

The background features a large, abstract composition of teal and white geometric shapes. A prominent diagonal teal band runs from the top right towards the bottom left. On the left side, there are several overlapping wireframe structures that resemble architectural blueprints or data grids, rendered in a light teal color. The overall aesthetic is clean, modern, and tech-oriented.

BIAŁA KSIĘGA DEVETOPER

NEW SYSTEM – NEW TECHNOLOGY

Spis treści

1.	Wprowadzenie	3
2.	Cel i zakres dokumentu Białej Księgi	3
3.	Wprowadzenie do Platformy DEVETOPER	4
	Omówienie głównych celów i założeń platformy.....	4
	Czym jest DEVETOPER?	5
	Co oferuje DEVETOPER?	5
	Jak działa DEVETOPER?	5
	Zalety korzystania z DEVETOPER.....	7
4.	Wyzwania związane z rynkiem pierwotnym	8
	Nowa era komunikacji.....	10
	Technologiczne ułatwienia, a tradycyjne podejście	12
5.	Funkcje i możliwości Platformy DEVETOPER	13
	Szczegółowy opis głównych funkcji i narzędzi dostępnych w platformie.....	13
	Przykłady zastosowań oraz korzyści dla użytkowników platformy.....	17
	Analiza przypadków zastosowania platformy	22
6.	Interfejs i panel administracyjny	28
	Prezentacja Intuicyjnego Interfejsu w Panelu Pośrednika	28
	Kluczowe Funkcje Intuicyjnego Interfejsu	29
	Zwiększona Efektywność Pracy.....	30
	Praktyczne wskazówki dotyczące integracji platformy z istniejącymi systemami oraz szkolenia użytkowników.....	33
7.	Perspektywy rozwoju i przyszłość Platformy DEVETOPER	34
	Wizja rozwoju platformy oraz plany na przyszłość.....	34
	Propozycje ulepszeń i nowych funkcji, które mogą zostać wprowadzone w kolejnych wersjach platformy.....	36
	Intuicyjny Panel Zarządzania dla Deweloperów.....	36
	Rozbudowany Panel dla Inwestorów Indywidualnych.....	38

1. Wprowadzenie

W dzisiejszym dynamicznym świecie inwestycyjnym, poszukiwanie skutecznych i bezpiecznych sposobów na sprzedaż nieruchomości za granicą staje się coraz bardziej palącą potrzebą dla osób poszukujących globalnych możliwości inwestycyjnych. Z myślą o tych wyzwaniach firma DEVETOPER ma zaszczyt przedstawić białą księgę, która zgłębia temat szybkiej, intuicyjnej i bezpiecznej sprzedaży nowych nieruchomości za granicą.

Niniejszy dokument został stworzony w celu zarysowania wyzwań oraz potencjalnych rozwiązań związanych z procesem sprzedaży nowych nieruchomości poza granicami kraju macierzystego. Skupia się on na innowacyjnych podejściach oraz narzędziach, które umożliwiają POŚREDNIKOM efektywne i bezpieczne przeprowadzenie transakcji nieruchomościowych w międzynarodowym kontekście.

W kolejnych sekcjach białej księgi przyjrzymy się głębiej wyzwaniom, jakie stoją przed POŚREDNIKAMI zainteresowanymi sprzedażą nieruchomości za granicą oraz przedstawimy nasze propozycje innowacyjnych rozwiązań. Omówimy również praktyczne przykłady zastosowania naszych rozwiązań w rzeczywistych przypadkach, aby ukazać ich skuteczność i potencjał.

Celem tego dokumentu jest nie tylko zidentyfikowanie problemów, ale przede wszystkim zaproponowanie konkretnych rozwiązań, które mogą pomóc POŚREDNIKOM w sprawnym i bezpiecznym prowadzeniu działalności na rynku nieruchomości za granicą

2. Cel i zakres dokumentu Białej Księgi

Niniejsza Biała Księga została przygotowana z myślą o pośrednikach nieruchomości, których celem jest poszukiwanie nowoczesnych narzędzi ułatwiających zarządzanie transakcjami nieruchomościowymi za granicą. Głównym celem dokumentu jest przedstawienie Platformy DEVETOPER jako innowacyjnego i skutecznego narzędzia, które umożliwia szybką, intuicyjną i bezpieczną obsługę procesu kupna nowych nieruchomości.

W ramach tej Białej Księgi omówimy szeroki zakres możliwości, jakie oferuje Platforma DEVETOPER w kontekście zarządzania transakcjami nieruchomościowymi za granicą. Przedstawimy funkcje, interfejs użytkownika oraz gamę nowoczesnych narzędzi, które czynią tę platformę niezwykle atrakcyjną dla pośredników nieruchomości.

Poprzez omówienie zastosowań i korzyści płynących z Platformy DEVETOPER, dokument ten ma na celu zaprezentowanie alternatywnego podejścia do zarządzania transakcjami nieruchomościowymi, które zapewnia pośrednikom szybkość, intuicyjność i bezpieczeństwo w procesie sprzedaży nowych nieruchomości za granicą.

W naszej białej księdze dokładnie omówimy wszystkie kluczowe czynniki, które warto wziąć pod uwagę przed podjęciem decyzji o inwestycji w nieruchomości za granicą. Nie ograniczymy się jedynie do zalet, ale również szczegółowo omówimy potencjalne wady i problemy związane z inwestycją na odległość. Rozważymy różnorodne aspekty, takie jak kwestie prawne, umowy, kwestie podatkowe oraz ryzyko walutowe, które są istotne w procesie planowania.

Dodatkowo, dokładnie przeanalizujemy, dlaczego platforma DEVETOPER jest idealnym rozwiązaniem dla pośredników w kontekście inwestycji ich klientów w nieruchomości za granicą. Wyjaśnimy, jakie korzyści niesie ze sobą korzystanie z tej platformy, w tym łatwość w znajdowaniu odpowiednich nieruchomości, monitorowanie każdego etapu transakcji, profesjonalne doradztwo i gwarancje, a także narzędzia ułatwiające zarządzanie inwestycjami z pozycji panelu pośrednika na odległość.

3. Wprowadzenie do Platformy DEVETOPER

Omówienie głównych celów i założeń platformy

Nowoczesne technologie zdobyły stałe miejsce w biurach firmowych, w tym także w branży nieruchomości, która odgrywa kluczową rolę w biznesie. Marketing społecznościowy oraz specjalistyczne portale branżowe skutecznie napędzają sprzedaż i zwiększają zainteresowanie klientów. Jednakże, z rosnącą liczbą klientów chcących zakupić nowe nieruchomości i zwiększającym się zakresem dodatkowych obowiązków, pośrednicy nieruchomości często muszą znaleźć równowagę między aspiracją do osiągnięcia godziwego dochodu a zapewnieniem czasu dla swoich bliskich. Jak zabezpieczyć przyszłą transakcję, zadbać o wszystkie procedury, dokładnie przeanalizować umowy i tłumaczenia, nie tracąc przy tym cennego czasu? Odpowiedź jest prosta: skorzystaj z DEVETOPER.

Czym jest DEVETOPER?

DEVETOPER to innowacyjny system zarządzania transakcjami z prostym interfejsem i bezpiecznym panelem użytkownika, przeznaczony do sprzedaży nowych nieruchomości za granicą. Platforma została zaprojektowana z myślą o pośrednikach nieruchomości, aby ułatwić im pracę i zwiększyć efektywność zarządzania procesem transakcyjnym.

Co oferuje DEVETOPER?

Intuicyjny panel zarządzania transakcjami

DEVETOPER oferuje dedykowany panel zarządzania transakcjami, który umożliwia pośrednikom skuteczne śledzenie postępu każdej transakcji od początku do końca. Zarządzanie zakupem klienta staje się znacznie łatwiejsze i bardziej intuicyjne dzięki przejrzystemu i prostemu interfejsowi.

Szeroki dostęp do ofert nowych nieruchomości

Jedną z kluczowych zalet naszej platformy jest możliwość zakupu wyłącznie nowych nieruchomości za granicą. Pośrednicy mają dostęp do szerokiej gamy atrakcyjnych ofert, które mogą zaoferować swoim klientom, poszukującym unikalnych i wartościowych inwestycji w prestiżowych lokalizacjach. Ponadto, DEVETOPER zawiera dwustronne umowy z każdym deweloperem w krajach o wysokim potencjale turystycznym, co zapewnia klientom platformy najkorzystniejsze warunki zakupu. Dodatkowo, platforma współpracuje z wiodącymi kancelariami prawnymi w tych krajach, co gwarantuje, że wszystkie transakcje są przeprowadzane zgodnie z lokalnym prawem i przy zachowaniu najwyższych standardów bezpieczeństwa.

Jak działa DEVETOPER?

Rejestracja i zarządzanie profilem

Zaczynamy od rejestracji profilu Twojej firmy na platformie DEVETOPER. Proces ten wymaga podania danych takich jak adres firmy, numer telefonu, adres e-mail oraz NIP. Po zakończeniu rejestracji, należy sprawdzić skrzynkę odbiorczą w celu potwierdzenia rejestracji. Następnie można zalogować się do swojego panelu klienta i rozpocząć przeglądanie tysięcy dostępnych ofert deweloperskich.

Funkcje panelu klienta

W panelu klienta znajdziesz szereg przydatnych funkcji, które ułatwią zarządzanie transakcjami:

1. Sekcja z ulubionymi ofertami: Możesz zapisywać interesujące oferty i tworzyć imienne foldery.

2. Formularz kontaktowy do rezerwacji: Umożliwia szybkie i proste dokonywanie rezerwacji online.

3. Kompleksowe informacje: Wszystkie niezbędne informacje, w tym ceny, dostępność i szczegóły techniczne, są dostępne w jednym miejscu, co eliminuje potrzebę kontaktu z biurem sprzedaży.

4. Szybka rezerwacja: Platforma umożliwia szybkie i łatwe dokonywanie rezerwacji online, co znacznie przyspiesza proces zakupu.

5. Różne formy komunikacji: Możesz porozmawiać z konsultantem, skorzystać z czatu online lub czatu wideo.

6. Sekcja Statusów Transakcji:

Po potwierdzeniu rezerwacji klienta, możesz na bieżąco śledzić status transakcji dzięki codziennym aktualizacjom w panelu. Masz pełną kontrolę nad przebiegiem wszystkich działań związanych z Twoim klientem, od przyjazdu na lotnisko aż po pierwsze oględziny nieruchomości.

7. Pobieranie i podpisywanie umów: Szybkie pobieranie, podpisywanie i wysyłanie umów online.

8. Wprowadzanie danych klienta: Automatyczne wprowadzanie danych klienta do systemu, co umożliwia szybką weryfikację i działanie.

9. Określenie dodatkowych usług: Możliwość zaznaczenia dodatkowych usług, takich jak kredytowanie nieruchomości, odbiór z lotniska, zakwaterowanie, wynajem samochodu itp.

10. Powiadomienia i dokumentacja: Otrzymywanie powiadomień i dokumentów w panelu klienta.

11. Archiwum transakcji: Dostęp do historii wcześniejszych transakcji.

12. Otrzymywanie rozliczeń i faktur: Końcowe rozliczenia i faktury dostępne w panelu klienta.

Zalety korzystania z DEVETOPER

Efektywność i wygoda

Dostęp do tysięcy ofert w jednym miejscu, łatwa i szybka rejestracja, intuicyjny interfejs oraz panel zarządzania, zaawansowane opcje wizualizacji, kompleksowe archiwum transakcji, prosta edycja i rezerwacja nieruchomości. Ponadto wsparcie online i pełna kontrola nad procesem sprzedaży wszystkich nieruchomości gwarantują niesamowitą efektywność.

Motywujące prowizje

Po finalizacji każdej transakcji, pośrednik nieruchomości otrzymuje należną prowizję, co stanowi dodatkową motywację do skutecznego działania i promowania platformy DEVETOPER. Dzięki temu współpraca jest korzystna dla obu stron, a pośrednicy mogą liczyć na atrakcyjne wynagrodzenie za swoje zaangażowanie i profesjonalizm.

Wirtualna ocena nieruchomości

Dzięki ofertom online, pośrednik nieruchomości może bez wychodzenia z biura przeprowadzić wirtualną ocenę stanu nieruchomości. Większość ogłoszeń zawiera szczegółowy opis, zdjęcia wysokiej jakości, a często również wirtualne spacerunki czy filmy, które pozwalają na dokładne zapoznanie się z wnętrzem nieruchomości.

Przejrzystość transakcji

Wszystkie dane są dostępne w przejrzystym formacie, co zwiększa transparentność i ułatwia podejmowanie decyzji.

4. Wyzwania związane z rynkiem pierwotnym

✔ Brak Czasu

Jednym z głównych problemów, z którymi borykają się pośrednicy nieruchomości w Polsce, jest brak czasu. Pośrednicy często nie mają możliwości poświęcenia wystarczającej ilości czasu na załatwienie wszystkich niezbędnych formalności związanych z zakupem nieruchomości za granicą. Dodatkowo, klienci, którzy przyjeżdżają specjalnie za granicę w celu zakupu nieruchomości, nierzadko spotykają się z rozczarowaniem i wracają z niczym, co generuje dodatkowe koszty i frustrację.

✔ Brak Wiedzy i Rzetelności Pośredników Zagranicznych

Kolejnym istotnym problemem jest brak wiedzy o pośrednikach zagranicznych oraz ich rzetelności. Wielu pośredników w Polsce nie ma wystarczających informacji na temat swoich zagranicznych partnerów, co stwarza ryzyko współpracy z nieuczciwymi firmami. Pojawiają się również firmy, które działają wyłącznie w celu jednorazowego pośrednictwa sprzedaży, nie dbając o pozyskiwanie stałych klientów.

✔ Bariery Językowe i Prawne

Bariera językowa oraz brak znajomości prawa w obcym kraju to kolejne wyzwania. Wielu klientów oraz pośredników napotyka trudności związane z komunikacją i zrozumieniem lokalnych przepisów prawnych, co utrudnia cały proces zakupu. Dodatkowo, obecność oszustów i naciągaczy, którzy wykorzystują niewiedzę klientów, stanowi poważne zagrożenie.

✔ Nierzetelne Zdjęcia i Opisy

Nierzetelnie wykonane zdjęcia oraz opisy nieruchomości, które nie odzwierciedlają stanu faktycznego, są częstym problemem. Takie praktyki mają na celu jedynie skłonienie klienta do zakupu, co prowadzi do niezadowolenia i reklamacji po dokonaniu transakcji.

✔ Brak Odpowiedniego Wsparcia Prawnego

Ze względu na wysokie koszty funkcjonowania oraz wszechobecną oszczędność, wielu klientów nie otrzymuje odpowiedniego wsparcia prawnego w obcym kraju.

Brak profesjonalnej pomocy prawnej naraża klientów na ryzyko niekorzystnych umów i problemów związanych z zakupem nieruchomości.

✔ **Nacisk na Szybki Zakup**

Pośrednicy często wywierają nacisk na klientów, aby ci szybko dokonali zakupu, niezależnie od potencjalnych konsekwencji i możliwego niezadowolenia. Taka presja może prowadzić do pochopnych decyzji i problemów w przyszłości.

✔ **Problemy z Inwestycjami i Kredytami**

Brak wiedzy o lokalizacji inwestycji oraz kłopotliwe wymagania klientów stanowią dodatkowe wyzwania. Większe biura mają lepsze oferty bankowe dotyczące kredytowania, co stawia mniejsze biura w gorszej pozycji konkurencyjnej.

✔ **Komunikacja i Wsparcie po Zakupie**

Skrzynki mailowe pośredników są często zawałone ofertami reklamowymi, co zwiększa ryzyko przeoczenia kluczowych informacji. Po zakupie nieruchomości, brak wsparcia w przepisaniu mediów i innych formalności powoduje, że klient musi radzić sobie sam. Biura z Polski często nie są traktowane na równi z lokalnymi biurami przez deweloperów, co utrudnia współpracę i prowadzenie transakcji.

✔ **Stresujące Sytuacje i Brak Centralnego Zarządzania**

Częste przesuwanie terminów oddania nieruchomości przez deweloperów stwarza stresujące sytuacje dla pośredników, którzy nie są na miejscu i nie mogą wszystkiego osobiście sprawdzić. Brak jednego centralnego miejsca, z którego pośrednik mógłby zarządzać wszystkimi transakcjami i dokumentami w czasie rzeczywistym, dodatkowo komplikuje cały proces.

✔ **Problemy z Komunikacją z Deweloperami**

Brak bezpośredniego kontaktu z deweloperami, którzy nie odbierają telefonów, utrudnia pośrednikom skuteczne prowadzenie transakcji i monitorowanie postępów inwestycji.

KONKLUZJA

Problemy branży nieruchomości przy zakupie nowych nieruchomości za granicą są liczne i złożone. Brak czasu, wiedzy, rzetelności pośredników zagranicznych, bariery językowe i prawne, nierzetelne opisy nieruchomości, brak odpowiedniego wsparcia prawnego, nacisk na szybki zakup, problemy z inwestycjami i kredytami, trudności komunikacyjne oraz brak centralnego zarządzania transakcjami to tylko niektóre z wyzwań, które muszą zostać rozwiązane, aby usprawnić cały proces i zapewnić klientom bezpieczeństwo oraz satysfakcję z zakupu.

Nowa era komunikacji

Wprowadzenie

Czy zdajecie sobie sprawę, że dzisiejszy rynek nieruchomości nie różni się znacząco od tego sprzed 30-40 lat?

Czy zdajecie sobie sprawę, że dzisiejszy rynek nieruchomości nie różni się znacząco od tego sprzed 30-40 lat? Główna różnica polega na powszechnym dostępie do Internetu oraz możliwościach, jakie oferują media społecznościowe. Jednakże pozostałe etapy procesu, od rezerwacji, przez rekonesans nieruchomości, przygotowanie dokumentów, aż po finalną wpłatę, są zadziwiająco podobne!

Rynek nieruchomości od zawsze był dynamiczny i ewoluował wraz z postępem technologicznym oraz zmianami społecznymi i gospodarczymi. Mimo tych zmian, fundamenty procesów związanych z obrotem nieruchomościami pozostały zadziwiająco stabilne na przestrzeni lat. W artykule przyjrzymy się, jak dzisiejszy rynek nieruchomości porównuje się do tego sprzed 30-40 lat, koncentrując się na ciągłości oraz na tym, jak Internet i media społecznościowe zmieniły pewne aspekty, pozostawiając jednak rdzeń procesu niemal nietkniętym.

Internet i media społecznościowe

🕒 Powszechny dostęp do informacji

Najbardziej widoczną różnicą między dzisiejszym rynkiem nieruchomości a tym sprzed kilku dekad jest powszechny dostęp do Internetu. Dzięki temu kupujący i sprzedający mają łatwiejszy dostęp do informacji o nieruchomościach, rynkach i trendach. Portale internetowe, takie jak

Zillow, Realtor.com czy Otodom, umożliwiają szybkie przeszukiwanie tysięcy ofert, porównywanie cen i lokalizacji.

✔ **Media społecznościowe jako narzędzie marketingowe**

Media społecznościowe, takie jak Facebook, Instagram i LinkedIn, stały się potężnymi narzędziami marketingowymi. Agenci nieruchomości mogą teraz docierać do szerokiego grona odbiorców, prezentując nieruchomości poprzez zdjęcia, filmy, a nawet transmisje na żywo. Klienci mają możliwość bezpośredniego kontaktu z agentami oraz śledzenia aktualności i ofert w czasie rzeczywistym.

Tradycyjne etapy procesu zakupu nieruchomości

Pomimo technologicznych zmian, podstawowe etapy procesu zakupu nieruchomości pozostają podobne do tych sprzed 30-40 lat. Oto kluczowe etapy, które przetrwały próbę czasu:

✔ **Rezerwacja nieruchomości**

Kiedyś, aby zarezerwować nieruchomość, trzeba było osobiście odwiedzić biuro nieruchomości lub dzwonić do agenta. Dziś, rezerwacje często odbywają się online, ale sam proces decyzyjny, rozmowy i negocjacje pozostają podobne.

✔ **Rekonesans nieruchomości**

Przed zakupem nieruchomości zawsze konieczne było jej obejrzenie. Choć obecnie wirtualne spacerunki i filmy HD oferują wygodne narzędzia do pierwszego rekonesansu, większość kupujących nadal preferuje osobiste wizyty, aby poczuć atmosferę miejsca i zobaczyć je na własne oczy.

✔ **Przygotowanie dokumentów**

Niezależnie od epoki, przygotowanie dokumentów związanych z zakupem nieruchomości jest kluczowym etapem. Umowy, akty własności, dokumenty kredytowe i inne formalności muszą być starannie przygotowane i przeanalizowane. Choć dzisiaj wiele z tych dokumentów jest cyfrowych, procedury prawne i wymagania pozostają niezmiennie.

✔ **Ostateczna wpłata**

Ostateczna płatność, czy to poprzez kredyt hipoteczny, czy gotówkę, zawsze była i jest kluczowym elementem transakcji. Współczesne technologie

bankowe ułatwiają ten proces, ale sama konieczność ostatecznej wpłaty i zamknięcia transakcji pozostaje taka sama.

Technologiczne ułatwienia, a tradycyjne podejście

Choć technologia znacząco ułatwiła wiele aspektów zakupu i sprzedaży nieruchomości, tradycyjne podejście i elementy procesu są nadal widoczne. Technologie cyfrowe i Internet przyniosły kilka kluczowych ułatwień:

✔ **Elektroniczne podpisy**

Dokumenty mogą być teraz podpisywane elektronicznie, co przyspiesza i upraszcza proces. Jednak zasady prawne i potrzeba starannego przygotowania dokumentacji pozostają bez zmian.

✔ **Zarządzanie relacjami z klientami (CRM)**

Systemy CRM pomagają agentom zarządzać relacjami z klientami, śledzić komunikację i organizować zadania. Mimo to, personalne podejście do klientów, budowanie zaufania i relacji nadal jest kluczowe.

✔ **Automatyzacja i analiza danych**

Analiza rynku, prognozy cenowe i inne dane są teraz łatwo dostępne dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym. Jednak decyzje inwestycyjne wciąż wymagają zrozumienia lokalnego rynku i doświadczenia.

Konkluzja

Dzisiejszy rynek nieruchomości, mimo wszechobecnej technologii i Internetu, nadal opiera się na tych samych podstawach, które były fundamentem tej branży przed 30-40 laty. Powszechny dostęp do informacji oraz możliwości, jakie oferują media społecznościowe, znacząco zmieniły sposób, w jaki klienci poszukują i sprzedają nieruchomości. Jednakże, procesy takie jak rezerwacja, rekonesans nieruchomości, przygotowanie dokumentów i ostateczna wpłata pozostały zadziwiająco podobne. Ostatecznie, sukces na rynku nieruchomości wciąż opiera się na zaufaniu, relacjach międzyludzkich i solidnej wiedzy, niezależnie od technologicznych innowacji, które pojawiły się na przestrzeni lat.

5. Funkcje i możliwości Platformy DEVETOPER

Szczegółowy opis głównych funkcji i narzędzi

Rejestracja i logowanie

Aby w pełni korzystać z możliwości platformy DEVETOPER, pośrednik nieruchomości musi zarejestrować konto i zalogować się na swój panel pośrednika. Proces ten jest prosty i wymaga podania adresu e-mail oraz hasła. Po zalogowaniu, użytkownik uzyskuje dostęp do pełnej funkcjonalności swojego panelu transakcyjnego.

Pierwsze kroki po zalogowaniu

1. Zapoznanie się ze wzorcem umowy: Pośrednik ma możliwość zapoznania się ze wzorcem umowy z platformą DEVETOPER.

2. Zmiana zdjęcia profilowego: Można zmienić zdjęcie profilowe, wybierając nowe z własnej biblioteki komputera i załadować je na panel.

3. Przeglądanie ofert: Kolejnym krokiem jest przejście do zakładki nieruchomości, gdzie pośrednik może przeglądać oferty, filtrując je według kraju, miasta, parametrów, metrażu czy ceny. Wybrane nieruchomości można dodać do ulubionych, tworząc specjalny folder dla zainteresowanego klienta.

Zarządzanie

Sekcja "ZAPISANE NA PÓŹNIEJ"

Tutaj pośrednik może przeglądać wcześniej zapisane foldery, aby zaplanować wizytę swojego klienta za granicą. Planowanie rozpoczyna się od wyboru nieruchomości z folderu klienta, ale istnieje również możliwość wybrania innej nieruchomości dostępnej na platformie, korzystając z numeru referencyjnego wpisywanego w wyszukiwarkę poniżej zapisanych folderów.

Sekcja „ZAPLANUJ WIZYTĘ”

Tutaj pośrednik wybiera z wcześniej zapisanych folderów klienta nieruchomości przeznaczone do obejrzenia. Jeśli coś przegapił, nie musi się martwić, ponieważ może również wybrać ofertę ze wszystkich dostępnych,

które zapomniał dodać. Następnie w formularzu dodaje wszystkie przydatne informacje dotyczące klienta, dodatkowe usługi oraz datę jego przyjazdu i pobytu.

Formularz rezerwacyjny

🕒 Wprowadzenie danych klienta

W formularzu wpisujemy imię i nazwisko klienta, numer telefonu, adres e-mail, datę przyjazdu klienta oraz przewidywany termin jego wyjazdu. Jest także możliwość dodania dodatkowych informacji w wyznaczonym do tego polu.

🕒 Dodatkowe usługi

Formularz zapyta pośrednika, czy klient potrzebuje dodatkowych usług takich jak transport z lotniska, zakwaterowanie czy wynajem samochodu. W przypadku potrzeby skorzystania z tych usług, pośrednik musi zaznaczyć tę opcję. Formularz rozszerzy się o nowe pola, w których można określić, czy klient potrzebuje kredytu, czy chce dokonać zakupu online, czy potrzebuje transportu z lotniska lub na lotnisko z możliwością wpisania numeru lotu, zakwaterowania, czy też wynajmu samochodu. Po wypełnieniu formularza, jest on gotowy do wysłania.

Proces zatwierdzenia i aktualizacja statusu

Po wysłaniu formularza, pośrednik musi oczekiwać na potwierdzenie przyjęcia zgłoszenia przez agenta platformy DEVETOPER. Ważne jest, aby pamiętać, że wszystkie powiadomienia będą wyświetlane w prawym górnym rogu ekranu, na ikonie dzwoneczka. Pojawienie się czerwonej kropki na ikonie dzwoneczka oznacza przybycie nowego powiadomienia.

Sekcja "ZAPLANOWANE WIZYTY"

Zmiana statusu jest natychmiast widoczna w sekcji. Tutaj pośrednik może przeglądać wszystkie zaplanowane wizyty swoich klientów wraz z odpowiednimi statusami transakcji. Każdy status ma przypisany odpowiedni kolor, a o każdej zmianie statusu transakcji jest natychmiast informowany czerwonym kółeczkiem na ikonie dzwoneczka POWIADOMIENÍ w prawym górnym rogu! Tutaj otrzyma wszystkie umowy i dokumenty (PDF) dotyczące transakcji swojego klienta oraz może wysłać zapytanie lub wiadomość dotyczącą tej transakcji bezpośrednio do DEVETOPER dzięki czatowi online!

Etapy zmiany statusów

- 1. Oczekiwanie na potwierdzenie:** Po przyjęciu zgłoszenia przez DEVETOPER, status zmienia się na OCZEKIWANIE NA KLIENTA, który aktualizuje się na KLIENT DOTARŁ po przybyciu klienta na miejsce.
- 2. Klient podejmuje decyzję:** Kiedy klient rozważa swoje opcje po obejrzeniu nieruchomości.
- 3. Klient zarezerwował:** Następuje po podpisaniu przez klienta umowy rezerwacyjnej z deweloperem. Platforma DEVETOPER udostępnia pośrednikowi umowę rezerwacyjną w formie PDF, dostępną w panelu pośrednika pod aktualnym statusem transakcji. DEVETOPER dostarcza również umowę warunki płatności klienta oraz terminarz płatności.
- 4. Transakcja zakończona:** Pośrednik oczekuje na informację od platformy DEVETOPER, że klient uiścił pełną kwotę za zakupioną nieruchomość. W tym momencie pośrednik może wystawić fakturę prowizyjną.

Sekcja "ZAKOŃCZONE WIZYTY"

W sekcji ZAKOŃCZONE WIZYTY, pośrednik może podejrzeć lub powrócić do wszystkich odbytych i zakończonych transakcji, w tym dokumentów, umów oraz szczegółów ofert.

Sekcja "WIADOMOŚCI"

W tej sekcji pośrednik ma możliwość wysyłania wiadomości oraz przeglądania najnowszej korespondencji z platformą DEVETOPER. Gdy otrzyma nową wiadomość, na zakładce „WIADOMOŚCI” natychmiast pojawi się okrągła ikonka z wyświetloną liczbą nieprzeczytanych wiadomości. Może również samodzielnie usuwać przeczytane wiadomości.

Sekcja "DEVETOPER"

W tej sekcji pośrednik ma możliwość bezpośredniego połączenia się z konsultantem poszczególnych oddziałów DEVETOPER poprzez czat online lub wiadomość e mail.

Ale jak skutecznie pozyskiwać klientów na zakup nieruchomości za granicą: wykorzystując platformę DEVETOPER?

Pozyskiwanie klientów na zakup nieruchomości za granicą może być wyzwaniem dla pośredników nieruchomości. Istnieją jednak sprawdzone

metody, które mogą znacząco ułatwić ten proces i zwiększyć szanse na sukces. Dwa główne sposoby to wykorzystanie własnej bazy danych klientów inwestycyjnych oraz skorzystanie z zaawansowanego systemu przekierowywania klientów, takiego jak platforma DEVETOPER. W tym artykule przedstawimy, jak te metody działają i jakie korzyści przynoszą pośrednikom nieruchomości.

Metoda 1: Wykorzystanie własnej bazy danych klientów

Posiadanie własnej bazy danych klientów inwestycyjnych daje pośrednikom możliwość bezpośredniej komunikacji z osobami, które mogą być zainteresowane ofertą nieruchomości za granicą. Jest to niezwykle cenne, ponieważ pozwala na:

- ✔ **Personalizowane podejście:** Możliwość dostosowania oferty do indywidualnych potrzeb i preferencji klientów.
- ✔ **Szybki kontakt:** Bezpośrednia komunikacja pozwala na szybkie przedstawienie nowych ofert i uzyskanie odpowiedzi zwrotnej.
- ✔ **Budowanie relacji:** Utrzymywanie regularnego kontaktu z klientami pomaga budować długoterminowe relacje oparte na zaufaniu.

Metoda 2: Skorzystanie z platformy DEVETOPER

Automatyczne przekierowywanie potencjalnych klientów

Platforma DEVETOPER oferuje zaawansowany system, który automatycznie przekierowuje potencjalnych klientów do biura pośrednictwa nieruchomości. System ten działa na zasadzie lokalizacji, wskazując pośrednika jako najbliższego odpowiedzialnego za daną ofertę. Dzięki temu:

- ✔ **Zwiększysz widoczność:** Klienci zainteresowani konkretną nieruchomością za granicą a mieszkający w Twojej okolicy są automatycznie kierowani do Ciebie.
- ✔ **Zyskujesz zainteresowanych klientów:** Kontaktujesz się z osobami już zainteresowanymi konkretną ofertą, co zwiększa szanse na szybką i skuteczną transakcję.

Przykłady zastosowań oraz korzyści dla użytkowników platformy

Oto kilka przykładów zastosowań oraz korzyści, jakie użytkownicy, w tym pośrednicy nieruchomości, mogą czerpać z platformy DEVETOPER:

Zarządzanie ofertami nieruchomości: Pośrednicy mogą łatwo przeglądać oferty nieruchomości na platformie, korzystając z różnych filtrów, takich jak lokalizacja, parametry czy cena. Dzięki temu mogą szybko znaleźć odpowiednie propozycje dla swoich klientów.

Planowanie wizyt klientów: Platforma umożliwia pośrednikom planowanie wizyt klientów poprzez zapisywanie wybranych nieruchomości w specjalnych folderach dla konkretnych klientów. To ułatwia organizację i śledzenie postępów w poszukiwaniach.

Komunikacja: Dzięki funkcji czatu online oraz możliwości wysyłania wiadomości do platformy DEVETOPER, pośrednicy mogą szybko i skutecznie komunikować się z klientami oraz deweloperami, wymieniać informacje i koordynować działania.

Śledzenie postępów transakcji: Platforma umożliwia pośrednikom śledzenie postępów transakcji na każdym etapie, od planowania wizyt po finalizację transakcji. To pozwala na efektywne zarządzanie czasem i zasobami oraz zapewnienie klientom klarownych informacji na temat ich nieruchomości.

Automatyzacja procesów sprzedaży: Umożliwiają automatyzację powtarzalnych zadań, takich jak generowanie ofert, zarządzanie dokumentami i komunikacją z klientami.

Analiza rynku i prognozowanie: Dostarczają narzędzi analitycznych, które pomagają pośrednikom w analizie danych rynkowych, trendów i prognoz, ułatwiając podejmowanie strategicznych decyzji.

Zarządzanie relacjami z klientami (PANEL POŚREDNIKA): Pomagają w zarządzaniu bazą klientów, śledzeniu historii interakcji, preferencji i komunikacji, co zwiększa skuteczność w obsłudze klienta.

Współpraca zespołowa: Umożliwiają współpracę w zespole, dzielenie się danymi i koordynację działań sprzedażowych, co usprawnia procesy wewnętrzne.

Integracja z systemami marketingowymi: Pozwalają na integrację z platformami marketingowymi, co pomaga pośrednikom w dotarciu do nowych klientów za pomocą kampanii reklamowych online.

Wsparcie dla agentów międzynarodowych: Umożliwia pośrednikom z różnych krajów skuteczne zarządzanie transakcjami i współpracę dzięki wielojęzycznemu interfejsowi.

Zarządzanie transakcjami: Pozwala pośrednikom monitorować każdą fazę transakcji, od pierwszego kontaktu z klientem do podpisania umowy i finalizacji sprzedaży.

Panel Pośrednika: Intuicyjny panel umożliwia szybkie przeglądanie i zarządzanie informacjami o klientach, wybranych nieruchomościach i etapach transakcji.

Bezpieczeństwo danych: Platforma zapewnia bezpieczne przechowywanie danych, umożliwiając pośrednikom bezpieczne udostępnianie dokumentów i informacji swoim klientom.

Wysokie prowizje: System prowizji pozwala pośrednikom na łatwe śledzenie swoich zarobków oraz monitorowanie wypłat.

Wgląd w transakcje: Pośrednicy mogą śledzić każdy etap procesu sprzedaży, w tym harmonogram wizyt klientów, postępy negocjacji i statusy podpisanych umów.

Analiza preferencji klientów: Platforma DEVETOPER może również służyć do analizy preferencji klientów, zarówno indywidualnych, jak i biznesowych, pomagając zrozumieć ich potrzeby i dostosować oferty. Dzięki zaawansowanym narzędziom analitycznym platforma umożliwia gromadzenie i analizę danych, co pozwala pośrednikom tworzyć bardziej precyzyjne strategie marketingowe i sprzedażowe. Dodatkowo, pośrednicy mogą budować i zarządzać bazą potencjalnych klientów, dzięki czemu mogą łatwiej identyfikować nowe szanse biznesowe i nawiązywać kontakt z odpowiednimi osobami w odpowiednim czasie.

Optymalizacja procesów sprzedaży: System pozwala pośrednikom usprawnić proces sprzedaży poprzez automatyzację i śledzenie każdego etapu transakcji.

Marketing nieruchomości: Platforma umożliwia tworzenie ofert nieruchomości i ich promocję na różnych rynkach poprzez funkcje zarządzania danymi i dystrybucji.

Wspomaganie inwestorów: Inwestorzy korzystający z platformy mogą otrzymywać aktualne informacje o transakcjach, potencjalnych okazjach inwestycyjnych oraz narzędzia do analizy rentowności inwestycji.

Zarządzanie dokumentami: Ułatwiają tworzenie, przechowywanie i udostępnianie dokumentów związanych z transakcjami, co przyspiesza procesy sprzedażowe i poprawia ich przejrzystość.

Personalizacja oferty: Dzięki analizie danych system platformy DEVETOPER pomoże pośrednikom w personalizacji oferty, dostosowując ją do potrzeb i preferencji klienta.

A gdyby pośrednik sam przeprowadził transakcję kupna nieruchomości za granicą?

Rynek nieruchomości staje się coraz bardziej globalny, a polscy pośrednicy coraz częściej pomagają swoim klientom w zakupie nieruchomości za granicą. Istnieją dwie główne opcje przeprowadzenia takiej transakcji: samodzielne przygotowanie i realizacja procesu lub współpraca z lokalnym biurem pośrednictwa w danym kraju. Oba podejścia mają swoje zalety i wady, które omówimy szczegółowo poniżej.

Opcja 1: Samodzielna realizacja procesu

Zalety

Decydując się na samodzielną realizację procesu, pośrednik nieruchomości w Polsce może zachować całą prowizję dla siebie, co jest główną zaletą tego podejścia. Jednakże, wymaga to zaangażowania i starannego planowania każdego etapu transakcji.

Kroki do podjęcia

1. Znalezienie odpowiedniej oferty: Pierwszym krokiem jest znalezienie odpowiedniej oferty dewelopera i sprawdzenie jego wiarygodności. To kluczowy element, aby upewnić się, że nieruchomość spełnia wszystkie wymagania klienta i jest legalnie dostępna do sprzedaży.

2. Zaplanowanie podróży: Jeśli klient jest zainteresowany nieruchomością, konieczne jest zaplanowanie podróży. Pośrednik powinien zorganizować odbiór klienta z lotniska i zapewnić mu zakwaterowanie.

3. Organizacja wizyt: Następnie, należy przygotować wizyty w interesujących klienta nieruchomościach.

Ważne jest wcześniejsze potwierdzenie oględzin u dewelopera, co może być wyzwaniem, ponieważ komunikacja z deweloperami nie zawsze przebiega sprawnie bez wcześniejszej wpłaty zaliczki.

4. Znalezienie tłumacza i prawnika: Na miejscu niezbędne będzie wsparcie tłumacza oraz lokalnego biura prawnego. Prawnik powinien sprawdzić dokumentację, warunki płatności i przygotować wszystkie niezbędne umowy oraz dokumenty do banku, jeśli zakup ma być finansowany kredytem hipotecznym.

5. Numer NIE i konto bankowe: Pośrednik musi również pomóc klientowi w uzyskaniu numeru identyfikacji podatkowej (NIE) oraz otwarciu konta w zagranicznym banku. Są to kluczowe elementy każdej transakcji nieruchomości.

6. Przepisywanie mediów: Po zakupie nieruchomości, konieczne jest przepisanie prądu, wody, Internetu i innych mediów na nowego właściciela. Tutaj również pomoc prawnika lub lokalnego specjalisty jest nieoceniona.

Wyzwania

☑ Organizacja i czas:

Samodzielna realizacja procesu wymaga dużego zaangażowania czasowego i organizacyjnego.

☑ Ryzyko prawne:

Bez odpowiedniej znajomości lokalnych przepisów i procedur, istnieje ryzyko popełnienia błędów, które mogą mieć poważne konsekwencje prawne i finansowe.

Opcja 2: Współpraca z lokalnym biurem pośrednictwa

Zalety

Współpraca z lokalnym biurem pośrednictwa znacząco zmniejsza zaangażowanie pośrednika z Polski w organizację i realizację transakcji. Rzetelne biuro na miejscu zajmie się wszystkimi formalnościami, co pozwala uniknąć wielu problemów i komplikacji.

Koszty współpracy

Podział prowizji: Koszt współpracy to zazwyczaj 70-80% prowizji dla lokalnego pośrednika, co oznacza, że polski pośrednik zarabia tylko 20-30% prowizji. Jest to istotna strata w stosunku do samodzielnego prowadzenia transakcji, ale zapewnia większy spokój i minimalizuje ryzyko.

Nowe podejście: Platforma DEVETOPER

Czy możliwe jest znalezienie złotego środka, który umożliwi polskim pośrednikom większy wpływ na przebieg transakcji, jednocześnie korzystając z lokalnego wsparcia? Platforma DEVETOPER została stworzona właśnie w tym celu.

Zalety platformy:

✔ Większe możliwości nadzoru

Polscy pośrednicy mają większy wgląd w proces transakcji, co pozwala na lepszą kontrolę i szybkie reagowanie na ewentualne problemy. Dostęp do tysięcy ofert, łatwość rejestracji, intuicyjny interfejs, zaawansowane opcje wizualizacji, kompleksowe archiwum transakcji, prosta edycja i rezerwacja nieruchomości jednym kliknięciem.

✔ Koordynacja działań

DEVETOPER umożliwia koordynację wszystkich działań związanych z zakupem nieruchomości, od wstępnych poszukiwań po finalizację transakcji.

✔ Wsparcie lokalnych ekspertów

Platforma łączy pośredników z lokalnymi ekspertami, prawnikami i tłumaczami, co zapewnia bezpieczeństwo i profesjonalizm na każdym etapie transakcji.

✔ Zwiększona efektywność pracy

Platforma DEVETOPER integruje wszystkie niezbędne narzędzia w jednym miejscu, co eliminuje potrzebę przełączania się między różnymi aplikacjami. Dzięki temu pośrednicy mogą skupić się na realizacji zadań, zamiast tracić czas na zarządzanie różnymi systemami.

Analiza przypadków zastosowania platformy

Przypadki przedstawiające wykorzystanie platformy w rzeczywistych transakcjach nieruchomościowych za granicą

Przyjrzyjmy się dokładnie, jak warszawskie biuro nieruchomości HOME DDK, korzystając z platformy DEVETOPER, przeprowadza swoją pierwszą transakcję na przykładzie klienta Jana Kowalskiego, który wyraził zainteresowanie zakupem nieruchomości na hiszpańskim wybrzeżu Costa Blanca.

W pierwszym etapie, Jan Kowalski kontaktuje się z biurem HOME DDK, zgłaszając swoje zainteresowanie kupnem nieruchomości w Hiszpanii. Na podstawie tego zapytania, pracownik biura rozpoczyna proces wyszukiwania odpowiednich ofert za pomocą platformy DEVETOPER. Platforma ta umożliwia efektywne przeszukiwanie szerokiej bazy danych nowych nieruchomości za granicą, co znacznie usprawnia cały proces.

Pracownik biura korzysta z zaawansowanych funkcji filtrowania dostępnych na platformie. Wybiera kraj, prowincję, miasto, rodzaj nieruchomości, preferowany przedział cenowy, metraż oraz dodatkowe udogodnienia, które są dla klienta kluczowe, takie jak bliskość plaży, dostępność basenu czy parking. Dzięki temu, Jan Kowalski otrzymuje spersonalizowaną listę ofert, które najlepiej odpowiadają jego oczekiwaniom i potrzebom.

Następnie, pracownik biura przedstawia Jana Kowalskiego z dokładnie przemyślaną selekcją nieruchomości, która zawiera setki opcji w atrakcyjnej lokalizacji Costa Blanca. Każda z ofert jest szczegółowo opisana, zawiera fotografie, informacje o lokalizacji, wyposażeniu i innych ważnych parametrach. To wszystko pozwala klientowi na wygodne przeglądanie propozycji i dokonywanie przemyślaných decyzji.

W efekcie tych działań, Jan Kowalski jest w stanie szybko i skutecznie znaleźć nieruchomość, która spełnia wszystkie jego kryteria.

Po wyborze przez Jana Kowalskiego kilku najbardziej interesujących ofert, pracownik biura przystępuje do dogłębnej analizy każdej z nich.

Po wyselekcjonowaniu ofert odpowiadających oczekiwaniom Jana Kowalskiego, pracownik biura HOME DDK przechodzi do kolejnego etapu organizacji procesu zakupu. Aby usprawnić zarządzanie i dostęp do

informacji, tworzy w swoim PANELU POŚREDNIKA dedykowany folder o nazwie "Kowalski". Folder ten służy do przechowywania poszczególnych ofert nieruchomości, które wzbudziły zainteresowanie klienta. Dzięki temu pracownik może szybko odnaleźć i dodać wszystkie wybrane oferty, co znacząco ułatwia dalsze kroki procesu zakupowego.

Jeśli pracownik biura nieruchomości HOME DDK pierwszy raz loguje się do swojego PANELU POŚREDNIKA na platformie DEVETOPER, ma również możliwość skorzystania z wbudowanego SAMOUCZKA. Jest to funkcja zaprojektowana tak, aby w prosty i intuicyjny sposób wprowadzić nowych użytkowników w kluczowe funkcjonalności PANELU. SAMOUCZEK prowadzi krok po kroku, pokazując i wyjaśniając zastosowanie poszczególnych sekcji i narzędzi, co jest niezwykle pomocne w efektywnym zarządzaniu transakcjami nieruchomościami.

Dlatego też bardzo ważne jest, aby pracownicy biura nieruchomości, od razu po rejestracji swojego konta na platformie DEVETOPER, zapoznali się z funkcjonalnością swojego PANELU POŚREDNIKA. Pozwoli to na pełne wykorzystanie dostępnych narzędzi i funkcji od samego początku ich pracy, zamiast uczyć się ich podczas pierwszej transakcji z klientem, co mogłoby spowolnić proces i zmniejszyć efektywność.

Zapoznanie się z PANELEM POŚREDNIKA na wstępie umożliwia pracownikom szybsze i bardziej kompetentne reagowanie na potrzeby klientów oraz sprawniejsze prowadzenie procesów zakupu czy wynajmu nieruchomości. Ponadto, korzystanie z SAMOUCZKA oraz regularne eksplorowanie i eksperymentowanie z nowymi funkcjami i ulepszeniami w PANELU pomaga w utrzymaniu wysokiego poziomu kompetencji zawodowych oraz zapewnia aktualną wiedzę o możliwościach, jakie oferuje nowoczesna platforma DEVETOPER. Takie podejście nie tylko zwiększa profesjonalizm i efektywność pracowników, ale także buduje zaufanie wśród klientów, którzy oczekują rzetelnej i szybkiej obsługi przy realizacji swoich inwestycji nieruchomościowych.

Przed rozpoczęciem rejestracji pierwszego klienta na platformie DEVETOPER, pośrednik z biura nieruchomości HOME DDK powinien dokładnie przygotować się do tego procesu. Kluczowym elementem jest również zapoznanie się i zabezpieczenie swojej prowizji poprzez formalne umowy dostarczone przez platformę.

Umowa taka znajduje się w dolnej części PANELU POŚREDNIKA. Pośrednik powinien pobrać tą umowę współpracy z platformą DEVETOPER, która reguluje warunki współpracy, w tym szczegóły dotyczące prowizji,

obowiązki stron oraz prawa, jakie przysługują pośrednikowi i platformie. Następnie należy dokładnie przeanalizować zapisy umowy, aby upewnić się, że wszystkie warunki są jasne i akceptowalne. Po dokładnym przestudiowaniu dokumentu, pośrednik powinien wydrukować umowę, własnoręcznie ją podpisać, a następnie odesłać podpisany egzemplarz przez swój PANEL do PLATFORMY DEVETOPER, zgodnie z procedurą podaną w umowie.

Zabezpieczenie prawnych aspektów współpracy jest niezbędne do ochrony zarówno interesów pośrednika, jak i jego klientów. Gdy formalności zostaną załatwione, pośrednik może przystąpić do rejestracji swojego pierwszego klienta w systemie.

Rejestracja pierwszego klienta na platformie DEVETOPER rozpoczyna się od sekcji "ZAPLANUJ WIZYTYĘ", gdzie pośrednik, korzystając z folderu przypisanego klientowi, wybiera nieruchomości, które klient zdecydował się na pewno obejrzeć po przyjeździe do Hiszpanii. Wybór odbywa się poprzez kliknięcie na odpowiednią nieruchomość, co powoduje, że zostaje ona przesunięta na prawo, sygnalizując tym samym, że będzie ona dołączona do formularza zgłoszeniowego.

Następnie, pośrednik przystępuje do wypełniania formularza o podstawowe dane klienta, w tym imię i nazwisko, numer telefonu oraz adres email. Jest to niezbędne do koordynacji kolejnych etapów procesu zakupowego. Pośrednik musi również wskazać datę przyjazdu lub przylotu klienta, aby pracownik platformy DEVETOPER mógł odpowiednio dostosować harmonogram wizyt w wybranych nieruchomościach.

Dodatkowo, pośrednik ma możliwość zaznaczenia dodatkowych usług, które klient może potrzebować podczas swojego pobytu, takich jak odbiór z i na lotnisko, wynajem noclegu, wynajem samochodu, a także wsparcie w kredytowaniu nieruchomości lub zakupie nieruchomości na firmę. Te opcje są zaprojektowane, aby ułatwić klientowi proces zakupu oraz pobyt w Hiszpanii, czyniąc go jak najbardziej komfortowym.

Platforma DEVETOPER oferuje również innowacyjną opcję ZAKUPU ONLINE, co pozwala na finalizację transakcji bez konieczności fizycznego przybycia do Hiszpanii. W takim przypadku, cała procedura zakupowa jest realizowana przez prawników, którzy zarządzają procesem zakupu, weryfikują dokumenty i finalizują transakcję w imieniu klienta. Jest to szczególnie korzystne dla klientów, którzy cenią sobie wygodę

i szybkość działania, oraz dla tych, którzy nie mogą osobiście pojawić się na miejscu z różnych przyczyn.

Każdy z tych kroków jest integralną częścią procesu rejestracji i zaplanowania wizyty, co gwarantuje, że każdy aspekt zakupu jest właściwie zorganizowany i zabezpieczony, zapewniając klientowi spokój umysłu i satysfakcję z efektywnej i bezproblemowej transakcji.

Pośrednik, działając w imieniu klienta na platformie DEVETOPER, powinien również pamiętać o opcji rezerwacji nieruchomości. Każda nieruchomość może być zarezerwowana na 24 godziny bez konieczności wpłaty zaliczki. Jest to istotna funkcja, która daje klientowi czas na przemyślenie decyzji bez ryzyka utraty interesującej go oferty.

Jednak po upływie tych 24 godzin, aby zabezpieczyć rezerwację wybranej nieruchomości, klient musi dokonać wpłaty na konto dewelopera. Wpłata ta jest potwierdzeniem zobowiązania i intencji zakupu. Pośrednik powinien zadbać o to, aby klient był świadomy tej procedury i zrozumiał terminy, które są związane z rezerwacją.

Warto, aby pośrednik przypominał klientowi o zbliżającym się końcu okresu rezerwacji i konieczności dokonania wpłaty, aby uniknąć sytuacji, w której klient traci możliwość zakupu wybranej nieruchomości z powodu braku terminowej wpłaty.

Zarządzanie tymi aspektami jest kluczowe, ponieważ zapewnia płynność transakcji i pomaga budować zaufanie między klientem a pośrednikiem, co jest niezmiernie ważne w branży nieruchomości, szczególnie przy zakupach na rynkach międzynarodowych.

Proces rezerwacji i planowania wizyt nieruchomości przez pośrednika z biura HOME DDK na platformie DEVETOPER może być przeprowadzany zarówno w obecności klienta, jak i zdalnie. Po dokonaniu wszystkich niezbędnych czynności i wysłaniu zgłoszenia, pośrednik informuje klienta, że wszystko jest gotowe i może on przygotowywać się do wyjazdu.

Z chwilą wysłania zgłoszenia przez pośrednika, oczekuje on na potwierdzenie od platformy DEVETOPER o przyjęciu zgłoszenia. Potwierdzenie to manifestuje się poprzez zmianę statusu transakcji w PANELU POŚREDNIKA, co jest dla pośrednika sygnałem, że wszystkie formalności zostały poprawnie zrealizowane. Dodatkowo, pośrednik otrzyma powiadomienie bezpośrednio w swoim panelu,

co zwiększa przejrzystość i efektywność komunikacji między platformą a pośrednikiem.

Platforma DEVETOPER, mając na uwadze datę przyjazdu klienta podaną w formularzu zgłoszeniowym, organizuje wszystkie przygotowania do jego wizyty. W tym czasie, zgodnie z harmonogramem, zostaną przygotowane oględziny wybranych nieruchomości.

To umożliwi klientowi efektywne wykorzystanie czasu podczas jego pobytu, skupiając się na nieruchomościach, które najbardziej odpowiadają jego oczekiwaniom.

Takie zarządzanie procesem zakupu nie tylko maksymalizuje szanse na szybkie i efektywne zamknięcie transakcji, ale także zapewnia klientowi spokojny i dobrze zorganizowany pobyt, podczas którego może on dokładnie ocenić potencjalne nieruchomości. Przejrzystość procesu i gotowość do zapewnienia wszelkich potrzebnych informacji i wsparcia na każdym etapie są kluczowe dla budowania zaufania i satysfakcji klienta.

Dodatkowo, pośrednik ma możliwość utrzymywania ciągłego kontaktu z platformą DEVETOPER dzięki funkcji CZATU ONLINE, która jest dostępna w sekcji KONTAKT lub WIADOMOŚCI w PANELU POŚREDNIKA. Dzięki temu narzędziu, pośrednik może na bieżąco rozwiązywać wszelkie wątpliwości, zadawać pytania oraz otrzymywać wsparcie w czasie rzeczywistym. Komunikacja ta jest kluczowa dla płynności całego procesu transakcyjnego i pozwala na szybkie reagowanie na ewentualne zmiany lub potrzeby klienta.

Warto również podkreślić, że pośrednik nie ma uprawnień do samodzielnego edytowania danych w formularzu zgłoszeniowym. Jest to zabezpieczenie mające na celu zapewnienie powagi i rzetelności całego przedsięwzięcia. Każda zmiana w formularzu musi być dokonana przez upoważnione osoby zespołu DEVETOPER, co zapewnia, że wszelkie informacje są dokładne i aktualne. To ograniczenie ma na celu eliminację błędów i zapewnienie, że wszelkie przetwarzane dane są zgodne z prawem oraz standardami platformy.

Pośrednik, mając na uwadze te obostrzenia, powinien dokładnie sprawdzać wszystkie wprowadzone informacje przed ich ostatecznym przesłaniem i korzystać z dostępnych kanałów komunikacji do zgłaszania potrzebnych aktualizacji lub poprawek.

Takie podejście gwarantuje nie tylko prawidłowość procesu, ale także buduje zaufanie między wszystkimi zaangażowanymi stronami, co jest fundamentem skutecznych transakcji nieruchomościowych.

Gdy klient dotrze na miejsce, jego przyjęcie i logistyka dalszego pobytu są już zorganizowane. Zgodnie z wnioskiem „Odbiór z lotniska i np. noclegu” zawartym w wysłanym zgłoszeniu, klient zostanie odebrany z lotniska przez kontrahenta platformy DEVETOPER i zawieziony do apartamentu, który wybrał na czas swojego pobytu. Od następnego dnia rozpocznie się zaplanowany tour po wybranych nieruchomościach.

Informacja o przyjeździe klienta oraz wszelkie aktualizacje są na bieżąco przekazywane do PANELU POŚREDNIKA, gdzie pośrednik w Polsce zobaczy zmieniony status w sekcji „ZAPLANOWANE WIZYTY”.

Dzięki temu pośrednik może być na bieżąco z postępami bez bezpośredniego zaangażowania w codzienne procedury na miejscu. Klient otrzymuje pełne wsparcie prawne i asystę tłumacza na każdym etapie transakcji, co zapewnia płynność procesu i minimalizuje ewentualne problemy językowe czy prawne.

Jeśli klient zdecyduje się na zakup jednej z nieruchomości, status transakcji w PANELU POŚREDNIKA zostanie natychmiast zaktualizowany. Pośrednik otrzyma również wykaz nieruchomości, które klient odwiedził, wybór ostatecznej nieruchomości oraz dostęp do wszystkich dokumentów związanych z transakcją, w tym umowy rezerwacyjnej, umowy przedwstępnej, harmonogramu wpłat, aż po właściwą umowę kupna.

Wszystkie te dokumenty i zmiany statusów są na bieżąco aktualizowane i dostępne w PANELU POŚREDNIKA, co zapewnia transparentność całego procesu. Po finalizacji transakcji, czyli po wpłacie ostatniej raty przez klienta, pośrednik wystawia fakturę dla platformy DEVETOPER na kwotę ustaloną w umowie prowizyjnej między platformą a deweloperem. Pośrednik, oczekując na uregulowanie pełnej płatności przez klienta, nie musi podejmować dodatkowych działań, a jedynie monitorować proces i zachować cierpliwość, by otrzymać należne mu 60% prowizji.

W międzyczasie, dzięki możliwościom PANELU POŚREDNIKA, może on utrzymywać stały kontakt z platformą DEVETOPER, wracać do archiwum transakcji, przeglądać dokumenty lub wysyłać zgłoszenia nowych klientów. Dzięki temu, nawet w trakcie oczekiwania na finalizację jednej z transakcji, pośrednik może efektywnie zarządzać kolejnymi klientami i ich potrzebami.

Podsumowanie

Zakup nieruchomości za granicą przez polskiego pośrednika może odbywać się na dwa główne sposoby: samodzielnie, co wymaga dużego zaangażowania, ale pozwala zachować całą prowizję lub we współpracy z lokalnym biurem pośrednictwa, co redukuje ryzyko i czas, ale zmniejsza dochody. Platforma DEVETOPER oferuje nowoczesne rozwiązanie, które łączy zalety obu podejść, zapewniając większą kontrolę nad procesem transakcji i jednocześnie korzystając z lokalnego wsparcia.

Dzięki temu polscy pośrednicy mogą skuteczniej i bezpieczniej przeprowadzać transakcje nieruchomości za granicą, zyskując na zaufaniu i satysfakcji swoich klientów.

WAŻNE:

Priorytetem dla platformy DEVETOPER jest zawsze pozycja POŚREDNIKA i jego relacja z klientem. Na każdym kroku transakcji pamiętamy, że klient jest klientem POŚREDNIKA, a my jesteśmy tutaj, aby wspierać i realizować zadania, które POŚREDNIK nam zleca. Zadowolenie POŚREDNIKA i pewność otrzymania wynagrodzenia stanowią kamień węgielny naszej współpracy. Jesteśmy zaangażowani w zapewnienie, że nasze działania zawsze służą interesom POŚREDNIKA oraz wspierają budowanie i utrzymanie silnej pozycji na rynku.

6. Interfejs i panel administracyjny

Prezentacja Intuicyjnego Interfejsu w Panelu Pośrednika na Platformie DEVETOPER

Panel Pośrednika na platformie DEVETOPER został zaprojektowany z myślą o zapewnieniu użytkownikom łatwego i intuicyjnego narzędzia do zarządzania transakcjami, dokumentami oraz dodatkowymi usługami. Kluczowym celem było stworzenie interfejsu, który umożliwi efektywne wykorzystanie funkcjonalności platformy bez konieczności przechodzenia długotrwałych szkoleń. W poniższej sekcji przedstawiamy najważniejsze cechy i zalety intuicyjnego interfejsu Panelu Pośrednika.

Projektowanie Użytkownika (UX) i Interfejsu (UI)

1. Prostota i Przejrzystość

Intuicyjność interfejsu zaczyna się od prostoty. W Panelu Pośrednika zastosowano minimalistyczny design, który eliminuje zbędne elementy i skupia się na najważniejszych funkcjach. Przejrzyste ikony, czytelne czcionki i spójna kolorystyka pomagają użytkownikom szybko odnaleźć potrzebne narzędzia i informacje.

2. Logiczna Nawigacja

Nawigacja w Panelu Pośrednika jest logicznie zorganizowana, co pozwala użytkownikom na łatwe poruszanie się między różnymi sekcjami platformy. Menu główne jest umieszczone w widocznym miejscu, a poszczególne sekcje są zorganizowane w sposób, który odpowiada naturalnym procesom pracy pośredników.

Kluczowe Funkcje Intuicyjnego Interfejsu

Dashboard Transakcji

Dashboard transakcji oferuje przegląd wszystkich aktualnie realizowanych transakcji wraz z kluczowymi wskaźnikami i statusami. Dzięki kolorowym etykietom i powiadomieniom użytkownicy mogą szybko ocenić postęp transakcji i zidentyfikować obszary wymagające uwagi.

Zarządzanie Zadaniem

Moduł zarządzania transakcjami pozwala na tworzenie, przypisywanie i monitorowanie zadań w ramach każdej transakcji.

Komunikacja i Współpraca

W Panelu Pośrednika zintegrowano narzędzia do komunikacji i współpracy, takie jak czaty, wiadomości oraz powiadomienia. Pośrednicy mogą komunikować się bezpośrednio z platformą DEVETOPER w kontekście konkretnych zadań i projektów, co ułatwia koordynację działań i szybkie rozwiązywanie problemów.

Wsparcie Techniczne i Szkolenia

Aby użytkownicy mogli w pełni wykorzystać możliwości intuicyjnego interfejsu Panelu Pośrednika, oferujemy rozbudowane wsparcie techniczne oraz programy szkoleniowe. Regularne webinaria, tutoriale wideo oraz dokumentacja online są dostępne dla wszystkich użytkowników, co pozwala na szybkie wdrożenie i efektywne korzystanie z platformy.

Intuicyjny interfejs w Panelu Pośrednika na platformie DEVETOPER jest kluczowym elementem, który wspiera efektywność i produktywność użytkowników. Dzięki prostemu i przejrzystemu designowi, logicznej nawigacji oraz zaawansowanym funkcjom zmiany statusów, platforma zapewnia niezrównane doświadczenie dla pośrednika. Wsparcie techniczne i programy szkoleniowe dodatkowo ułatwiają pełne wykorzystanie potencjału narzędzia. Panel Pośrednika jest nie tylko narzędziem do zarządzania transakcjami, ale także integralnym elementem wspierającym sukces całego biura nieruchomości.

Zwiększona Efektywność Pracy

Platforma DEVETOPER integruje wszystkie niezbędne narzędzia w jednym miejscu, co eliminuje potrzebę przełączania się między różnymi aplikacjami. Dzięki temu deweloperzy mogą skupić się na realizacji zadań, zamiast tracić czas na zarządzanie różnymi systemami.

Funkcje takie jak zarządzanie projektami, automatyzacja procesów czy integracja z popularnymi narzędziami deweloperskimi przyczyniają się do znacznego wzrostu efektywności pracy.

Wdrożenie i wsparcie dla użytkowników

Informacje na temat procesu wdrażania Platformy DEVETOPER oraz dostępnego wsparcia technicznego dla użytkowników

Platforma DEVETOPER została stworzona z myślą o zapewnieniu nowoczesnych i efektywnych narzędzi dla pośredników nieruchomości, którzy chcą zautomatyzować i usprawnić swoje procesy sprzedaży. Platforma oferuje szeroki wachlarz funkcji, w tym narzędzia do zarządzania, integracji ciągłej, kontroli oraz monitorowania wszystkich transakcji.

Proces Wdrażania Platformy DEVETOPER

Krok 1: Ocena Potrzeb i Planowanie

Pierwszym krokiem w procesie wdrażania jest dokładna ocena potrzeb pośredników oraz planowanie. Na tym etapie kluczowe jest zrozumienie, jakie funkcje i narzędzia będą najbardziej przydatne dla pośredników. Przeprowadzamy analizy potrzeb oraz konsultacje z kluczowymi interesariuszami, aby zaprojektować indywidualne podejście do wdrożenia.

Krok 2: Przygotowanie Infrastruktury

Po zakończeniu fazy planowania, przystępujemy do przygotowania infrastruktury. Obejmuje to konfigurację serwerów, baz danych oraz innych zasobów niezbędnych do prawidłowego działania platformy DEVETOPER. Wszystkie systemy są starannie konfigurowane, aby zapewnić optymalną wydajność i bezpieczeństwo.

Krok 3: Instalacja i Konfiguracja

Instalacja platformy DEVETOPER odbywa się zgodnie z najlepszymi praktykami i standardami branżowymi. Nasi specjaliści przeprowadzają szczegółową konfigurację, dostosowując platformę do specyficznych potrzeb rynkowych. W ramach tego etapu implementowane są również integrację z istniejącymi narzędziami i systemami używanymi przez nasz zespół.

Krok 4: Szkolenia i Edukacja

Kluczowym elementem sukcesu wdrożenia jest odpowiednie przeszkolenie użytkowników końcowych. Organizujemy dedykowane sesje szkoleniowe, podczas których przedstawiamy funkcjonalności platformy oraz uczymy, jak z niej efektywnie korzystać. Szkolenia mogą być prowadzone zarówno online, jak i stacjonarnie, w zależności od preferencji klienta.

Krok 5: Testowanie i Optymalizacja

Przed pełnym uruchomieniem platformy przeprowadzamy szczegółowe testy, aby upewnić się, że wszystkie funkcje działają zgodnie z oczekiwaniami. Testy obejmują zarówno testy funkcjonalne, jak i wydajnościowe. Na podstawie wyników testów wprowadzamy niezbędne optymalizacje, aby zapewnić najwyższą jakość działania platformy.

Krok 6: Pełne Wdrożenie i Monitoring

Po zakończeniu testów i optymalizacji platforma jest gotowa do pełnego wdrożenia. Na tym etapie zapewniamy również monitoring systemu, aby wcześnie wykrywać i rozwiązywać ewentualne problemy. Regularne przeglądy i aktualizacje gwarantują, że platforma będzie działała niezawodnie w długim okresie.

Dostępne Wsparcie Techniczne dla Użytkowników

1. Centrum Pomocy Online

Nasze centrum pomocy online jest dostępne od poniedziałku do piątku, oferując szczegółowe artykuły, poradniki oraz odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania. Użytkownicy mogą przeszukiwać bazę wiedzy, aby znaleźć rozwiązania na napotkane problemy.

2. Dedykowany Zespół Wsparcia

Zapewniamy dostęp do dedykowanego zespołu wsparcia technicznego, który jest gotowy pomóc w przypadku bardziej złożonych problemów. Nasi specjaliści są dostępni za pośrednictwem telefonu, e-maila oraz czatu online.

3. Regularne Aktualizacje i Webinaria

Aby utrzymać użytkowników na bieżąco z nowymi funkcjami i najlepszymi praktykami, regularnie organizujemy webinaria oraz dostarczamy aktualizacje oprogramowania. Użytkownicy są informowani o nowych funkcjonalnościach oraz zmianach, które mogą wpłynąć na ich codzienną pracę.

4. Personalizowane Sesje Konsultacyjne

W przypadku specyficznych potrzeb, oferujemy personalizowane sesje konsultacyjne, podczas których nasi eksperci mogą doradzić i dostosować rozwiązania do indywidualnych wymagań klienta. Sesje te pomagają w pełnym wykorzystaniu potencjału platformy DEVETOPER.

Wdrożenie platformy DEVETOPER to kompleksowy proces, który wymaga starannego planowania, przygotowania infrastruktury oraz przeszkolenia użytkowników. Dzięki dostępnym usługom wsparcia technicznego, użytkownicy mogą liczyć na ciągłą pomoc i wsparcie w każdej fazie użytkowania platformy.

Naszym celem jest zapewnienie, aby platforma DEVETOPER była nie tylko narzędziem pracy, ale także źródłem realnych korzyści dla całej branży nieruchomości.

Praktyczne wskazówki dotyczące integracji platformy z istniejącymi systemami oraz szkolenia użytkowników

Cel Szkoleń dla Pośredników

Celem szkoleń dla pośredników nieruchomości jest zapewnienie im pełnej wiedzy i umiejętności potrzebnych do efektywnego korzystania z platformy DEVETOPER oraz interfejsu PANELU POŚREDNIKA. Szkolenia te mają na celu nie tylko przekazanie technicznej wiedzy, ale również umożliwienie pośrednikom maksymalizacji korzyści wynikających z funkcjonalności oferowanych przez platformę.

Formy Szkolenia:

✔ Szkolenia Online:

Szkolenia online będą dostępne przez dedykowany system szkoleniowy w ramach platformy DEVETOPER. Uczestnicy będą mieli dostęp do modułów szkoleniowych, które można przejść w dowolnym czasie, co zapewnia elastyczność i możliwość dostosowania nauki do indywidualnych potrzeb.

✔ Materiały Wideo na YouTube:

Na oficjalnym kanale YouTube platformy DEVETOPER będą regularnie publikowane filmy szkoleniowe. Filmy te będą obejmować zarówno podstawowe funkcje platformy, jak i zaawansowane techniki, które mogą zwiększyć skuteczność pracy pośredników. Filmy będą także adresować bieżące problemy i pytania, z którymi mogą się spotkać użytkownicy.

Zawartość Szkoleń

Szkolenia koncentrują się na kilku kluczowych aspektach:

✔ Zarządzanie Profilem i Ustawieniami:

Jak efektywnie zarządzać swoim profilem na platformie.

☑ **Nawigacja i Funkcjonalności PANELU POŚREDNIKA:**

Szczegółowe omówienie wszystkich sekcji dostępnych w Panelu Pośrednika, w tym zarządzanie ofertami, kalendarzem oraz komunikacją z PLATFORMĄ DEVETOPER.

☑ **Strategię Maksymalizacji Wydajności:**

Praktyczne wskazówki dotyczące wykorzystywania danych rynkowych i analiz dostępnych na platformie dla zwiększenia efektywności sprzedaży.

☑ **Rozwiązywanie Problemów:**

Jak radzić sobie z typowymi problemami oraz gdzie szukać pomocy w przypadku trudniejszych wyzwań technicznych czy operacyjnych.

Benefity dla Pośredników

Pośrednicy, którzy aktywnie uczestniczą w szkoleniach, mogą spodziewać się licznych korzyści, w tym:

- ☑ Zwiększenie swojej produktywności dzięki lepszemu zrozumieniu i wykorzystaniu funkcjonalności platformy.
- ☑ Poprawa jakości obsługi klientów poprzez sprawniejsze zarządzanie procesami sprzedaży i komunikacji.
- ☑ Budowanie profesjonalnego wizerunku na rynku nieruchomości dzięki zaawansowanej znajomości nowoczesnych narzędzi.

Szkolenia dla pośredników nieruchomości na platformie DEVETOPER stanowią fundament dla efektywnego wykorzystania wszystkich możliwości, jakie oferuje nowoczesna platforma. Dzięki systematycznej edukacji i wsparciu, pośrednicy są przygotowani do maksymalizowania swojego potencjału zawodowego i dostarczania najwyższej jakości usług.

7. Perspektywy rozwoju i przyszłość Platformy DEVETOPER

Wizja rozwoju platformy oraz plany na przyszłość.

Wizja Globalnego Rozwoju

DEVETOPER rozpoczął działalność w Hiszpanii, ale ma ambitne plany ekspansji na globalne rynki nieruchomości. Obecnie platforma umożliwia

pośrednikom z Polski efektywną sprzedaż nieruchomości w Hiszpanii, bez konieczności fizycznej obecności w miejscu transakcji. Wkrótce jednak dołączą nowe lokalizacje o potencjale turystycznym, takie jak Dubaj, Chorwacja, Bułgaria, Grecja, Włochy i Portugalia. DEVETOPER zamierza zrewolucjonizować rynek nieruchomości, wprowadzając innowacyjne rozwiązania technologiczne i usługi wspierające.

Rozszerzenie na Rynki Europejskie

W najbliższym czasie, DEVETOPER planuje rozszerzenie swojej działalności, umożliwiając dostęp dla pośredników z Niemiec, Wielkiej Brytanii, Ukrainy, Francji, Szwecji, Norwegii, Czech, Słowacji, państw bałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia), a także Belgii, Holandii, Finlandii, Irlandii, Islandii oraz Węgier. To strategiczne rozszerzenie umożliwi im dostęp do zaawansowanych narzędzi i funkcji, które ułatwią prowadzenie międzynarodowej sprzedaży nieruchomości, podnosząc znaczenie platformy jako globalnego gracza w branży nieruchomości.

Infrastruktura i Usługi Lokalne

Aby umożliwić skuteczną i bezpieczną realizację transakcji na odległość, DEVETOPER będzie tworzyć oddziały w każdym z krajów, które zajmą się organizacją logistyczną dla klientów. Usługi te obejmować będą między innymi pomoc w organizacji przyjazdu, wynajem noclegów i samochodów, wsparcie prawne, przygotowanie dokumentacji oraz tłumaczenia. Działania te mają na celu maksymalne ułatwienie procesu zakupu nieruchomości i zwiększenie bezpieczeństwa transakcji.

Integracja z Panelem Pośrednika

Jednym z kluczowych aspektów rozwoju platformy jest integracja zaawansowanych modułów z Panelem Pośrednika. Pośrednicy będą mogli, podczas wysyłania zgłoszeń klientów, dokonywać rezerwacji noclegów oraz wynajmu samochodów bezpośrednio z interfejsu platformy. To ułatwi zarządzanie logistyką pobytu klientów i sprawi, że proces zakupu nieruchomości stanie się jeszcze bardziej płynny.

Długoterminowe Cele Rozwoju

Długofalowym celem platformy DEVETOPER jest stanie się wiodącą globalną platformą do zarządzania transakcjami nieruchomościami na

rynkach międzynarodowych, z silnym naciskiem na innowacyjność i dostosowanie do specyficznych potrzeb każdego z rynków. DEVETOPER zamierza nieustannie inwestować w rozwój technologiczny, aby oferować najwyższej jakości usługi wspierające pośredników w ich codziennej pracy.

Platforma DEVETOPER, kierując się wizją globalnej obecności i lokalnego wsparcia, pragnie zrewolucjonizować rynek międzynarodowej nieruchomości, zapewniając pośrednikom narzędzia niezbędne do efektywnego i bezpiecznego zarządzania transakcjami na odległość. Dzięki ciągłemu rozwojowi i adaptacji do potrzeb rynkowych, DEVETOPER aspiruje do roli lidera w swojej branży.

Propozycje ulepszeń i nowych funkcji, które mogą zostać wprowadzone w kolejnych wersjach platformy.

Rozwój Mobilnej Wersji Platformy

W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na mobilność i dostępność usług w dowolnym miejscu i czasie, DEVETOPER zainwestuje w rozwój aplikacji mobilnej dostępnej na systemy iOS oraz Android. Aplikacja ta umożliwi pośrednikom i deweloperom szybki dostęp do funkcji platformy, co zdecydowanie podniesie efektywność pracy, umożliwiając zarządzanie nieruchomościami, komunikację z klientami oraz dostęp do dokumentów z każdego miejsca na świecie.

Intuicyjny Panel Zarządzania dla Deweloperów

Wprowadzenie

W odpowiedzi na potrzeby deweloperów, którzy dążą do optymalizacji procesów zarządzania swoimi projektami, platforma DEVETOPER planuje wprowadzenie zaawansowanego panelu zarządzania dla deweloperów. Panel ten ma na celu umożliwienie kompleksowego nadzoru nad portfelem ofert nieruchomości oraz ułatwienie komunikacji i koordynacji prac związanych z rozwojem projektów budowlanych.

Funkcjonalności Panelu dla Deweloperów

Zarządzanie Portfelem Ofert Nieruchomości

Panel pozwoli deweloperom na efektywne zarządzanie ich ofertami, od łatwej aktualizacji stanów poszczególnych nieruchomości, po zaawansowane opcje sortowania i filtracji, które pomogą w szybszym odnajdywaniu ofert odpowiadających konkretnym zapytaniom czy potrzebom rynku.

Przedstawienie Postępów Prac Budowlanych

Deweloperzy będą mogli w czasie rzeczywistym udostępniać postępy w pracach budowlanych, co jest kluczowe dla szybkiej platformy sprzedaży. System będzie wyposażony w narzędzia do wizualizacji postępów, harmonogramów oraz automatycznego powiadamiania o zbliżających się terminach kluczowych etapów prac.

Komunikacja z Pośrednikami

Panel umożliwi deweloperom bezpośrednią komunikację z pośrednikami, co znacznie usprawni proces sprzedaży nieruchomości. Będzie to możliwe dzięki zintegrowanemu systemowi komunikacji, który pozwoli na wysyłanie aktualizacji, materiałów promocyjnych i odpowiedzi na zapytania w sposób natychmiastowy.

Korzyści z wprowadzenia Panelu

Zwiększenie Efektywności:

Dzięki centralizacji zarządzania ofertami i procesami, deweloperzy będą mogli zwiększyć swoją efektywność operacyjną, co przełoży się na szybsze zamykanie transakcji i lepsze wyniki finansowe.

Lepsza Kontrola nad Projektami:

Zaawansowane narzędzia monitorujące postępy prac budowlanych pozwolą na lepszą kontrolę dla pośredników nad harmonogramem i budżetem ich klientów, minimalizując ryzyko opóźnień i przekroczenia kosztów.

Ułatwienie Komunikacji:

Bezpośrednia komunikacja z pośrednikami zwiększy płynność i skuteczność procesu sprzedaży, umożliwiając szybsze reagowanie na potrzeby rynku i preferencje klientów.

Nowo zaprojektowany panel zarządzania dla deweloperów na platformie DEVETOPER stanowi kluczowy element strategii rozwoju platformy, mający na celu dostarczenie deweloperom narzędzi niezbędnych do efektywnego i skutecznego zarządzania projektami

nieruchomości. Innowacyjność i funkcjonalność tego rozwiązania mają przyczynić się do zwiększenia konkurencyjności deweloperów na rynku nieruchomości.

Rozbudowany Panel dla Inwestorów Indywidualnych

Planowane jest także wprowadzenie rozbudowanego panelu zarządzania dla inwestorów indywidualnych, który pozwoli na lepsze śledzenie inwestycji, analizę rynku i przewidywane zwroty z inwestycji. Panel umożliwi inwestorom dokładne monitorowanie obserwowanych nieruchomości, a także zapewni narzędzia do analizy trendów rynkowych i wskaźników ekonomicznych.

Możliwość Płatności Bitcoinem

W odpowiedzi na rosnące zainteresowanie kryptowalutami, DEVETOPER wprowadzi możliwość dokonywania opłat za dodatkowe usługi oraz zaliczki za nieruchomości za pomocą Bitcoina. To nowoczesne rozwiązanie nie tylko ułatwi transakcje międzynarodowe, ale również przyciągnie nową grupę inwestorów zainteresowanych wykorzystaniem cyfrowych walut.

Czat Wideo

W celu zwiększenia interaktywności i ułatwienia komunikacji, platforma wprowadzi funkcję czatu wideo. Pośrednicy będą mogli prowadzić rozmowy wideo bezpośrednio z klientami oraz z przedstawicielami platformy DEVETOPER, co pozwoli na szybsze rozwiązywanie problemów, omawianie szczegółów transakcji i przeprowadzanie wirtualnych prezentacji nieruchomości.

Te propozycje ulepszeń i wprowadzenie nowych funkcji mają na celu nie tylko zwiększenie konkurencyjności platformy DEVETOPER na rynku, ale również ulepszenie doświadczeń użytkowników i zwiększenie ich zaangażowania w korzystanie z platformy. Poprzez ciągłe innowacje i dostosowanie do zmieniających się potrzeb rynku, DEVETOPER dąży do bycia liderem w technologicznych rozwiązaniach dla rynku nieruchomości.