ОТ ПЪРВИЯ ОГЛЕД ДО ПОСЛЕДНОТО ПЛАЩАНЕ

НОВ СОФТУЕР ОБЕДИНЯВА УПРАВЛЕНИЕТО НА БИЗНЕСА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

ERP.bg представя Real Estate Manager – специализирана система за агенции и строителни компании, която свързва управлението на имоти, клиенти и сделки с финансовите процеси, счетоводството и автоматизацията.

Продажбата на един имот може да започне с обява и оглед, но далеч не приключва с подписването на договора. Следват плащания, фактури, документи, а при новото строителство – проследяване на строителните етапи, допълнителни клиентски изисквания и понякога години ангажименти към купувачите.

За компаниите, които управляват десетки или стотици имоти едновременно, координацията на всички тези дейности се превръща в сериозно предизвикателство. Информацията често е разпределена между различни приложения, таблици и отдели, а това затруднява проследяването на сделките и финансовите ангажименти.

Именно към този проблем е насочен Real Estate Manager – ново софтуерно решение на софтуерната компания с дългогодишен опит ERP.bg. Системата обединява управлението на имоти, клиенти, оферти и договори с фактурирането, плащанията, счетоводството и управленските справки.

Решението е предназначено за агенции за недвижими имоти, строителни компании, които самостоятелно реализират продажбите на своите обекти, както и за дружества, управляващи и поддържащи жилищни комплекси.

ПОВЕЧЕ ОТ СОФТУЕР ЗА БРОКЕРИ

На пазара съществуват множество приложения, които улесняват работата на брокерите – от публикуването на обяви до организирането на огледи и комуникацията с клиентите. При Real Estate Manager обаче фокусът е върху целия бизнес процес.

„Една от основните характеристики на системата е широкият обхват на функционалността“, обяснява Христо Костадинов, един от двамата водещи разработчици на решението.

Това означава, че информацията за даден имот може да бъде свързана с клиента, офертата, договора, платежния план и реално получените суми. Брокерите, мениджърите и финансовите специалисти работят с обща информация, но през интерфейси и функционалности, съобразени с техните задачи.

Основата на системата е ERP.net – платформа, в която вече са развити възможности за финансово управление, счетоводство, документооборот, автоматизации и контрол на достъпа. По този начин специализираните процеси за недвижими имоти могат да използват съществуващата ERP инфраструктура, без да се налага всяка функционалност да бъде изграждана отначало или свързвана чрез множество допълнителни интеграции.

КОГАТО СТРОИТЕЛНИЯТ ЕТАП ОПРЕДЕЛЯ ПЛАЩАНЕТО

Една от най-съществените функционалности на Real Estate Manager е управлението на финансовите ангажименти по договорите. Това е особено важно при продажбата на имоти в процес на строителство, където плащанията обикновено са обвързани с конкретни етапи от реализацията на проекта.

Например строителна компания продава апартамент с договорен платежен план: 20% при подписване на договора, 30% при Акт 14, още 30% при Акт 15 и последните 20% при Акт 16.

В Real Estate Manager тези условия могат да бъдат въведени предварително. Когато сградата достигне съответния етап, служителят актуализира статуса ѝ, а системата създава дължимите плащания по свързаните договори.

След необходимия преглед и одобрение финансовият отдел може да генерира платежни известия и съответните фактури, които се съхраняват в ERP.net и могат да бъдат изпратени на клиентите.

Това променя организацията на работа при големи строителни проекти. Вместо служителите да проверяват индивидуално всеки договор и да изчисляват предстоящите плащания, системата използва предварително зададените условия и актуалния етап на строителството.

Финансовото управление продължава и след издаването на документите. При налична банкова интеграция постъпилите суми могат да бъдат съпоставяни със съответните задължения, а когато информацията съвпада, погасяването им може да бъде автоматизирано.

По този начин компанията разполага с актуална картина на получените плащания, предстоящите вземания и просрочените задължения.

ЕДИН БИЗНЕС, ДВА НАЧИНА НА РАБОТА

Работата с недвижими имоти има своя особеност – значителна част от нея се случва извън офиса. Брокерите провеждат огледи, срещат се с клиенти и водят преговори на различни локации. В същото време административните и финансовите екипи имат нужда от по-подробна информация и възможност за работа с голям обем данни.

Затова Real Estate Manager предлага два интерфейса, свързани с една и съща база данни.

Основният интерфейс е оптимизиран за работа на компютър и предоставя разширен достъп до функционалностите на системата.

Мобилното приложение Real Estate Broker е разработено за брокерите в движение. Чрез него те могат да проверяват предстоящите си огледи, срещи и задачи, да разглеждат клиентски профили и да получават актуална информация за имоти, оферти, цени, договори и сделки.

Така при среща с потенциален купувач брокерът разполага с необходимите данни, без да се налага да се свързва с колега в офиса за допълнителна справка.

Същевременно промените в информацията са достъпни и за останалите служители според техните права за достъп, тъй като всички работят в обща система.

ВРЪЗКАТА С КЛИЕНТА ПРОДЪЛЖАВА И СЛЕД ПРОДАЖБАТА

При новото строителство отношенията между компанията и купувача често продължават дълго след подписването на договора.

Още преди завършването на сградата клиентът може да поиска промени в разпределението, дизайна или инсталациите на жилището. След предаването на имота могат да възникнат гаранционни ремонти, рекламации и заявки за поддръжка.

Real Estate Manager позволява подобни дейности да бъдат регистрирани и проследявани в системата. Това е особено полезно за строителни компании, които поддържат дългосрочни отношения с клиентите си, както и за оператори на затворени жилищни комплекси.

Всички тези процеси се допълват от 360-градусов клиентски профил, който събира на едно място наличната информация за оферти, договори, сделки и взаимоотношения с конкретния клиент.

За ръководството системата предоставя и BI функционалност с визуални табла за проследяване на основни бизнес показатели и тенденции.

ТЕХНОЛОГИЧНА ОСНОВА ЗА СЛЕДВАЩИТЕ СТЪПКИ

Real Estate Manager е част от развитието на ERP.bg към специализирани решения за различни индустрии. Компанията използва натрупания си опит в управлението на бизнес процеси и го комбинира с новите AI възможности за създаване на приложения и автоматизация.

За компаниите в сектора на недвижимите имоти това означава възможност да развиват своята информационна система заедно с бизнеса си – от управлението на първите сделки до координацията на множество строителни проекти, финансови операции и последваща поддръжка. ■

