

Szanowni Państwo,

Dziękujemy za zainteresowanie naszą ofertą.

Poniżej przedstawiamy, co wykonujemy w ramach oferowanej usługi.

- Jesteśmy na etapie ustalania rzutów, ich funkcjonalności, na etapie analiz koncepcyjnych, projektowych. Wiemy co się sprzedaje, wiemy jakich układów klienci szukają, wiemy czego potrzebują. Działanie od podstaw pozwala dopasować produkt, który bardziej będzie odpowiadał potrzebom rynku.
- Koordynujemy budowanie strony internetowej dla inwestycji.
- Bieżąco prowadzimy stronę internetową.
- Publikujemy postęp prac w ramach social mediów. „Budujemy Waszą i Naszą wiarygodność, nie mamy nic do ukrycia”- to hasło do rozwinięcia i omówienia.
- Publikujemy oferty na portalach branżowych.
- Pozycjonujemy oferty na portalach branżowych, samo wystawienie nieruchomości, nie wystarczy. Potrzebne są dalsze działania.
- Promujemy oferty w social mediach, instagram, facebook, tiktok.
- Reprezentujemy inwestora jako pełnomocnik w ramach zawierania umów rezerwacyjnych z klientami.
- Reprezentujemy inwestora jako pełnomocnik w ramach zawierania umów notarialnych.
- Obecność na każdej umowie, rezerwacyjnej, (deweloperskiej/przedwstępnej), umowie przeniesienia własności.
- Sporządzamy umowy rezerwacyjne.
- Wypisujemy oświadczenia jako pełnomocnik dewelopera potrzebne do procedowania wniosków kredytowych.
- Jesteśmy obecni na protokołach zdawczo-odbiorczych (obecność handlowca, który jest na bieżąco w kontakcie z osobą odpowiedzialną za kierownictwo na budowie, płynna wymiana informacji = odpowiedni, spójny przekaz do klienta.
- Bieżąco komunikujemy się z budową, kierownikiem budowy(wytłumaczę z czego to wynika na dalszym etapie rozmów).
- Zespół doradców z którymi pracuje obsługuje klientów w języku angielskim, ukraińskim, rosyjskim, hiszpańskim, niemieckim.
- Promujemy oferty w ramach struktur pośredników. Jesteśmy w grupach w których jest ponad 200 agentów nieruchomości. Omówię na czym to polega, jak to działa, sam opis, mało mówi.

- Na bieżąco monitorujemy rynek, dopasowujemy strategię sprzedażową do aktualnej sytuacji na rynku, która dynamicznie się zmienia.

Widzimy kiedy można cenę podnieść, widzimy kiedy trzeba wdrożyć działania promocyjne, tam gdzie się da wyciągamy dodatkowy pieniądz na korzyść inwestora. Jak? To jest właśnie nasze „know how”.

- Raportujemy bieżące działania, okres raportowania do ustalenia. Mam na myśli, przedstawianie statystyk z portali branżowych, ilości zapytań, ilości przeprowadzonych rozmów, ilości otrzymanych wiadomości w temacie inwestycji, które do Nas spływają.

Jeśli spotykamy się z niekorzystną informacją zwrotną z ramienia klientów, również ją przedstawiamy aby na jej podstawie podejmować dalsze decyzje marketingowe i sprzedażowe w oparciu o akceptację ze strony inwestora.

- Sporządzamy świadectwa charakterystyki energetycznej budynków i lokali. W naszym konsorcjum jest osoba, która posiada takie uprawnienia).
- Udostępniamy dane kontaktowe i wizerunek doradcy kredytowego na stronie internetowej jako osoby, z którą klienci rozmawiają o swoich potrzebach finansowych, ustalamy plan działania.
- Prowadzimy klienta przez cały proces kredytowy, od pierwszego spotkania - do podpisania przez niego umowy kredytowej – wypłacenia kredytu.

#### **Dodatkowo oferujemy:**

Zamieszczamy wizerunek projektanta wewnątrz na stronie internetowej

- Wykonujemy projekt wewnątrz
- Umożliwiamy skorzystanie z oferty wykończenia mieszkania „pod klucz” mamy swoje zaufane ekipy remontowe.

Budujemy z klientem relacje, korzystając ze wszystkich udogodnień w jednym miejscu, co ułatwia nam całościowo usługę i pozwala kontrolować cały proces obsługi klienta.

Ogromną wartością jaką wnosimy do całości jest obecność już na etapie tworzenia koncepcji projektu, rzutów mieszkań, ich funkcjonalności, przedstawiamy co się sprzedaje, czego ludzie szukają, tym samym w porozumieniu z architektem wyciągamy zdecydowanie większy potencjał z tego co oferujemy jako finalny produkt do sprzedaży.