. Significa che l'immobile ha superato la selezione emozionale e che l'acquirente torna per sciogliere gli ultimi dubbi operativi, spesso accompagnato dal proprio architetto di fiducia o dai familiari.

Questo è il momento in cui dobbiamo mantenere la massima disciplina negoziale:

Non mostrare fretta o compiacimento eccessivo. La nostra posizione deve rimanere solida, autorevole e focalizzata sul valore.

Dopo il sopralluogo, il mio compito sarà guidare la controparte verso la formalizzazione di una Proposta Irrevocabile di Acquisto con deposito cauzionale vincolante.

Le chiedo di predisporre l'immobile con la consueta cura impeccabile.

Ci aggiorniamo immediatamente al termine del sopralluogo.

Con determinazione,

**[Firma Advisor GENIS]**

P.S. Manteniamo la linea del valore concordata: la fermezza iniziale è l'unico modo per evitare che l'acquirente provi a fare offerte predatorie al ribasso.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Negoziazione d'Assalto e Coaching del Cliente (Ottavio Alvarez). Previene il tipico errore del venditore che, eccitato dalla seconda visita, abbassa la guardia.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #24

## TEMPLATE 7.4 — Interesse concreto manifestato

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: dopo la visita, l'acquirente dichiara di voler procedere. Obiettivo: informare il venditore, stabilire le regole d'ingaggio e blindare la futura proposta.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Manifestazione formale di interesse per [Proprietà]: avvio della fase di offerta

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Trattativa in apertura: l'acquirente richiede l'apertura del tavolo negoziale

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

desidero informarLa che il cliente [Nome/Sigla Acquirente] ha ufficialmente manifestato l'intenzione di formulare una proposta di acquisto per la Sua dimora a [Località].

Ho immediatamente chiarito alla controparte le regole fiduciarie inderogabili di GENIS:

1. Non accettiamo accordi verbali o manifestazioni informali. La proposta dovrà essere redatta su modello contrattuale fiduciario, con indicazione analitica delle tempistiche di preliminare e rogito;
2. La proposta dovrà essere accompagnata da un assegno circolare o deposito fiduciario notarile (escrow) pari ad almeno il 10% del valore offerto a titolo di caparra confirmatoria;
3. Non saranno accettate clausole sospensive indeterminate che blocchino l'immobile senza garanzie.

Attendo la ricezione formale del documento entro [Data/Ora]. Non appena in mio possesso, Le chiederò un incontro riservato per analizzare insieme ogni singola clausola e decidere se accettare, rifiutare o rilanciare con una controproposta strategica.

Fino a quel momento, la Sua proprietà rimane regolarmente attiva e protetta sul mercato.

I miei più cordiali saluti,

[Firma Advisor GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Procedura Blindata e Forza Contrattuale (Ottavio Alvarez). Non ammette accordi deboli, proteggendo il venditore da proposte fasulle.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

## 8. CHIUSURA DELLA TRATTATIVA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #25

TEMPLATE 8.1 — Proposta accettata

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando la proposta di acquisto è stata firmata per accettazione da entrambe le parti. Obiettivo: celebrare il risultato con sobrietà d'élite e tracciare la rotta verso il preliminare.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Traguardo Fiduciario Raggiunto: Proposta Accettata per la Sua villa a [Località]

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Accordo Perfezionato: formalizzazione dell'accettazione e roadmap notarile

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

è con profonda soddisfazione professionale che Le confermo il perfezionamento dell'accordo di compravendita per la Sua proprietà a **[Località]**.

La proposta formulata dalla parte acquirente, da Lei sottoscritta per accettazione, sancisce il raggiungimento di un traguardo straordinario: abbiamo difeso il valore del Suo patrimonio e ottenuto condizioni economiche e temporali pienamente aderenti ai Suoi obiettivi.

La caparra confirmatoria di € **[Importo Caparra]** è attualmente custodita in deposito fiduciario vincolato.

Ecco i prossimi passaggi vincolanti:

1. Trasmissione integrale del fascicolo di Due Diligence al Notaio designato **[Nome Notaio/Studio]**;
2. Redazione del Contratto Preliminare di Compravendita con trascrizione notarile obbligatoria a tutela reciproca;
3. Data fissata per la firma del preliminare: **[Data]**, ore **[Ora]**, presso **[Luogo]**.

Il nostro team rimane al Suo fianco per coordinare ogni aspetto burocratico e bancario fino al rogito definitivo.

Congratulazioni sincere per questo fondamentale successo.

Con la massima stima,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Celebrazione ad Alto Status e Rassicurazione Totale (Emanuele Maria Sacchi). Sostituisce l'entusiasmo sguaiato con una solenne attestazione di efficacia fiduciaria.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #26

TEMPLATE 8.2 — Promemoria firma preliminare

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 48 ore dalla stipula del preliminare notarile. Obiettivo: verificare documenti e dettagli pratici per evitare intoppi dell'ultimo minuto.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Promemoria e Checklist Notarile: Firma Contratto Preliminare [Data] ore [Ora]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Istruzioni operative per la stipula del preliminare di compravendita**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome] ,

Le ricordo l'appuntamento per la stipula del Contratto Preliminare di Compravendita relativo alla Sua proprietà, fissato per:

 [Giorno e Data] — ore [Ora]

 Presso lo Studio Notarile [Nome Notaio e Indirizzo]

Abbiamo già provveduto a trasmettere al Notaio l'intera documentazione tecnica e urbanistica (Relazione Tecnica Integrata, conformità PPR, APE, visure ipocatastali aggiornate).

Le chiedo cortesemente di portare con sé:

- Documento di identità e codice fiscale in corso di validità;
- Eventuale documentazione bancaria per l'accredito della caparra;
- Ricevute degli ultimi pagamenti delle utenze e spese condominiali/consortili.

Sarò presente personalmente all'incontro per assisterLa in ogni passaggio della stipula.

A presto,

[Firma Advisor GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Precisione Metodica e Assistenza Fiduciaria.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #27

TEMPLATE 8.3 — Preliminare firmato

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: subito dopo la firma del preliminare notarile. Obiettivo: formalizzare la solidità giuridica dell'accordo e dare serenità.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Contratto Preliminare Perfezionato con Trascrizione: la vendita è blindata**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Traguardo Giuridico Raggiunto: incasso caparra e calendario verso il Rogito Notarile**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome] ,

Le confermo con viva soddisfazione il perfetto perfezionamento del Contratto Preliminare di Compravendita per la Sua proprietà a [Località] .

L'avvenuta stipula notarile e la trascrizione nei registri immobiliari blindano giuridicamente l'operazione, proteggendo il Suo patrimonio da qualsiasi imprevisto o contestazione.

La caparra confirmatoria di € [Importo] è stata regolarmente accreditata sul Suo conto corrente.

La data ultima fissata per la stipula dell'Atto Notarile Definitivo (Rogito) è il [Data del Rogito] . Nel frattempo, il nostro ufficio provvederà a completare i conteggi di conguaglio e a predisporre il verbale di consegna delle chiavi.

I miei più cordiali complimenti.

[Firma Advisor GENIS]

♦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Chiusura Giuridica e Sollievo Psicologico.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #28

TEMPLATE 8.4 — Promemoria rogito

♦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: 5 giorni prima dell'atto definitivo. Obiettivo: checklist finale per la conclusione dell'operazione.

♦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Convocazione Ufficiale per l'Atto Definitivo di Compravendita (Rogito) — [Data]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Atto Notarile Conclusivo: istruzioni operative per il trasferimento della proprietà**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

siamo giunti all'atto conclusivo di questo straordinario percorso fiduciario.

Le confermo i dettagli per la stipula dell'Atto Notarile di Compravendita:

 [Data] — ore 

 Studio Notarile [Nome e Indirizzo]

Checklist conclusiva:

- Saldo prezzo: coordinato mediante bonifico bancario urgente/assegni circolari conformi alle disposizioni antiriciclaggio;
- Consegna dell'immobile: predisporre tutti i mazzi di chiavi, telecomandi, codici di allarme e libretti impianti;
- Lecture utenze: effettueremo insieme la lettura dei contatori (acqua, luce, gas) per le relative vulture.

Sarò presente al Suo fianco per celebrare la conclusione di questa prestigiosa operazione.

Cordiali saluti,

 [Firma Advisor GENIS]

♦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Precisione e Assistenza Totale.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #29

TEMPLATE 8.5 — Rogito concluso

♦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: subito dopo il rogito notarile. Obiettivo: ringraziare ad alto status, consolidare il rapporto a vita e aprire la strada a referenze e reinvestimento.

♦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Operazione Conclusa con Successo: Congratulazioni per la vendita di [Proprietà]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Il nostro ringraziamento fiduciario per la vendita della Sua villa a [Località]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

con la firma dell'Atto Notarile odierno si conclude ufficialmente l'operazione di vendita della Sua prestigiosa proprietà a **[Località]**.

È stato per me e per l'intero Desk GENIS un autentico onore affiancarLa in questo percorso. Abbiamo raggiunto insieme un risultato economico di assoluto vertice, superando ogni complessità tecnica e tutelando in ogni momento la serenità Sua e della Sua famiglia.

La vendita di una dimora ricca di storia personale ed emotiva è un passaggio delicato. Sapere di aver contribuito a realizzarlo nel migliore dei modi è la gratificazione più alta per il nostro lavoro fiduciario.

GENIS rimane a Sua totale disposizione per qualsiasi futura esigenza di gestione patrimoniale, advisory immobiliare o riallocazione del capitale.

A Lei e ai Suoi cari giungano i miei più calorosi e sinceri auguri.

Con immensa stima e riconoscenza,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Legame Fiduciario a Vita (Russell Brunson & Sacchi). Trasforma la transazione in una partnership patrimoniale permanente.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

# 9. RICHIESTA DI RECENSIONE

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #30

TEMPLATE 9.1 — Richiesta recensione

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: 15 giorni dopo il rogito. Obiettivo: raccogliere una recensione dettagliata e di alto valore persuasivo per il social proof aziendale.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** La Sua opinione fiduciaria su GENIS: una testimonianza di valore per altri proprietari

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Il Suo feedback personale sulla nostra gestione fiduciaria

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

a due settimane dal rogito notarile, spero che Lei si stia godendo la meritata tranquillità dopo il felice esito della compravendita.

Come sa, GENIS non investe in pubblicità rumorosa o cartellonistica di massa. La nostra crescita e il nostro posizionamento si fondano esclusivamente sulla reputazione guadagnata sul campo e sulla testimonianza dei proprietari che hanno sperimentato la differenza del nostro standard.

Se ritiene che il nostro lavoro abbia tutelato efficacemente il Suo patrimonio e la Sua serenità, Le sarei profondamente grato se potesse dedicarci due minuti per condividere il Suo pensiero.

In particolare, sarebbe prezioso per altri proprietari conoscere:

- 1. La Sua iniziale diffidenza rispetto alle agenzie tradizionali;
- 2. Il valore della Due Diligence preventiva e della riservatezza garantita da GENIS;
- 3. La precisione della negoziazione e il netto finale realizzato.

Può lasciare il Suo contributo direttamente a questo link protetto **[Link Recensione]** o rispondendo semplicemente a questa email: provvederemo noi a pubblicarlo in forma anonima o nominativa, secondo la Sua preferenza.

Grazie di cuore per la fiducia e per il supporto che vorrà accordarci.

Con profonda stima,

**[Firma Advisor GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Social Proof Autorevole e Guida alla Recensione (Dan Kennedy). Suggestire i 3 punti chiave assicura una testimonianza focalizzata sul ROI e sulla protezione fiduciaria, non sul banale 'sono stati gentili'.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE I

10. CURA DEL CLIENTE NEL TEMPO (POST-VENDITA)

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #31

TEMPLATE 10.1 — Un mese dopo la vendita

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: 30 giorni dopo il rogito. Obiettivo: confermare che tutte le volture/pratiche siano chiuse al 100% e consolidare il legame.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Un mese dopo il rogito: verifica adempimenti conclusivi e un saluto cordiale**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Check-up post-vendita: volture e adempimenti per la Sua ex proprietà a [Località]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

è trascorso un mese dal rogito notarile e desideravo farLe un breve saluto per assicurarmi che tutto proceda per il meglio.

Il nostro back-office ha completato il monitoraggio di tutte le volture delle utenze e delle pratiche consortili/comunali, confermando che la Sua posizione patrimoniale relativa all'immobile di [Località] è completamente svincolata e priva di pendenze residue.

Se dovesse necessitare di copie conformi di atti o documentazione fiscale per la Sua dichiarazione dei redditi, il nostro archivio rimane a Sua completa disposizione.

Le auguro una splendida prosecuzione.

Un caro saluto,

[Firma Advisor GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Over-Delivery e Cura Maniacale del Cliente (Sacchi).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #32

## TEMPLATE 10.2 — Tre mesi dopo — apertura al reinvestimento

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 90 giorni dalla vendita. Profilo: cliente con liquidità disponibile. Obiettivo: proporre opportunità di reinvestimento immobiliare d'élite.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Strategie di allocazione del capitale: opportunità off-market selezionate per Lei**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Tre mesi dopo la vendita: uno sguardo alle nuove opportunità di rendimento**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

a tre mesi dalla felice conclusione della vendita della Sua villa, immagino che Lei abbia avuto modo di pianificare la riallocazione della liquidità generata.

In questo momento il mercato immobiliare di pregio in Costa Smeralda e nell'area metropolitana di Milano sta presentando alcune opportunità di acquisizione 'off-market' di straordinario interesse: asset caratterizzati da rendimenti locativi d'élite o da un potenziale di rivalutazione significativo a medio termine.

Avendo ben chiari i Suoi standard di riservatezza e qualità, ho selezionato due operazioni private che ritengo degne della Sua attenzione.

Qualora fosse interessato a esaminare un breve executive summary confidenziale, mi faccia un cenno e provvederò a trasmetterglielo.

Con la massima stima,

[Firma Advisor GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Upsell Fiduciario e Continuità di Business (Russell Brunson & Kennedy).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #33

## TEMPLATE 10.3 — Sei mesi dopo — check-up relazionale

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 6 mesi. Obiettivo: mantenere viva la relazione fornendo valore analitico.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Sei mesi dopo: un saluto personale e l'andamento del mercato a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Come evolve il Real Estate in Sardegna: il nostro report semestrale riservato**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

a sei mesi dalla conclusione della nostra operazione, desideravo farLe un saluto personale e trasmetterLe il nostro consueto Osservatorio Semestrale sul Mercato di Lusso in Gallura.

I dati confermano la bontà e il tempismo dell'operazione che abbiamo concluso insieme: i prezzi registrati nel Suo ex comprensorio hanno evidenziato una stabilizzazione, confermando che abbiamo colto il picco ottimale di valorizzazione del Suo immobile.

Spero che i Suoi progetti stiano procedendo con il massimo successo. Se dovesse passare per la Costa Smeralda nei prossimi mesi, mi farebbe immenso piacere incontrarLa per un caffè.

I miei più cordiali saluti,

[Firma Advisor GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Riconferma del Successo Passato e Cura Relazionale.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #34

## TEMPLATE 10.4 — Sei mesi dopo — selezione di nuove proprietà

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 6 mesi in presenza di occasioni di acquisto uniche. Obiettivo: stimolare un acquisto da investitore.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Due opportunità Off-Market selezionate per il Suo profilo patrimoniale**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Operazioni riservate in Gallura: accesso prioritario per i clienti GENIS**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

sono recentemente entrato in contatto fiduciario con la proprietà di una dimora storica a [Località] che verrà collocata esclusivamente tramite circuito privato, senza alcuna esposizione pubblica.

Conoscendo la Sua sensibilità per gli immobili di eccellenza, ho pensato immediatamente a Lei.

L'operazione presenta parametri di acquisto particolarmente favorevoli rispetto alle quotazioni attuali della zona e un potenziale di plusvalenza notevole.

Se desidera visionare la scheda tecnica in anteprima assoluta, mi risponda a questa email e Le trasmetterò il fascicolo protetto.

Cordiali saluti,

[Firma Advisor GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Esclusività e Accesso Privilegiato (Dan Kennedy).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #35

TEMPLATE 10.5 — Un anno dopo — check-up e feedback

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 365 giorni dal rogito. Obiettivo: celebrare l'anniversario della vendita e cementare la relazione.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): A un anno dalla vendita: un bilancio fiduciario e i nostri auguri**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Ricorrenza della compravendita: il piacere di rimanere in contatto con [Nome]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

esattamente un anno fa celebravamo la stipula dell'Atto Notarile di vendita della Sua villa a [Località].

Desideravo cogliere questa ricorrenza per rinnovarLe la mia personale gratitudine per la fiducia che ha accordato a GENIS e per il privilegio di aver collaborato con Lei.

A distanza di 12 mesi, i risultati confermano la perfezione strategica di quella scelta.

Per qualsiasi necessità patrimoniale o immobiliare, presente o futura, sappia che potrà sempre contare sul mio supporto diretto e sulla discrezione della nostra struttura.

Un affettuoso e cordiale saluto a Lei e alla Sua famiglia,

[Firma Advisor GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: High-Status Relationship Building (Emanuele Maria Sacchi).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #36

**TEMPLATE 10.6 — Un anno dopo — GENIS come punto di riferimento nel tempo****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 12-14 mesi. Obiettivo: posizionare GENIS come Family Office immobiliare permanente.

**♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): GENIS Real Estate: la Sua antenna fiduciaria permanente per il Real Estate di lusso**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Un punto di riferimento costante per il Suo patrimonio immobiliare**

**TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE**

Gentile **[Nome]**,

la conclusione di una singola compravendita è solo l'inizio di una relazione fiduciaria di lungo periodo.

In un mercato complesso come quello odierno, avere al proprio fianco un'antenna fiduciaria capace di monitorare costantemente le evoluzioni legislative, le opportunità di disinvestimento e i rischi patrimoniali è un vantaggio competitivo inestimabile.

Desidero confermarLe che il nostro Desk Private Advisory è a Sua disposizione in qualsiasi momento per:

- Verifiche estimative aggiornate su qualsiasi asset di Sua proprietà;
- Due diligence preventive su nuove acquisizioni in Italia o all'estero;
- Consulenza strategica per amici, partner societari o familiari che necessitino di una guida seria nel settore immobiliare.

Sarà sempre un piacere affiancarLa con la massima dedizione.

Distinti saluti,

**[Firma Advisor GENIS]**

**♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Posizionamento Fiduciario Continuo.

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #37****TEMPLATE 10.7 — Richiesta di referral****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 3-6 mesi dalla vendita, quando la soddisfazione del cliente è al massimo. Obiettivo: attivare un potente Referral Engine per acquisire nuovi incarichi di vertice.

**♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Un favore personale: riservare il nostro standard fiduciario a una persona a Lei cara**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Accesso Privato GENIS: una presentazione riservata per i Suoi contatti di fiducia**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

come sa per esperienza diretta, GENIS accoglie nel proprio portafoglio fiduciario un numero strettamente limitato di proprietà all'anno, selezionate quasi esclusivamente tramite raccomandazione personale.

I nostri migliori clienti – persone del Suo calibro e standing professionale – sono la nostra unica vera fonte di nuove opportunità.

Se nella Sua cerchia di relazioni personali o imprenditoriali vi fosse un amico, un socio o un conoscente che stia valutando di vendere o acquistare una proprietà di pregio in Sardegna, e che meriti di essere tutelato con lo stesso rigore che abbiamo dedicato a Lei, Le sarei profondamente grato se volesse metterci in contatto.

Sarà per me un impegno d'onore riservargli una consultazione strategica privata di massimo livello, con il riguardo speciale dovuto a una persona presentata da Lei.

Può semplicemente comunicarmi il suo nome o metterci in contatto via email: ci occuperemo di tutto con la consueta impeccabile discrezione.

La ringrazio sinceramente per la fiducia continua.

Con la più alta considerazione,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Referral Engine ad Alto Status (Dan Kennedy). Tratta la referenza non come un favore da elemosinare, ma come un privilegio concesso all'amico del cliente tramite presentazione personale.



---

GENIS REAL ESTATE · ORDER FLOW MASTER MANUAL

---

## PARTE II

# ORDER FLOW ACQUIRENTI

Il Protocollo di Comunicazione Persuasiva per Acquirenti e Investitori High-Net-Worth: Qualifica Riservata, Mandato di Ricerca Esclusivo (Property Finding), Offerte Off-Market Blindate e Closing Negoziale d'Assalto.

## CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

## 1. PRIMO CONTATTO

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #38

## TEMPLATE 1.1 — Presentazione del servizio acquirenti

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: primo invio a un potenziale acquirente profilato o lead qualificato. Profilo: abituato a sfogliare portali, frustrato da annunci ingannevoli e agenti che fanno solo gli interessi del venditore. Obiettivo: presentare il Property Finding Fiduciario.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Perché chi cerca una villa in Sardegna da solo paga sistematicamente il 20% in più**

**Variante B (Consequence / Urgenza): La tutela esclusiva dell'acquirente: come accedere alle proprietà Off-Market a [Località]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

se ha iniziato a cercare una proprietà di pregio in Costa Smeralda o in Gallura, si sarà già scontrato con una verità sgradevole: le agenzie immobiliari tradizionali non lavorano per Lei. Lavorano per il venditore.

Il loro unico obiettivo è convincerLa ad acquistare uno degli immobili che hanno in catalogo, minimizzando i difetti, sorvolando sulle difformità urbanistiche e spingendo per farLe pagare il prezzo più alto possibile. Dopotutto, la loro provvigione dipende da quello.

In GENIS abbiamo ribaltato questo modello istituendo il Servizio di Property Finding Fiduciario: un mandato di ricerca esclusivo in cui operiamo come Suoi difensori patrimoniali di parte.

Cosa significa per Lei:

1. Accesso al Mercato Sommerso (Off-Market): le dimore più esclusive non vengono mai pubblicate sui portali per ragioni di privacy. Noi le intercettiamo attraverso il nostro network fiduciario privato;
2. Due Diligence Tecnica e Giuridica Preventiva: prima di farLe formulare un'offerta, i nostri periti analizzano la conformità al PPR Sardegna, l'agibilità e i titoli edilizi storici. Se l'immobile presenta rischi, Le diciamo di non comprare;
3. Negoziazione d'Assalto a Suo Favore: trattiamo sul prezzo con la freddezza dei numeri reali, strappando le condizioni economiche più vantaggiose senza che Lei debba esporsi in prima persona.

Non Le chiediamo di visionare immobili oggi. Le proponiamo una Sessione di Inquadramento Strategico di 20 minuti per definire i parametri inderogabili della Sua ricerca e verificare se sussistano i presupposti per lavorare insieme.

Può indicarmi una preferenza di giorno rispondendo a questa email.

Con la massima considerazione,

[Firma Desk Acquirenti GENIS]

P.S. Accettiamo solo 4 mandati di ricerca fiduciari al mese per garantire una dedizione totale. Se cerca un 'venditore di case', il mercato è pieno; se cerca un alleato che difenda il Suo capitale, siamo al Suo fianco.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Polarizzazione Radicale (Marco Lutz) + Takeaway & Disqualifica (Dan Kennedy). Inquadra l'agente tradizionale come nemico e GENIS come unico scudo fiduciario dell'acquirente.

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #39****TEMPLATE 1.2 — Perché GENIS****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: invio a contatto indeciso o che intende continuare a cercare autonomamente. Obiettivo: dimostrare l'asimmetria informativa e i pericoli del fai-da-te nel mercato sardo.

**♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Il conflitto di interessi nascosto nel 99% delle compravendite immobiliari in Sardegna**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Chi difende realmente il Suo capitale quando acquista una villa da milioni di euro?**

**TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE**

Gentile **[Nome]**,

nel sistema immobiliare italiano esiste un paradosso normativo che pochi acquirenti conoscono prima di trovarsi nei guai: il mediatore tradizionale è pagato da entrambe le parti, ma risponde moralmente ed economicamente solo a chi gli ha conferito l'immobile da vendere.

Quando Lei varca la soglia di una villa accompagnato dall'agenzia del venditore, Lei è 'la controparte'. L'agente non Le dirà mai se quell'immobile è sul mercato da 2 anni, se il prezzo è sovrastimato del 15%, o se il pergolato vista mare è un abuso edilizio non sanabile secondo il severissimo Piano Paesaggistico Regionale sardo.

Affidarsi a GENIS significa eliminare questo conflitto alla radice:

- Noi siamo fiduciari esclusivi dell'acquirente: non abbiamo l'ansia di vendere un immobile specifico;
- Setacciamo l'intero mercato (privati, aste giudiziarie riservate, fondi, agenzie terze e collezioni private);
- Il nostro compenso è allineato al Suo successo: difendere il Suo patrimonio e ottenere il massimo sconto possibile sul prezzo finale.

Comprare in Costa Smeralda è un sogno straordinario; farlo senza un fiduciario tecnico al proprio fianco è una roulette russa patrimoniale.

Resto a Sua disposizione per un confronto riservato.

Distinti saluti,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

**♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Consequence Selling (Ottavio Alvarez) e Disvelamento della Verità Nascosta (Russell Brunson).

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #40****TEMPLATE 1.3 — Invito a una chiamata gratuita****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: invito a un primo contatto vocale o video per acquirenti che hanno manifestato interesse online. Obiettivo: fissare la sessione di qualifica telefonica.

**♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): 20 minuti per blindare la Sua ricerca immobiliare in Sardegna (Sessione Strategica Privata)**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Verifica preliminare dei criteri di ricerca: invito riservato per [Nome]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

acquistare una residenza in Gallura o in Costa Smeralda richiede un metodo rigoroso. Il mercato offre centinaia di opportunità apparenti, ma solo una percentuale infinitesimale possiede la combinazione perfetta tra qualità architettonica, conformità urbanistica e tenuta del valore nel tempo.

Per evitare di farLe perdere settimane in sopralluoghi inutili su proprietà non rispondenti ai Suoi desideri, Le propongo una Sessione Strategica Telefonica di 20 minuti.

Durante la chiamata definiremo insieme:

1. La Mappa delle Micro-Aree: identificazione dei comprensori più adatti al Suo stile di vita (privacy assoluta vs vicinanza ai servizi e ai marina);

2. I Parametri 'Must-Have' e i Deal-Breaker inderogabili;

3. Il Budget di Allocazione Reale, comprensivo di imposte, oneri tecnici e costi di gestione ordinaria;

4. L'analisi preliminare di 2 o 3 opportunità Off-Market attualmente non visibili sui portali.

La sessione è strettamente riservata e non comporta alcun vincolo operativo.

Può prenotare il giorno e l'orario più comodo cliccando qui: [Link Calendario Riservato] o indicandomi 2 fasce orarie di Sua preferenza.

Cordiali saluti,

[Firma Desk Acquirenti GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Basso Attrito Emotivo + Struttura ad Alto Valore (Emanuele Maria Sacchi).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #41

TEMPLATE 1.4 — Video-consulenza strategica

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: per clienti fuori sede (Milano, Roma, estero) che non possono presenziare fisicamente. Obiettivo: condurre una video-consulenza immersiva con mappe e dati catastali.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Video-Consulenza Privata: Mappatura Radar delle Opportunità in Costa Smeralda**

**Variante B (Consequence / Urgenza): La Sardegna dall'alto: analisi satellitare e urbanistica per la Sua ricerca**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

comprendo che la distanza geografica renda complesso monitorare da vicino l'evoluzione delle disponibilità immobiliari in Sardegna.

Per i nostri clienti residenti fuori sede, abbiamo sviluppato un protocollo di Video-Consulenza Geospaziale Avanzata: una sessione a porte chiuse via Zoom/Meet in cui condividiamo in tempo reale mappe satellitari ad alta risoluzione, piani urbanistici comunali e schede tecniche riservate.

In 30 minuti Le mostreremo esattamente:

- Quali comprensori garantiscono la massima privacy e vista mare inalterabile nel tempo;
- Le aree soggette a vincoli paesaggistici stringenti e quelle con margini di espansione o ristrutturazione;
- Un'anteprima visiva di immobili off-market selezionati appositamente per il Suo profilo.

È il modo più intelligente ed efficiente per fare il punto della situazione prima di pianificare un viaggio sull'isola.

Se desidera fissare la sessione questa settimana, mi indichi una data a Lei gradita.

Con viva cordialità,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Dimostrazione di Superiorità Tecnologica e Fiduciaria (Russell Brunson).

## CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

## 2. DOPO LA CONSULENZA

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #42

### TEMPLATE 2.1 — Dalla consulenza alla ricerca personalizzata

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a 24 ore dalla consulenza preliminare. Obiettivo: presentare la proposta di mandato di Property Finding con lo stack di valore completo.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Il Suo Piano di Ricerca Fiduciario per la Sardegna: dalla strategia all'azione**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Sintesi della nostra consulenza e proposta di Mandato Esclusivo di Ricerca**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

desidero ringraziarLa per il proficuo confronto durante la nostra recente sessione strategica. È stato un piacere comprendere a fondo le Sue aspirazioni e i criteri qualitativi che dovranno guidare l'acquisizione della Sua futura residenza.

Dall'analisi delle Sue esigenze è emerso con chiarezza che ciò di cui ha bisogno non è un catalogo di annunci, ma un'attività investigativa su misura sul mercato Off-Market, condotta con rigore peritale e riservatezza assoluta.

Le trasmetto in allegato il Suo Piano di Ricerca Fiduciario Personalizzato, comprensivo della proposta di Mandato di Ricerca Esclusivo (Property Finding GENIS).

Attivando il mandato, il nostro Desk metterà in campo immediatamente:

1. Screening capillare di oltre 150 contatti privati proprietari nell'area target **[Località]**, inclusi immobili non in vendita ufficiale;
2. Due Diligence preventiva su ogni proprietà prima di sottoporLa a visita;
3. Negoziazione al tavolo di acquisto gestita direttamente dai nostri Senior Advisor;
4. Assistenza notarile, urbanistica e fiscale fino al rogito definitivo.

Abbiamo riservato uno slot operativo per avviare la ricerca attiva a partire da lunedì prossimo.

Resto a Sua disposizione per chiarire qualsiasi dettaglio dell'accordo.

Con la più alta stima,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Value Stacking (Russell Brunson) + Slancio Operativo (Sacchi).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #43

## TEMPLATE 2.2 — Sollecito con scadenza a 3 giorni

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 72 ore dall'invio del piano se il cliente non ha formalizzato. Obiettivo: indurre la decisione tramite scarsità reale e deadline non prorogabile.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Scadenza slot operativo di ricerca: conferma disponibilità per **[Data]**

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Priorità di assegnazione per il Suo Mandato di Ricerca in Sardegna

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le scrivo brevemente in merito al Piano di Ricerca Fiduciario trasmessoLe lo scorso **[Giorno]**.

Come Le accennavo, per garantire il livello di approfondimento investigativo e due diligence che contraddistingue GENIS, ciascun Senior Advisor segue contemporaneamente un numero massimo di 3 ricerche fiduciarie attive.

Attualmente abbiamo una richiesta di attivazione in sospeso da parte di un altro investitore per l'area di **[Località]**. Prima di riassegnare lo slot operativo libero per il mese corrente, desidero verificare se intenda confermare l'avvio della Sua ricerca con noi.

Possiamo mantenere riservata la Sua priorità di ingaggio fino a venerdì alle ore 13:00. Oltre tale termine, dovremo necessariamente scorrere la lista d'attesa e riprogrammare l'eventuale avvio al trimestre successivo.

Qualora desideri formalizzare l'incarico, è sufficiente restituirci la convenzione d'incarico firmata digitalmente.

Resto a Sua disposizione per qualsiasi riscontro.

Cordiali saluti,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

P.S. Due delle proprietà off-market identificate nella fase preliminare stanno ricevendo manifestazioni di interesse esterne. Bloccare il mandato ora è essenziale per esercitare il diritto di prelazione informativa.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Urgenza Reale e Scarsità (Dan Kennedy). La deadline a 3 giorni protegge il valore del tempo dell'advisor.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #44

## TEMPLATE 2.3 — Le tre formule Property Finder

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando l'acquirente chiede alternative di ingaggio o desidera modularità nel servizio. Obiettivo: presentare le 3 opzioni (Select, Prestige, Private Concierge) guidando verso la scelta ottimale.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Le 3 Formule di Tutela Fiduciaria per l'Acquisto della Sua Dimora in Sardegna**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Confronto analitico tra i livelli di servizio Property Finding GENIS**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

per rispondere con precisione alle diverse complessità di acquisizione, abbiamo strutturato il nostro Servizio di Property Finding in tre formule operative distinte:

1. FORMULA SELECT (Ricerca Mirata):

Ideale per chi ha già un'idea chiara dell'area e cerca un filtro fiduciario: mappatura delle disponibilità ufficiali e off-market, pre-visite tecniche del nostro team, report sintetico di conformità e assistenza alla formulazione dell'offerta.

2. FORMULA PRESTIGE (Tutela Integrale — Consigliata):

Il nostro standard più scelto: include l'investigazione sul patrimonio non pubblicato, Due Diligence urbanistico-edilizia completa (PPR e catasto), perizia estimativa asseverata dei valori reali di rogito, negoziazione d'assalto al tavolo contrattuale e assistenza notarile completa.

3. FORMULA PRIVATE CONCIERGE (Acquisizione & Valorizzazione Totale):

Pensata per grandi patrimoni e clienti esteri: include tutto il livello Prestige, oltre alla gestione post-acquisto per 12 mesi (pratiche fiscali, volture, contrattualistica personale di servizio, supervisione di eventuali progetti di restyling con il nostro network di architettura).

In allegato trova la tabella comparativa analitica con i rispettivi parametri di ingaggio fiduciario.

Quale di queste formule rispecchia più fedelmente il grado di tutela che desidera per la Sua operazione?

Un cordiale saluto,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: The Decoy Effect e Scelta Guidata (Russell Brunson + Sacchi). La formula Prestige diventa l'opzione naturale di mezzo ad altissimo valore percepito.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #45

**TEMPLATE 2.4 — Restart bundle per clienti già consultati**

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: riattivazione di clienti consultati mesi fa che non avevano finalizzato l'incarico. Obiettivo: creare una ragione imperativa per riallacciare la trattativa con una gemma off-market.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Opportunità Straordinaria Off-Market a [Località]: abbiamo riaperto il Suo dossier**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Una novità imprevista per la Sua ricerca di una villa in Sardegna**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

a distanza di qualche tempo dalla nostra ultima conversazione, Le scrivo perché si è appena verificata una circostanza straordinaria che riguarda direttamente i criteri di ricerca che mi aveva confidato.

È stata affidata in via strettamente confidenziale al nostro Desk una proprietà a **[Località]** che non verrà pubblicata su alcun canale pubblico. La dimora presenta esattamente **[caratteristica chiave: es. vista mare totale, accesso diretto all'acqua, 5 camere padronali]** e viene collocata a condizioni di assoluto interesse economico per una rapida definizione.

Avendo ancora attivo l'inquadramento delle Sue preferenze, ho bloccato la diffusione del memorandum per 48 ore per consentirLe di esaminarlo in anteprima assoluta.

Se desidera ricevere la scheda confidenziale protetta da NDA, mi risponda con 'Interessato' e Le invierò il link protetto.

Con la consueta stima,

**[Firma Desk Acquirenti GENIS]**

P.S. Opportunità con questo rapporto qualità/posizione compaiono sul mercato sardo non più di una o due volte all'anno. Se è ancora intenzionato a concludere l'acquisizione, questo è il momento di guardare le carte.

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Riattivazione tramite Gancio di Novità e Prelazione Esclusiva (Dan Kennedy).

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

3. FIRMA DEL MANDATO DI RICERCA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #46

TEMPLATE 3.1 — Benvenuto e avvio della ricerca

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a seguito della sottoscrizione del mandato di ricerca. Obiettivo: confermare l'ingresso nel circuito e definire la linea di marcia operativa.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): **Mandato Fiduciario Attivato: benvenuto nel circuito privato GENIS**

Variante B (Consequence / Urgenza): **Avvio ufficiale delle operazioni di sourcing per la Sua dimora in Sardegna**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le confermo con grandissimo entusiasmo il perfezionamento del nostro Mandato Fiduciario di Ricerca.

Da questo momento Lei non è più un acquirente solo in balia delle agenzie del venditore: ha a Sua disposizione un team dedicato che perlusterà ogni angolo della Costa Smeralda e della Gallura con un unico obiettivo: trovare l'immobile perfetto e acquistarlo alle condizioni più protette e vantaggiose possibili.

La nostra roadmap investigativa per i prossimi 14 giorni prevede:

- Attivazione della rete di contatti fiduciari riservati su **[Aree target]**;
- Screening preliminare di 12 proprietà potenzialmente compatibili;
- Esecuzione delle pre-visite tecniche del nostro team (per scartare preventivamente gli immobili con difetti evidenti);
- Invio del primo Dossier Comparativo Riservato entro il **[Data]**.

Il Suo Senior Property Finder dedicato è **[Nome Referente]**, reperibile direttamente al **[Numero]**.

Grazie per aver scelto la certezza del Metodo Fiduciario.

Cordiali saluti,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Rassicurazione ad Alto Status e Definizione Ruoli.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #47

TEMPLATE 3.2 — Riservatezza e allineamento degli interessi

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: contestualmente alla firma dell'incarico. Obiettivo: blindare la privacy dell'acquirente HNW e rassicurarlo che il suo nome non trapelerà nelle trattative.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Il nostro impegno deontologico: totale riservatezza e allineamento di interessi**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Protocollo di Tutela della Privacy per il Suo Mandato di Ricerca**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

in allegato Le trasmetto la copia controfirmata del nostro Patto di Riservatezza e Protezione Dati.

Desidero ribadirLe un principio cardine della nostra etica fiduciaria: durante l'intera fase di esplorazione, contatto e pre-negoziazione con i proprietari e i loro intermediari, la Sua identità personale e aziendale rimarrà TOTALMENTE RISERVATA.

Nessun venditore saprà chi è l'acquirente fino al momento formale della sottoscrizione della proposta irrevocabile di acquisto. Questo Le garantisce due vantaggi strategici vitali:

1. Privacy assoluta per Lei e la Sua famiglia da speculazioni o curiosità locali;
2. Straordinaria forza negoziale: quando i venditori conoscono il nome di un acquirente facoltoso, alzano istantaneamente le loro pretese. Trattando attraverso il filtro fiduciario GENIS, manteniamo la controparte ancorata ai valori oggettivi del bene.

I Suoi interessi sono i nostri interessi.

Con viva stima,

**[Firma Senior Advisor GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Posizionamento Strategico della Riservatezza come Leva di Risparmio (Ottavio Alvarez).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #48

## TEMPLATE 3.3 — Recap dei criteri di ricerca

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio della matrice decisionale per approvazione finale prima di iniziare le visite. Obiettivo: confermare per iscritto i filtri per evitare dispersioni.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Griglia Decisionale Ufficiale: i criteri operativi per la selezione della Sua villa**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Riepilogo dei parametri di ricerca e filtri di esclusione per [Proprietà Target]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

a valle della nostra sessione di inquadramento, abbiamo sintetizzato la Griglia Decisionale Ponderata che guiderà la selezione chirurgica delle proprietà:

- Micro-Localizzazione: [Aree e comprensori prioritari];
- Caratteristiche Architettoniche: [Stile, superficie interna minima, numero camere padronali];
- Spazi Esterni: [Parco/giardino, piscina a sfioro, vista mare certificata, ormeggio/posto barca];
- Deal-Breakers (Filtri di Esclusione Immediata): [Es. prossimità a strade rumorose, servitù passive, difformità urbanistiche insanabili];
- Target di Investimento: Forchetta ideale tra € [Minimo] e € [Massimo], comprensiva di margine per interventi migliorativi.

La prego di verificare questo schema: se desidera integrare o modificare qualsiasi parametro, me lo segnali liberamente. Questa griglia sarà il nostro filtro inderogabile.

Un cordiale saluto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Allineamento Metodico (Emanuele Maria Sacchi).

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

## 4. AGGIORNAMENTI SULLA RICERCA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #49

TEMPLATE 4.1 — Aggiornamento a 7 giorni

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: al 7° giorno di ricerca attiva. Obiettivo: dimostrare il valore del lavoro 'dietro le quinte' e gli immobili scartati preventivamente.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Report Settimanale Ricerca #1: 14 immobili scansionati, 11 scartati, 3 in pre-audit

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Aggiornamento 7 Giorni: il lavoro investigativo per la Sua villa in Gallura

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le trasmetto il primo Report Operativo Settimanale sullo stato di avanzamento della Sua ricerca fiduciaria.

In questi primi 7 giorni abbiamo condotto uno screening approfondito su 14 proprietà corrispondenti superficialmente ai Suoi criteri. Desidero mostrarLe come opera il nostro filtro di tutela:

- 11 immobili sono stati SCARTATI dopo la nostra pre-analisi tecnica:
  - 5 per problematiche di conformità edilizia (abusi non condonati rispetto al PPR);
  - 4 per sopravvalutazione manifesta del prezzo richiesta da venditori inflessibili;
  - 2 per difetti occulti di rumorosità e privacy non percepibili dagli annunci;
- 3 proprietà hanno superato il primo livello di controllo e sono attualmente sottoposte al nostro audit documentale approfondito.

Il valore del nostro lavoro non consiste nel riempirLe la casella di posta di brochure inutili, ma nel risparmiarLe tempo e denaro, facendole esaminare unicamente gemme certificate.

Entro venerdì prossimo Le presenteremo il dossier analitico sulle migliori opportunità superstiti.

Resto a Sua completa disposizione,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Dimostrazione del Valore tramite Sottrazione (Dan Kennedy + Lutz). Mostrare gli immobili scartati per abusi edilizi rassicura enormemente il cliente sulla competenza di GENIS.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #50

## TEMPLATE 4.2 — Aggiornamento a 15 giorni

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: al 15° giorno di ricerca. Obiettivo: presentare le prime 2 opzioni concrete e proporre la calendarizzazione delle visite.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Report 15 Giorni: Due eccellenze individuate e pronte per sopralluogo riservato**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Selezione Preliminare Superata: due dimore straordinarie a [Località]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

siamo al 15° giorno di attività investigativa. Abbiamo completato la Due Diligence documentale su due proprietà straordinarie che rispondono con precisione millimetrica alla Sua Griglia Decisionale:

1. Proprietà 'Alpha' ( **[Località]** ): Dimora pieds-dans-l'eau con 4.000 mq di parco privato e conformità urbanistica totale certificata. Trattativa confidenziale off-market;

2. Proprietà 'Beta' ( **[Località]** ): Villa d'autore con spettacolare vista sull'arcipelago, condizioni perfette e margine di trattativa economica stimato tra il 10% e il 12%.

In allegato trova i relativi Dossier Fiduciari Riservati comprensivi di planimetrie verificate, perizia estimativa e stima dei costi accessori.

Le suggerisco di pianificare una giornata di sopralluoghi dedicati per **[Giorno]** o **[Giorno]** . Provvederemo a organizzare ogni dettaglio logistico con la massima riservatezza.

Quale data preferisce per la visita?

Cordiali saluti,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Scelta tra Due Opzioni Vincenti (Sacchi) + Value Stacking.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #51

TEMPLATE 4.3 — Recap attività su richiesta

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: invio a richiesta del cliente o per fare il punto dopo una serie di confronti. Obiettivo: massima trasparenza numerica.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Riepilogo analitico delle attività di ricerca svolte ad oggi per **[Nome]**

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Stato dell'arte del mandato di ricerca fiduciario: metriche e prospettive

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

facendo seguito alla Sua richiesta, Le riepilogo il quadro complessivo delle attività svolte dall'avvio del nostro incarico fiduciario:

- Proprietà totali censite e investigate: 38
- Sopralluoghi tecnici preliminari effettuati dai nostri advisor: 16
- Immobili scartati per mancata conformità o vizi latenti: 27
- Dossier completi presentati alla Sua attenzione: 5
- Visite congiunte effettuate con Lei: **[Numero]**

Attualmente abbiamo due canali di trattativa esplorativa aperti con proprietari privati per immobili non presenti sul mercato.

La nostra ricerca prosegue con determinazione immutata. Rimango a Sua disposizione per qualsiasi approfondimento strategico.

Un cordiale saluto,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Trasparenza e Controllo Fiduciario.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #52

## TEMPLATE 4.4 — Aggiornamento mensile (1° mese)

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 30 giorni dall'inizio del mandato. Obiettivo: consolidare il lavoro svolto e tarare eventualmente i filtri.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Report Mensile Ricerca (30 Giorni): Analisi del mercato e prossimi passi operativi**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Consuntivo primo mese di scouting fiduciario per la Sua proprietà in Sardegna**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

si è concluso il primo mese del nostro percorso fiduciario di ricerca.

In questo periodo abbiamo setacciato capillarmente le aree prioritarie, consentendoLe di acquisire una consapevolezza chirurgica dei reali livelli di prezzo e della qualità disponibile sul mercato.

Le visite effettuate hanno confermato che i parametri chiave da Lei desiderati [es. vista mare aperta e privacy totale] richiedono una concentrazione su trattative 'off-market' di secondo livello, poiché ciò che è pubblicamente disponibile risulta spesso qualitativamente compromesso.

Nel corso del secondo mese intensificheremo i contatti diretti con fiduciari e legali di grandi famiglie proprietarie per intercettare dismissioni patrimoniali prima che vengano affidate al mercato comune.

Possiamo sentirci giovedì per una breve call di allineamento?

Distinti saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Coaching del Cliente ed Elevazione dello Standard (Brunson & Sacchi).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #53

TEMPLATE 4.5 — Aggiornamento a metà mandato — verifica dei criteri

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a metà del periodo contrattuale di ricerca (es. 45° o 60° giorno). Obiettivo: rivedere la griglia decisionale e mantenere la focalizzazione sul closing.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Check-up di Metà Mandato: Ottimizzazione dei criteri di ricerca e strategie di closing**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Verifica strategica a metà percorso per l'acquisizione della Sua villa**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

siamo giunti al giro di boa del nostro accordo di ricerca fiduciaria. È il momento ideale per fare una verifica tecnica dei criteri operativi.

Alla luce delle proprietà visionate e dei feedback emersi, Le chiedo se desidera ricalibrare alcuno dei parametri iniziali (ad esempio ampliando il raggio chilometrico di 5-10 km o contemplando immobili con necessità di restyling a fronte di una decurtazione significativa del prezzo di acquisto).

La nostra missione resta immutata: condurLa all'acquisto della dimora perfetta alle migliori condizioni finanziarie possibili, senza compromessi sulla sicurezza giuridica.

Ho predisposto due scenari alternativi che vorrei sottoporLe in una breve call.

Mi indichi pure quando Le è più comodo.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Flessibilità Tattica e Proattività Negoziale (Alvarez).

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #54****TEMPLATE 4.6 — Conclusione del mandato — proposta di rinnovo****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 15 giorni dalla scadenza naturale del mandato di ricerca se non si è ancora concluso l'acquisto. Obiettivo: proporre rinnovo motivato o chiusura trasparente.

**♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Conclusione del periodo di ricerca: bilancio operativo e opzioni di rinnovo fiduciario**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Scadenza del Mandato di Ricerca: come procedere per la Sua proprietà a [Località]**

**TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE**

Gentile [Nome],

il nostro mandato di ricerca fiduciario giungerà a compimento il [Data].

In questi mesi abbiamo perlustrato a fondo il territorio, proteggendo il Suo capitale da incauti acquisti e scartando decine di immobili non conformi. Laddove non abbiamo ancora chiuso la transazione, ciò è dipeso dalla nostra ferma volontà deontologica di non farLe acquistare 'un compromesso qualsiasi' pur di incassare il compenso.

In GENIS preferiamo non far concludere un'operazione piuttosto che far fare un cattivo affare a un nostro cliente.

Se desidera che proseguiamo la ricerca, siamo pronti a rinnovare l'incarico per ulteriori 90 giorni, focalizzandoci sulle nuove opportunità che stanno per emergere in vista della stagione [Primavera/Autunno].

Qualora invece preferisca sospendere la ricerca, Le rilasceremo l'intero archivio delle perizie e delle due diligence effettuate, che rimarranno di Sua esclusiva proprietà.

La ringrazio per la fiducia e resto a Sua disposizione per valutare insieme la strada migliore.

Con la massima stima,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

**♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Alto Status, Deontologia Superiore e Assenza Totale di Pressione (Dan Kennedy & Sacchi). Il cliente percepisce che GENIS ha davvero fatto i suoi interessi non spingendolo a un acquisto mediocre.

**CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II****5. PROPRIETÀ INDIVIDUATA****TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #55****TEMPLATE 5.1 — Prima segnalazione di una proprietà****♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: prima volta che si propone una proprietà concreta durante il mandato. Obiettivo: trasmettere il fascicolo con analisi dei punti di forza e di debolezza.

✦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

Variante A (Alto Status / Curiosità): Nuova opportunità selezionata: Dimora riservata a [Località] (Dossier Fiduciario #1)

Variante B (Consequence / Urgenza): Scheda Confidenziale: Proprietà coerente con i Suoi criteri a [Località]

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

abbiamo individuato una proprietà che ha superato la nostra pre-analisi tecnica e che merita la Sua attenzione.

Sintesi della Dimora:

- Localizzazione: [Località/Comprensorio], posizione dominante con vista mare panoramica;
- Superficie e Layout: [Dati dimensionali, camere, pertinenze];
- Punto di Forza Chiave: [Es. totale privacy, architettura organica in pietra sarda, giardino pianeggiante];
- Criticità Evidenziata dal nostro Audit: [Es. finiture interne da riattualizzare, stima costi lavori: € 120.000];
- Situazione Giuridica: Titoli edilizi verificati, conformità catastale piena, nessun vincolo ostativo.

In allegato trova il Dossier Riservato con documentazione fotografica e analisi di posizionamento prezzo.

Se il profilo incontra il Suo gradimento, possiamo organizzare un sopralluogo a porte chiuse questa settimana.

Attendo le Sue impressioni.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

✦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Onestà Brutale ed Evidenziazione dei Difetti (Dan Kennedy + Lutz). Citare subito anche le criticità e i costi stimati di ristrutturazione fa schizzare alle stelle la fiducia del cliente.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #56

TEMPLATE 5.2 — Proprietà particolarmente coerente

✦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: quando una proprietà è straordinariamente allineata ai requisiti. Obiettivo: spingere alla visita rapida prima che altri investitori la intercettino.

✦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

Variante A (Alto Status / Curiosità): Coerenza al 95%: Proprietà Off-Market eccezionale a [Località]

Variante B (Consequence / Urgenza): Opportunità Privata: una villa che risponde a quasi tutti i Suoi parametri

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

raramente capita di individuare una dimora che soddisfi la Griglia Decisionale con questo grado di precisione (stimiamo una corrispondenza superiore al 95%).

Si tratta di una proprietà collocata nel prestigioso comprensorio di [Località], gestita da noi in forma strettamente confidenziale.

La proprietà unisce l'accesso diretto al mare alla massima riservatezza visiva, due elementi che in Gallura hanno un valore incalcolabile nel tempo.

Abbiamo già svolto l'analisi documentale preliminare: l'immobile è libero da gravami e compravendibile in tempi rapidi.

Poiché il venditore ha concesso una finestra di consultazione riservata limitata a pochissimi investitori del nostro desk, Le raccomando di visionarla personalmente nei prossimi giorni.

Ho bloccato una data per una visita privata per [Giorno] alle ore [Ora]. Può confermarci la Sua presenza?

A presto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Scarsità e Urgenza Legittima (Dan Kennedy).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #57

## TEMPLATE 5.3 — Massima coerenza con i criteri prioritari

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando l'immobile è il perfetto match atteso. Obiettivo: stimolare la visita immediata e l'approccio negoziale.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** La dimora che stavamo cercando: perfetta aderenza a tutti i requisiti prioritari

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Immobile 'Top Match': Villa d'Élite a [Località] pronta per sopralluogo

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Le scrivo con la certezza di sottoporLe l'immobile che giustifica l'intero lavoro investigativo svolto finora.

La proprietà che abbiamo esaminato ieri a [Località] risponde a ciascuno dei Suoi requisiti inderogabili: esposizione a sud-ovest con tramonto sul mare, assenza totale di introspezione da vicini, finiture di altissimo artigianato sardo e totale regolarità urbanistica rispetto al PPR.

Inoltre, il venditore si trova in una condizione temporale favorevole che ci consentirà, impostando la trattativa con la nostra strategia, di strappare un valore di acquisto eccezionalmente competitivo.

Le invio in anteprima il video-tour e il fascicolo completo.

Organizziamo la visita congiunta per questo fine settimana?

Con entusiasmo fiduciario,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Allineamento Totale e Slancio Positivo (Sacchi).

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #58****TEMPLATE 5.4 — Visita confermata****✦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: conferma formale dell'appuntamento di visita congiunta. Obiettivo: dare dettagli operativi e preparare la postura negoziale dell'acquirente.

**✦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Visita confermata: sopralluogo riservato a [Località] in data [Data] ore [Ora]

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Istruzioni logistiche per il sopralluogo della dimora a [Località]

**TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE**

Gentile [Nome],

Le confermo che il sopralluogo fiduciario presso la villa a [Località] è regolarmente fissato per:

 [Giorno e Data] — ore [Ora]

 Punto di ritrovo: [Indirizzo/Coordinate riservate]

Consigli negoziali per la visita:

Durante il sopralluogo sarà presente il referente della proprietà. La invito a mantenere un atteggiamento neutrale, evitando di manifestare eccessivo entusiasmo per gli elementi della casa o, al contrario, critiche aggressive.

Qualsiasi riflessione economica o tecnica verrà discussa a porte chiuse tra noi al termine dell'incontro. Mantenere l'acquirente 'impenetrabile' è la prima regola per negoziare con forza il prezzo al tavolo contrattuale.

Sarò al Suo fianco per guidarLa nell'analisi di ogni dettaglio costruttivo.

A [Giorno],

[Firma Senior Property Finder GENIS]

**✦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Coaching Negoziale della Controparte (Ottavio Alvarez). Previene l'errore classico dell'acquirente che fa complimenti davanti al venditore, bruciandosi la trattativa.

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #59****TEMPLATE 5.5 — Proprietà non disponibile per la visita****✦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: quando una proprietà interessante sfuma (venduta ad altri o ritirata o bocciata ai controlli tecnici). Obiettivo: spiegare con autorevolezza e rilanciare.

**✦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Aggiornamento trasparente: immobile a [Località] escluso dalla ricerca attiva

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Sospensione trattativa per la villa a [Località] (Motivazione tecnica fiduciaria)

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

desidero informarLa con la massima tempestività che abbiamo deciso di interrompere l'iter di visita per l'immobile di **[Località]**.

Il motivo è squisitamente tecnico: l'accesso agli atti da noi richiesto presso l'Ufficio Tecnico Comunale ha evidenziato una difformità planimetrica su una porzione della zona giorno non sanabile ai sensi della normativa paesaggistica vigente.

Sebbene la casa fosse visivamente affascinante, il nostro dovere fiduciario è tutelarLa da futuri contenziosi o impossibilità di rivendita. In GENIS non consentiamo mai ai nostri clienti di acquistare un problema patrimoniale.

Stiamo già concentrando l'attenzione su una seconda opportunità analoga a **[Altra Località]**, di cui Le trasmetterò il fascicolo nei primi giorni della prossima settimana.

La sicurezza del Suo acquisto viene prima di ogni altra cosa.

Distinti saluti,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Dimostrazione Suprema di Integrità Fiduciaria (Sacchi & Kennedy). Il cliente tocca con mano che GENIS lo salva da disastri legali.

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

## 6. DALLA VISITA ALLA PROPOSTA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #60

TEMPLATE 6.1 — Richiesta di seconda visita

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: dopo la prima visita favorevole, per richiedere il secondo sopralluogo (con architetto/famiglia). Obiettivo: mantenere alto status e motivare la seconda visita senza mostrare fretta.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Seconda visita tecnica e approfondimento strutturale per la villa a **[Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Conferma interesse preliminare: organizzazione del secondo sopralluogo

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

dopo il nostro positivo riscontro al primo sopralluogo, ritengo opportuno calendarizzare un secondo passaggio presso la proprietà a [Località].

Questo secondo incontro servirà per:

1. Valutare l'esposizione solare e la vivibilità in una fascia oraria differente (pomeridiana/tramonto);

2. Verificare con il nostro tecnico la fattibilità dei piccoli interventi di personalizzazione che abbiamo ipotizzato;

3. Raccogliere gli elementi definitivi per calibrare l'offerta economica al millimetro.

Ho già contattato la proprietà richiedendo una disponibilità riservata per [Giorno] alle ore [Ora].

Mi confermi se l'orario si accorda con la Sua agenda.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Metodologia e Passo Sicuro verso l'Offerta (Alvarez).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #61

TEMPLATE 6.2 — Seconda visita confermata

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: conferma del secondo sopralluogo. Obiettivo: dettagli logistici.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Seconda visita confermata per la villa a [Località] ([Data] ore [Ora])

Variante B (Consequence / Urgenza): Dettagli operativi per il secondo sopralluogo e verifiche tecniche

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Le confermo che il secondo sopralluogo presso la dimora a [Località] è ufficialmente fissato per [Data] alle ore [Ora].

Sarà presente anche il nostro consulente per analizzare l'impiantistica e confermare la perfetta rispondenza delle opere. Avremo a disposizione tutto il tempo necessario per valutare ogni singolo spazio in assoluta tranquillità.

Ci vediamo direttamente sul posto all'orario convenuto.

A presto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Rassicurazione Tecnica.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #62

## TEMPLATE 6.3 — Seconda visita non disponibile

### ♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: se il proprietario rifiuta la seconda visita o prende tempo. Obiettivo: gestire l'imprevisto con fermezza senza perdere leverage negoziale.

### ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Aggiornamento disponibilità per la villa a [Località] e piano alternativo**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Riprogrammazione sopralluogo: tutela dei tempi decisionali per [Proprietà]**

### TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

la proprietà ci ha comunicato l'impossibilità di accedere all'immobile nelle date richieste a causa di [motivo: es. ospiti presenti nella dimora/viaggio del proprietario].

Sebbene avremmo gradito un secondo accesso immediato, questa pausa temporale gioca a nostro favore: utilizzeremo questo intervallo per completare l'analisi comparativa dei valori catastali e formulare una strategia di offerta ancora più aggressiva.

La proprietà tornerà disponibile per l'accesso a partire dal [Nuova Data]. Ho già prelazonato il primo slot utile.

La aggiornamento non appena ricevo la conferma definitiva.

Un cordiale saluto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

### ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Re-framing Positivo dell'Imprevisto (Emanuele Maria Sacchi).

### TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #63

## TEMPLATE 6.4 — Proposta di formulare un'offerta

### ♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: dopo le visite, quando l'acquirente è convinto ma indugia per paura di esporsi. Obiettivo: spingere alla formulazione della proposta scritta con Consequence Selling.

### ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): È il momento di prendere posizione: Strategia di Offerta per la villa a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Bozza di Proposta Irrevocabile d'Acquisto: come blindare l'affare alle Sue condizioni**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

dopo i due sopralluoghi e la verifica della conformità documentale, gli elementi a nostra disposizione sono completi: la proprietà di **[Località]** è l'immobile giusto e risponde pienamente alle Sue aspettative.

In questo momento l'errore più comune e costoso è 'aspettare a vedere cosa succede'. Nel Real Estate di pregio, le proprietà eccellenti non rimangono disponibili a lungo: la controparte sta ricevendo altre manifestazioni di interesse e l'inazione indebolisce la nostra posizione contrattuale.

La nostra raccomandazione fiduciaria è di formalizzare subito una Proposta Irrevocabile di Acquisto a condizioni perentorie:

1. Prezzo di attacco a € **[Prezzo Proposto]** (inferiore del **[Percentuale]** % rispetto alla richiesta, giustificato punto per punto dalle nostre rilevazioni tecniche);
2. Termine di efficacia a 7 giorni (per mettere pressione decisionale al venditore ed evitare che utilizzi la nostra offerta per fare un'asta con altri acquirenti);
3. Caparra confirmatoria congrua versata su deposito fiduciario vincolato notarile (zero rischio finanziario per Lei).

Se il venditore accetta, abbiamo concluso un affare straordinario; se rilancia, abbiamo aperto il tavolo negoziale dalla posizione di massima forza.

Ho predisposto la bozza contrattuale. Possiamo vederci o sentirci oggi alle 17:00 per perfezionarla insieme?

Con determinazione,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

P.S. Chi negozia a parole non ottiene mai sconti. È la proposta scritta con caparra sul tavolo che costringe il venditore a cedere sul prezzo.

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Consequence Selling e Negoziazione d'Assalto (Ottavio Alvarez). Dimostra che l'offerta scritta è l'unico vero strumento di potere per strappare lo sconto.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #64

## TEMPLATE 6.5 — Condizione dedicata per chi decide rapidamente

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando emerge che il venditore ha un'esigenza di cassa o una scadenza temporale. Obiettivo: stimolare l'acquirente a chiudere subito per cogliere lo sconto eccezionale.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Finestra negoziale a tempo: leva di sconto immediata sulla villa a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Opportunità di chiusura rapida: come strappare € [Importo Sconto] al venditore**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

il nostro canale fiduciario riservato ha intercettato un dato di intelligence negoziale di primaria importanza:

Il proprietario della villa a [Località] ha la necessità di formalizzare un'operazione finanziaria entro la fine del mese corrente e ha mostrato un'apertura senza precedenti a concedere una decurtazione sostanziale del prezzo (€ [Importo Sconto Stimato]) a fronte di una proposta immediata con delibera rapida e caparra garantita.

Questa finestra di opportunità durerà solo per i prossimi [3/4] giorni. Se non interveniamo noi con una proposta solida, l'immobile verrà collocato ad altri investitori che stanno monitorando la situazione.

Se desidera approfittare di questo leverage straordinario per acquisire l'immobile a un prezzo impensabile fino alla settimana scorsa, dobbiamo presentare la proposta entro [Giorno] alle ore 12:00.

Attendo una Sua chiamata urgente per procedere.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Urgenza Reale e Opportunismo Finanziario (Dan Kennedy & Alvarez).

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

7. TRATTATIVA E PROPOSTA

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #65

TEMPLATE 7.1 — Proposta consegnata

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: immediatamente dopo la notifica formale della proposta di acquisto al venditore. Obiettivo: informare l'acquirente e scandire i tempi di risposta.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Proposta Ufficiale Notificata al Venditore: countdown negoziale avviato

Variante B (Consequence / Urgenza): Trattativa aperta per la villa a [Località]: deposito cauzionale vincolato

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

Le confermo che abbiamo ufficialmente notificato la Sua Proposta Irrevocabile di Acquisto alla parte venditrice, unitamente alla prova dell'avvenuto deposito cauzionale vincolato di € **[Importo Caparra]**.

La proposta è blindata sotto il profilo delle condizioni di garanzia e prevede un termine perentorio di accettazione fissato per **[Data e Ora della scadenza]**.

Abbiamo impostato la trattativa con la massima fermezza, evidenziando alla controparte che la Sua offerta rappresenta la soluzione più solida, solvibile e certa presente sul mercato.

Ora la mossa spetta al venditore. Manterremo un silenzio strategico fino alla ricezione del loro riscontro ufficiale, senza mostrare alcuna ansia o cedimento.

Sarà mia cura contattarLa nell'istante esatto in cui riceveremo risposta.

Con la massima concentrazione,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Silenzio Strategico e Disciplina Negoziale (Ottavio Alvarez). Previene l'ansia dell'acquirente durante l'attesa.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #66

## TEMPLATE 7.2 — Proposta accettata

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: accettazione formale della proposta da parte del venditore. Obiettivo: celebrare la vittoria negoziale e tracciare la rotta per il preliminare notarile.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Accordo Chiuso! La proprietà ha accettato integralmente la Sua proposta per **[Proprietà]**

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Vittoria Negoziale: proposta sottoscritta e condizioni confermate a **[Località]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

ho il privilegio di comunicarLe una notizia straordinaria: la parte venditrice ha sottoscritto formalmente per integrale accettazione la Sua Proposta di Acquisto per la villa a **[Località]**.

Abbiamo raggiunto un risultato negoziale magistrale: ha acquisito una delle dimore più prestigiose della Sardegna alle condizioni economiche che avevamo prefissato, risparmiando **[Importo Risparmiato/Percentuale]** rispetto alla richiesta iniziale del mercato.

L'accordo è ora giuridicamente perfezionato e vincolante per entrambe le parti.

I prossimi passaggi:

1. Trasmissione degli atti al Notaio incaricato per la redazione del Contratto Preliminare Trascritto;
2. Conversione del deposito fiduciario in caparra confirmatoria;
3. Data concordata per la stipula del preliminare: **[Data]**.

I miei più vivi complimenti per la decisione e per la fermezza dimostrata: il miglior affare immobiliare della stagione è il Suo.

Con immensa stima,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Celebrazione del Successo e Convalida della Decisione (Sacchi & Brunson).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #67

TEMPLATE 7.3 — Controproposta ricevuta

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: quando il venditore non accetta ma rilancia con una controproposta. Profilo acquirente: irritato o incerto. Obiettivo: analizzare la controproposta come vittoria parziale e chiudere l'accordo.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Controproposta del venditore per [Proprietà]: analisi tattica e piano di risposta**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Il venditore rilancia a € [Prezzo Rilanciato]: come chiudere la trattativa a nostro favore**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

abbiamo ricevuto la risposta ufficiale del venditore: non ha rifiutato la nostra offerta, ma ha formulato una controproposta chiedendo € **[Nuova Cifra Richiesta]** (a metà strada tra la Sua offerta e la richiesta iniziale).

Nel gergo negoziale, questa è un'ottima notizia: significa che il venditore è psicologicamente agganciato alla vendita e ha già ceduto su oltre il 60% delle sue pretese originarie.

Ora dobbiamo sferrare la mossa conclusiva:

La nostra raccomandazione è di non cedere passivamente alla loro cifra, ma di proporre una 'Chiusura dell'Accordo' a € **[Cifra Finale Proposta]**, vincolandola a una concessione accessoria (ad esempio: inclusione di tutti gli arredi di pregio / anticipazione della data di consegna / accollo di alcune spese accessorie).

In questo modo diamo alla controparte una via d'uscita onorevole, mentre Lei incassa un vantaggio patrimoniale netto ancora superiore.

Possiamo risentirci tra 30 minuti per confermare l'invio della nostra risposta definitiva?

Con determinazione,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Scambio di Concessioni e Framing Positivo (Ottavio Alvarez + Emanuele Maria Sacchi). Trasforma il rilancio del venditore in una vittoria strategica imminente.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #68

## TEMPLATE 7.4 — Proposta rifiutata

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: se il venditore rifiuta seccamente l'offerta senza rilanciare. Obiettivo: dimostrare disciplina, non inseguire a prezzi folli e mantenere l'alto status fiduciario.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Analisi del rifiuto della proposta per la villa a [Località] e prossime mosse**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Chiusura della trattativa per [Proprietà]: perché non inseguiremo il venditore**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

La informo che il venditore della villa a [Località] ha respinto la nostra proposta, rifiutando qualsiasi trattativa al di sotto del prezzo di listino.

Desidero dirLe con la massima fermezza che questo rifiuto NON è una sconfitta, ma la conferma dell'efficacia della nostra tutela fiduciaria:

Accettare le pretese irrealistiche di quel venditore avrebbe significato farLe strapagare l'immobile del 15% rispetto al suo valore intrinseco. In GENIS non consentiremo mai a un cliente di farsi prendere per la gola da un venditore testardo.

La regola aurea dei grandi investitori è: 'Il miglior affare della vita è spesso quello che NON hai fatto'. Lasciamo che il venditore si scontri con la realtà del mercato nei prossimi mesi (quando tornerà da noi implorando di riaprire la trattativa, saremo noi a dettare condizioni ancora più severe).

Nel frattempo, abbiamo già attivato il piano alternativo su altre due proprietà di pari livello che Le sottoporro domani.

La Sua caparra Le verrà immediatamente restituita per intero dal notaio.

Avanti con fermezza e lucidità.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Takeaway Radicale e Tutela del Capitale (Dan Kennedy & Alvarez). Riconferma che l'advisor preferisce non vendere piuttosto che far strapagare il cliente.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #69

TEMPLATE 7.5 — Seconda proposta

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: formulazione della seconda e ultima offerta dopo una controproposta. Obiettivo: presentare l'offerta come 'Best & Final Offer' irremovibile.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Riformulazione tattica della proposta per la villa a [Località] (Offerta Finale)

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Ultima mossa negoziale per [Proprietà]: prendere o lasciare a € [Importo]

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

abbiamo perfezionato la seconda e definitiva Proposta Contrattuale per la villa a **[Località]** allineata alla cifra concordata di € **[Importo Finale]**.

Nel documento abbiamo inserito una clausola perentoria di decadenza a 48 ore e l'esplicita dicitura 'Offerta Finale e Definitiva non suscettibile di ulteriori trattative'.

Questa postura negoziale toglie al venditore qualsiasi illusione di poter rilanciare all'infinito: lo pone di fronte alla scelta netta tra incassare un assegno certo e garantito o perdere definitivamente l'unico acquirente serio presente sul mercato.

Ho personalmente notificato l'atto ai loro legali.

Attendiamo l'esito con la serenità di chi ha operato con la massima maestria negoziale.

A presto,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Best & Final Offer e Takeaway Irrevocabile (Ottavio Alvarez).

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

8. CHIUSURA DELL'ACQUISTO

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #70

TEMPLATE 8.1 — Proposta accettata definitivamente

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: dopo l'accettazione definitiva della controproposta/seconda offerta. Obiettivo: avviare l'iter notarile conclusivo con chiarezza assoluta.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): **Accordo Perfezionato Definitivamente: roadmap notarile per il Suo acquisto a [Località]**

Variante B (Consequence / Urgenza): **Stipula Preliminare e calendario rogito: la Sua dimora in Sardegna è realtà**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Le confermo con viva gioia che la parte venditrice ha formalmente accettato la nostra offerta definitiva per la villa a [Località].

L'accordo economico e contrattuale è chiuso a condizioni straordinariamente favorevoli.

Abbiamo già trasmesso l'intero fascicolo peritale allo Studio Notarile [Nome Studio] per la predisposizione del Contratto Preliminare formale.

In allegato trova la timeline con le scadenze concordate per la firma e per il rogito finale.

Il nostro team tecnico seguirà passo passo la stesura dell'atto per garantire che ogni clausola a Sua tutela sia recepita alla lettera.

I miei più calorosi auguri per questo grande traguardo.

Distinti saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Precisione e Supporto Esecutivo (Sacchi).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #71

TEMPLATE 8.2 — Preliminare perfezionato

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: subito dopo la stipula del preliminare notarile. Obiettivo: formalizzare la blindatura giuridica e l'effetto prenotativo della trascrizione.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Contratto Preliminare Trascritto con Successo: la Sua dimora a [Località] è blindata**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Perfezionamento notarile avvenuto: tutela giuridica totale del Suo acquisto**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

con la stipula odierna del Contratto Preliminare di Compravendita e la relativa trascrizione nei registri immobiliari, il Suo acquisto è legalmente blindato e inattaccabile da qualsiasi terzo.

La caparra confirmatoria di € [Importo] è stata regolarmente regolata secondo le pattuizioni contrattuali.

Da oggi ha la certezza giuridica assoluta che l'immobile sarà Suo alla data del rogito, fissata per il [Data Rogito].

Nei prossimi giorni avvieremo i conteggi finali di voltura e il coordinamento delle attività propedeutiche alla consegna dell'immobile.

Un grande successo professionale e patrimoniale.

Con viva stima,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Sollievo e Certezza Giuridica.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #72

## TEMPLATE 8.3 — Ringraziamento per il pagamento del servizio

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: alla ricezione del saldo del compenso provvigionale al preliminare. Obiettivo: ringraziare ad alto status e ribadire che l'assistenza continua fino al rogito e oltre.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Ricevuta e Ringraziamento Fiduciario per il saldo del servizio Property Finding**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Conferma contabile e nostro impegno fino al giorno del Rogito Notarile**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Le confermo con gratitudine la ricezione del saldo relativo alle nostre competenze professionali per il Servizio di Property Finding Fiduciario.

Desidero sottolineare un punto essenziale del nostro codice etico: l'incasso del compenso non conclude il nostro impegno nei Suoi confronti. Noi rimarremo al Suo fianco con la stessa dedizione fino alla stipula del rogito definitivo, alla consegna formale delle chiavi e oltre, garantendola in ogni singolo dettaglio burocratico e relazionale.

In allegato Le trasmetto la relativa documentazione fiscale e contabile quietanzata.

Grazie ancora per la stima che ha voluto riporre nella nostra struttura.

Con i migliori saluti,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Over-Delivery e Rassicurazione Post-Pagamento (Dan Kennedy & Sacchi). Toglie qualsiasi timore che l'agenzia 'sparisca' dopo aver incassato.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #73

## TEMPLATE 8.4 — Il valore generato dalla trattativa

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: tra preliminare e rogito. Obiettivo: dimostrare matematicamente il ROI del servizio fiduciario, provando che la parcella GENIS si è ripagata da sola ampiamente.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Rendiconto Finanziario: Il valore netto generato dalla negoziazione fiduciaria per [Nome]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Consuntivo Economico: € [Totale Risparmiato] di risparmio reale sulla Sua villa**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

in vista del rogito conclusivo, ho predisposto per Lei il Rendiconto Finanziario della Trattativa, che evidenzia i risultati economici conseguiti grazie all'applicazione del nostro Metodo Negoziale:

- Prezzo di Richiesta Iniziale del Venditore: € **[Prezzo Iniziale]**
- Prezzo Finale di Acquisto Concluso: € **[Prezzo Finale]**
- Risparmio Lordo Diretto sulla Trattativa: € **[Risparmio Trattativa]**
- Valore degli arredi/accessori inclusi senza sovrapprezzo: € **[Valore Arredi]**
- Risparmio su oneri di regolarizzazione addebitati al venditore: € **[Oneri Sanatorie]**

💰 VALORE TOTALE GENERATO A SUO FAVORE: € **[Totale Valore Generato]**

Al netto del compenso professionale riconosciuto a GENIS, la nostra gestione fiduciaria Le ha garantito un guadagno netto immediato sul patrimonio pari a oltre € **[Netto Guadagnato]**.

Questo è il significato concreto di 'fiduciario dell'acquirente': trasformare una spesa in un moltiplicatore di valore patrimoniale.

È stato un autentico piacere difendere i Suoi interessi.

Un cordiale saluto,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Dimostrazione Scientifica del ROI (Dan Kennedy & Russell Brunson). Dimostrare il guadagno netto fa sentire il cliente un genio finanziario e cementa la sua fedeltà a vita.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #74

## TEMPLATE 8.5 — Il risparmio sui costi accessori

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 10 giorni dal rogito. Obiettivo: mostrare come GENIS ha fatto risparmiare il cliente anche su imposte di registro, perizie e spese notarili.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Ottimizzazione Fiscale e Risparmio sui Costi Accessori per il Suo Rogito Notarile**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Guida al contenimento delle imposte e delle spese legali per la villa a [Località]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

nell'ambito della nostra assistenza integrale, abbiamo coordinato con il notaio e i nostri fiscalisti l'ottimizzazione del carico tributario e delle spese accessorie relative al Suo rogito.

Grazie all'applicazione corretta del criterio del 'prezzo-valore' (laddove applicabile) e alla negoziazione preventiva della tariffa notarile convenzionata GENIS, siamo riusciti a ottenere una riduzione stimata di ulteriori € [Importo Risparmio Fiscale] sul complesso delle spese di trasferimento.

In allegato trova il prospetto liquidazione imposte aggiornato per la predisposizione della provvista bancaria.

Siamo a Sua completa disposizione per qualsiasi chiarimento con il Suo commercialista di fiducia.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Ulteriore Over-Delivery Finanziario.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #75

TEMPLATE 8.6 — Promemoria rogito

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 5 giorni dall'atto notarile conclusivo. Obiettivo: promemoria logistico e documentale.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità):** Convocazione Notarile per il Rogito Definitivo: la Sua villa a [Località] ([Data])

**Variante B (Consequence / Urgenza):** Atto Finale di Compravendita: dettagli operativi per il trasferimento di proprietà

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

siamo giunti al giorno più atteso di questa entusiasmante avventura patrimoniale.

Le ricordo i dettagli ufficiali per la stipula dell'Atto Notarile di Compravendita:

 [Data del Rogito] — ore  [Ora]

 Presso lo Studio Notarile [Nome e Indirizzo]

Checklist per l'incontro:

- Documenti di identità e codici fiscali in originale;
- Convalida dei bonifici urgenti per il saldo prezzo o assegni circolari conformi;
- Presenza del nostro team per la verifica finale dei conteggi e il verbale di consegna delle chiavi.

Sarà un momento di grande emozione e orgoglio. Sarò presente al Suo fianco al tavolo notarile.

A prestissimo,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Precisione e Assistenza Totale.

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #76

TEMPLATE 8.7 — Rogito concluso

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)  
Uso: subito dopo il rogito notarile. Obiettivo: congratulazioni solenni, consegna simbolica delle chiavi e avvio del post-acquisto.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)  
**Variante A (Alto Status / Curiosità): Benvenuto a Casa! Congratulazioni per l'acquisto della Sua dimora a [Località]**  
**Variante B (Consequence / Urgenza): Operazione Conclusa con Pieno Successo: il nostro saluto fiduciario a [Nome]**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

con la firma dell'Atto Notarile odierno e la consegna ufficiale delle chiavi, Lei è formalmente il proprietario di una delle più straordinarie residenze della Costa Smeralda.

È stato un percorso intenso, rigoroso e straordinariamente gratificante. Aver difeso il Suo patrimonio e averLa guidata all'acquisizione di questo bene senza un solo istante di rischio o incertezza è per noi la più alta soddisfazione professionale.

La Sua villa a [Località] rappresenta non solo un asset finanziario formidabile, ma un rifugio di bellezza, libertà e serenità per Lei e per le generazioni future della Sua famiglia.

A nome dell'intera GENIS Real Estate, Le porgo i miei più sinceri e affettuosi auguri.

Benvenuto nella Sua nuova dimora.

Con la massima stima e devozione fiduciaria,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP  
Leva: Celebrazione Solenne ad Alto Impatto Emotivo (Sacchi & Brunson).

CAPITOLO SEQUENZIALE · PARTE II

9. CURA DEL CLIENTE NEL TEMPO (POST-ACQUISTO)

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #77

TEMPLATE 9.1 — 7 giorni dopo — garanzia telefonica GENIS

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)  
Uso: a 7 giorni dal rogito. Obiettivo: verificare che i primi giorni siano trascorsi perfettamente e risolvere piccoli intoppi pratici.

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)  
**Variante A (Alto Status / Curiosità): I primi 7 giorni nella Sua nuova villa: come procede l'insediamento?**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Assistenza post-acquisto GENIS: la nostra linea diretta a Sua disposizione**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

è trascorsa una settimana dalla consegna delle chiavi della Sua dimora a [Località].

Desideravo accertarmi personalmente che i primi giorni di insediamento stiano procedendo con la massima serenità.

Come promesso, il nostro protocollo di Tutela Integrata prevede una linea telefonica diretta di assistenza per qualsiasi necessità operativa immediata (funzionamento impianti, coordinamento manutenzioni del parco, contatto con i consorzi locali).

Se ha bisogno di qualsiasi supporto pratico sul territorio, non esiti a contattarmi direttamente.

Un caro saluto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Cura e Garanzia Post-Vendita (Dan Kennedy).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #78

**TEMPLATE 9.2 — 15 giorni dopo**

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 15 giorni. Obiettivo: confermare il completamento delle pratiche e verificare la soddisfazione.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Check-up 15 Giorni: volture completate e prime impressioni a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Aggiornamento adempimenti amministrativi post-rogitto per la Sua dimora**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Le confermo che tutte le pratiche di voltura delle utenze (luce, acqua, nettezza urbana, consorzio) sono state completate con successo dal nostro back-office e che la documentazione è perfettamente allineata a Suo nome.

Spero che stia apprezzando ogni giorno di più la straordinaria atmosfera e la privacy della Sua nuova proprietà.

Resto a Sua completa disposizione per qualsiasi necessità.

Cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Precisione e Assistenza Totale.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #79

**TEMPLATE 9.3 — Un mese dopo**

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 30 giorni. Obiettivo: consolidare il rapporto amicale/professionale ad alto status.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Un mese nella Sua villa in Sardegna: un bilancio e un pensiero personale****Variante B (Consequence / Urgenza): Primo mese da proprietario a [Località]: come procede la Sua esperienza**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

è già trascorso un mese dal giorno del rogito notarile.

Immagino che la casa stia cominciando a prendere la forma esatta del Suo gusto personale e della Sua quotidianità familiare.

Vedere un progetto di ricerca fiduciaria trasformarsi in una dimora viva e accogliente è per noi il senso più profondo del nostro lavoro.

Se dovesse trovarsi in zona nelle prossime settimane, mi farebbe immenso piacere salutarLa di persona per un caffè.

Un cordiale saluto,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Relazione Personale ad Alto Status.

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #80

## TEMPLATE 9.4 — Sei mesi dopo

## ♦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 6 mesi. Obiettivo: analizzare la valorizzazione del bene nel primo semestre.

## ♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Sei mesi dopo l'acquisto: la prima estate a [Località] e report di mercato****Variante B (Consequence / Urgenza): Check-up semestrale del patrimonio immobiliare: come evolve il valore della Sua villa**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

a sei mesi dall'acquisizione della Sua residenza a [Località], desideravo farLe un saluto e condividere con Lei il nostro Osservatorio Immobiliare Semestrale.

I dati delle ultime transazioni confermano che l'acquisto concluso insieme è stato straordinariamente lungimirante: la domanda nella Sua specifica micro-zona ha registrato un ulteriore incremento del 4%, a fronte di una scarsità sempre più marcata di proprietà con pari vista e conformità.

Il Suo patrimonio ha già consolidato il proprio valore di acquisizione.

Spero che la Sua permanenza sull'isola Le stia regalando momenti indimenticabili.

I miei più cordiali saluti,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Convalida Continua dell'Acquisto (Russell Brunson).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #81

## TEMPLATE 9.5 — Richiesta di recensione

## ✦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 30-45 giorni dal rogito. Obiettivo: raccogliere recensione mirata sul Property Finding fiduciario.

## ✦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): La Sua esperienza con il Property Finding GENIS: una testimonianza per altri investitori**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Il Suo giudizio fiduciario sulla tutela offerta dal nostro Desk Acquirenti**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

quando un investitore decide di acquistare un immobile di lusso in Sardegna, si trova spesso ad affrontare diffidenza, annunci poco chiari e agenti che spingono solo per vendere a ogni costo.

La Sua testimonianza diretta può essere di immenso aiuto per altri imprenditori e famiglie che desiderano compiere questo passo in totale sicurezza, comprendendo la reale differenza di avere un Fiduciario dell'Acquirente al proprio fianco.

Se è rimasto soddisfatto della protezione tecnica, della riservatezza e dello sconto ottenuto in trattativa, Le sarei grato se potesse dedicarci due minuti per condividere il Suo feedback a questo link riservato [Link Recensione].

In particolare, sarebbe prezioso un accenno a:

1. La serenità di aver evitato immobili con difformità urbanistiche nascoste;
2. La forza della negoziazione gestita da GENIS;
3. Il risparmio di tempo ed energie rispetto al cercare da solo.

La ringrazio di cuore per il supporto e la stima.

Con viva gratitudine,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

## ✦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI &amp; FOLLOW-UP

Leva: Social Proof per il Property Finding (Dan Kennedy).

## TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #82

## TEMPLATE 9.6 — Servizi post-acquisto

## ✦ TRIGGER OPERATIVO &amp; PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 2-3 mesi dall'acquisto. Obiettivo: proporre servizi ancillari (property management, architetti partner, manutenzioni).

## ✦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Advisory Continuativo: gestione, concierge e tutela per la Sua dimora a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Il network di eccellenza GENIS per la manutenzione e valorizzazione della Sua villa**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

gestire una dimora di pregio a distanza richiede partner locali di assoluta affidabilità e riservatezza.

Desidero ricordarLe che il nostro Desk mette a Sua disposizione il nostro Circuito di Partner Selezionati:

- Property Management e Custodia: supervisione continua della villa nei mesi invernali e gestione giardini/piscine;
- Architettura d'Interni & Restyling: convenzioni con i migliori studi di progettazione e artigiani del granito e legno sardo;
- Pratiche Tecniche e Fiscali di lungo periodo.

Se dovesse necessitare di referenze dirette per qualsiasi intervento, siamo a Sua completa disposizione per metterLa in contatto con professionisti di comprovata serietà.

Un cordiale saluto,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Ecosistema di Servizio Completo (Sacchi).

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #83**

## TEMPLATE 9.7 — Follow-up generico a distanza

♦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 9-10 mesi o in prossimità delle festività/vacanze. Obiettivo: calore relazionale ad alto status.

♦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Un saluto dalla Sardegna: come procedono i Suoi soggiorni a [Località]?**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Un pensiero personale e aggiornamento meteo/territoriale per [Nome]**

## TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile **[Nome]**,

in vista dell'inizio della nuova stagione estiva, desideravo inviarLe un caro saluto dalla Sardegna.

Mi auguro che Lei e la Sua famiglia stiate pianificando i prossimi soggiorni nella splendida cornice della Sua proprietà a **[Località]**.

Per qualsiasi informazione o supporto organizzativo sull'isola, sa che può sempre contare su di me.

Con la più viva stima,

**[Firma Senior Property Finder GENIS]**

♦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Fedeltà Relazionale e Presenza Discreta.

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #84**

## TEMPLATE 9.8 — Futura vendita e plusvalenza

♦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 18-24 mesi dall'acquisto. Obiettivo: anticipare strategie di eventuale futura rivendita con plusvalenza o upgrade a proprietà superiore.

✦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Pianificazione Patrimoniale a Lungo Termine: plusvalenza e cicli di mercato a [Località]**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Monitoraggio del valore di realizzo della Sua villa in Sardegna**

**TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE**

Gentile **[Nome]**,

a due anni dal perfezionamento del Suo acquisto, è interessante osservare l'evoluzione del ciclo immobiliare in Costa Smeralda.

La scarsità strutturale di nuove concessioni edilizie ha impresso una forte spinta al rialzo sulle ville di prestigio già conformi e rifinite come la Sua.

Qualora tra i Suoi piani patrimoniali futuri vi fosse l'idea di realizzare una plusvalenza significativa o di effettuare un upgrade verso una tenuta di metratura superiore, saremo lieti di predisporre per Lei un'analisi aggiornata del valore potenziale di collocamento off-market.

Restiamo a Sua disposizione per qualsiasi valutazione strategica a porte chiuse.

Distinti saluti,

**[Firma Direzione GENIS Real Estate]**

✦ **NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP**

Leva: Life-Cycle Value dell'Investitore (Russell Brunson & Dan Kennedy).

**TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #85**

## TEMPLATE 9.9 — Rivalutazione dell'acquisto ('quanto vale oggi')

✦ **TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)**

Uso: a 12 mesi o annualmente. Obiettivo: consegnare un report di rivalutazione che dimostra l'incremento di valore dell'acquisto fatto con GENIS.

✦ **OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)**

**Variante A (Alto Status / Curiosità): Quanto vale oggi la Sua proprietà a [Località]? Il Nostro Check-up Estimativo Annuale**

**Variante B (Consequence / Urgenza): Report di Rivalutazione Patrimoniale Riservato per la Sua Villa in Gallura**

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

ad un anno esatto dalla firma del rogito notarile, abbiamo il piacere di trasmetterLe il nostro consueto Report di Rivalutazione Patrimoniale Annuale.

Sulla base degli atti notarili recentemente registrati a [Località] e dell'indice ISTAT/Nomisma di settore, il valore stimato della Sua proprietà evidenzia un incremento di circa il [Percentuale] % rispetto al prezzo di acquisto che abbiamo negoziato insieme lo scorso anno.

Questo dato certifica ancora una volta la bontà dell'investimento e l'efficacia della strategia fiduciaria adottata.

In allegato trova il fascicolo grafico con i grafici di rivalutazione per il Suo archivio personale.

Con immutata stima e considerazione,

[Firma Senior Property Finder GENIS]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Rinforzo Psicologico della Decisione (Russell Brunson).

TEMPLATE OPERATIVO PERSUASIVO #86

TEMPLATE 9.10 — Richiesta di referral

♦ TRIGGER OPERATIVO & PROFILO PSICOLOGICO (METODO FIDUCIARIO)

Uso: a 6-12 mesi, quando il cliente è pienamente soddisfatto e orgoglioso della sua casa. Obiettivo: attivare il passaparola d'élite tra pari (investitori HNW).

♦ OGGETTO DELL'EMAIL (A/B TESTING MAGNETICO)

Variante A (Alto Status / Curiosità): Un invito riservato per un amico o collega che desidera acquistare in Sardegna

Variante B (Consequence / Urgenza): Accesso Fiduciario al Property Finding GENIS per la Sua cerchia ristretta

TESTO DELL'EMAIL · ARCHITETTURA DIRETTA AD ALTA CONVERSIONE

Gentile [Nome],

Lei sa meglio di chiunque altro quanto sia delicato e complesso acquistare una proprietà di pregio in Sardegna senza incorrere in brutte sorprese o strapagare l'immobile.

Nel nostro settore, i migliori clienti arrivano sempre dalla raccomandazione diretta di persone che hanno già sperimentato il nostro metodo e ne condividono gli standard etici.

Se nella Sua cerchia di colleghi, soci d'affari o amici vi fosse qualcuno che stia valutando di acquistare una residenza o un asset di investimento in Gallura, e che desideri essere tutelato con la stessa trasparenza e fermezza che abbiamo riservato a Lei, Le sarei sinceramente grato se volesse metterci in contatto.

Sarà un onore riservargli una prima Sessione Strategica a porte chiuse a titolo personale, con il riguardo speciale dovuto a un Suo contatto.

La ringrazio di cuore per la continua fiducia e Le auguro una splendida prosecuzione.

Con la più alta stima,

[Firma Direzione GENIS Real Estate]

♦ NOTE STRATEGICHE, LEVE NEGOZIALI & FOLLOW-UP

Leva: Referral Engine d'Élite (Dan Kennedy). Tratta la presentazione dell'amico come un atto di protezione reciproca tra pari.

