**SMS kluczem w nieruchomościach**

**Branża nieruchomości jest bardzo dynamiczna, dlatego aby sprawnie funkcjonować potrzebuje szybkiej i skutecznej komunikacji. Niezawodność, uniwersalność oraz prostota narzędzia jakimi są SMS-y powoduje, że to jedno z ważniejszych i najlepiej sprawdzających się rozwiązań komunikacyjnych w tym sektorze.**

**SMS a zarządzanie obiektami**

Większe budynki mieszkalne lub osiedla skupiają w sobie duże społeczności. Zarządcom nieruchomości często trudno jest skutecznie dotrzeć do wszystkich mieszkańców z komunikatem dotyczącym np. planowanych remontów, wyłączenia z użytkowania części budynku lub innych ważnych kwestii organizacyjnych. Informacje umieszczane na specjalnych tablicach ogłoszeniowych, w grupach na portalach społecznościowych, nie zawsze są odczytywane na czas lub bywają niezauważane w gąszczu innych informacji. Zdecydowanie pewniejszym kanałem komunikacji jest w tym przypadku SMS.

- Masowa wysyłka może być realizowana jednocześnie do wszystkich osób tworzących daną grupę lub jeśli zajdzie taka potrzeba, również do części, np. do mieszkańców danego piętra – mówi **Daniel Zawiliński, Managing Director** **Platformy SerwerSMS.pl**. - Możliwa jest też wysyłka cykliczna przypominająca o terminach płatności, którą można wysłać natychmiast albo wcześniej zaplanować na określony dzień – dodaje**Zawiliński.**

Informacja przekazana drogą SMS to bezpośrednie, szybsze, prostsze, tańsze i mniej angażujące rozwiązanie niż wykonywanie dziesiątek połączeń telefonicznych, czy prób osobistego dotarcia do każdej osoby, co zajmowałoby zbyt wiele czasu oraz generowało zbędne koszty. Automatyczne rozwiązanie systemowe w takich sytuacjach sprawdza się najlepiej. Doskonale działa zarówno w pojedynczych przypadkach, takich jak awaria instalacji, a także w stałej komunikacji z najemcami mieszkań w sprawie płatności (w tym windykacja). Co więcej, nowoczesne rozwiązania poprzez wysłanie SMS-a na określony numer i o określonej treści dają także możliwość włączenia lub wyłączenia dowolnego urządzenia czy instalacji, a także sprawdzenia jego stanu czy wykonania wielu innych, zdefiniowanych procesów.

**Mieszkanie znajdzie Ciebie**

Poszukiwania mieszkania lub domu często okazują się zadaniem trudnym i czasochłonnym – przejrzeć bowiem trzeba zarówno tysiące ofert spełniających kryteria co do ceny, metrażu itd., jak i później odwiedzić interesujące lokale. Kluczowe zatem ze strony np. biura nieruchomości wydaje się zadbać o oszczędność czasu klientów. Coraz popularniejsze jest wspieranie kupujących na każdym etapie transakcji - od poszukiwań po zamykanie wszystkich formalności. Tutaj również jednym ze skuteczniejszych sposobów usprawniania całego procesu jest komunikacja tekstowa wprost na ekran telefonu. Jak system działa w praktyce? *- Wystarczy wypełnić formularz określając kryteria wyboru swojego przyszłego „M” (lokalizacja, metraż, standard, cena itd.), a interesujące oferty będą przysyłane SMS-em przez pośrednika na podany numer kontaktowy.* *Poza automatyczną wysyłką, specjalne platformy dają także możliwość samodzielnego redagowania wiadomości przez pracowników biura nieruchomości i wysyłanie indywidualnych treści do wybranych odbiorców. Wykorzystanie mobilnych technologii, w tym wysyłki SMS-ów bez wątpienia tworzą wizerunek nowoczesnego biura nieruchomości –* tłumaczy **Edyta Godziek, PR & Marketing Manager Platformy SerwerSMS.pl.**

Obok opinii podmiotu na rynku nieruchomości ważna jest także jego skuteczność, a ta w dużej mierze uzależniona jest od pracy agentów, którzy każdego dnia spotykają się z wieloma klientami. To wymaga systematycznego prowadzenia kalendarza, potwierdzeń spotkań itp. Platforma do wysyłek SMS-ów pozwala to zautomatyzować. Na dzień lub kilka godzin przed spotkaniem system może automatycznie wysłać klientowi przypomnienie o wizycie, co zmniejszy liczbę odwołanych wizyt, pozwalając oszczędzić czas i pieniądze. SMS można również wysłać podsumowanie ze spotkania wraz z najważniejszymi szczegółami i planami względem kolejnych przedsięwzięć.

Jak widać SMS daje szerokie możliwości wykorzystywania. To sposób na informowanie klientów, najemców, a nawet agentów o istotnych sprawach bieżących i planowanych. Krótka wiadomość tekstowa jeszcze długo może doskonale wspierać funkcjonowanie całej branży nieruchomości i ich administracji.