**Deweloperzy w trybie pracy zdalnej i online**

Ostatnie dni zapamiętamy na długo ze względu na walkę z pandemią koronawirusa. Wzmożone środki ostrożności, zamknięte szkoły, ograniczenia w funkcjonowaniu wielu urzędów, sklepów, usług i firm towarzyszą nam na co dzień. Wielu przedsiębiorców szuka rozwiązań pozwalających na pracę z domu, komunikację z klientami i złagodzenie skutków nowej rzeczywistości. Zjawisko dotyczy także firm z branży deweloperskiej. Zapraszamy do zapoznania się z opiniami deweloperów.

Lucyna Jarczyńska, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu firmy Agrobex

- Wydarzenia na świecie zmusiły wiele firm, a nawet branż na zmianę dotychczasowych przyzwyczajeń sprzedażowych oraz promocyjnych. Ustaliliśmy, że w naszym biurze przy ulicy Kochanowskiego 7 w Poznaniu, będą odbywały się specjalne jednoosobowe lub dwuosobowe dyżury w godzinach pracy. Aby dbać o komfort naszych klientów oraz własny, pozostali pracownicy będą dostępni zdalnie ze swoich domów. To znak naszych czasów, że większość spraw możemy załatwić przez Internet lub telefon.

- To nie pierwszy raz kiedy musimy dostosować się do nowych warunków i mam nadzieję, że i w tej sytuacji znajdziemy najlepsze rozwiązania dla naszych klientów.

Joanna Janowicz, prokurent spółki Constructa Plus

- Sytuacja, szczególnie w kontekście komunikacji z klientami, zmieniła się w zasadzie w czasie jednej doby, może dwóch. Stanęliśmy przed wyzwaniem przeorganizowania naszej pracy na tryb zdalny i sprostaliśmy temu. Nic nie zastąpi nam spotkań twarzą w twarz w biurze sprzedaży, czy podczas targów mieszkaniowych, to oczywiste. Natomiast nowa rzeczywistość uczy czegoś nas wszystkich i dokładamy wszelkich starań, żeby budować relacje, także w nowej formie. Nowoczesne narzędzia digitalowe, jak strona www, media społecznościowe, czy Hangouts, idealne do rozmów wideo, nam w tym pomagają. Stawiamy na pełną dyspozycyjność i zawsze dopasowujemy się do kanału komunikacji wybranego przez naszego klienta.

Izabela Woźnica - Letka z zielonogórskiego biura sprzedaży EBF Development

- Obecna sytuacja w Polsce oraz na świecie wyznacza nowe kierunki działania, również w branży deweloperskiej. Jako inwestor z wieloletnim doświadczeniem od razu reagujemy na takie sytuacje. Na bieżąco odpowiadamy na wiadomości (maile oraz telefony) klientów zainteresowanych naszymi inwestycjami w Zielonej Górze czy w Poznaniu. Nie możemy również zapomnieć o portalach, takich jak Rynek Pierwotny, Dopoznania czy Gratka, gdzie można dokładnie również prześledzić układ pomieszczeń a następnie dokonać wstępnej rezerwacji.

Piotr Łopatka, Członek Zarządu Proxin Investment

- Aktualna sytuacja uświadamia nam, jak wiele zyskujemy, korzystając z nowoczesnych technologii. Jako inwestor z wieloletnim doświadczeniem mocno wykorzystujemy narzędzia internetowe do promocji swoich inwestycji - od mediów społecznościowych po reklamy w Google Ads. Bez problemu można się z nami kontaktować za pośrednictwem – Facebook'a, Instagram'a czy portali ogłoszeniowych jak Rynek Pierwotny, czy Domiporta. Oczywiście w dalszym ciągu istnieje możliwość zaaranżowania indywidualnego spotkania w naszym biurze sprzedaży. Będziemy bacznie obserwować dalszy rozwój wydarzeń, jednak możemy przypuszczać, że zaistniała sytuacja będzie krokiem w przyszłość dla całej branży deweloperskiej i szansą otwarcia się na zupełnie nowe rejony promocji oraz marketingu on-line.

Tomasz Pietrzyński, More Place

- Sfera on-line daje nam ogromne możliwości, branża deweloperska może otworzyć się tym samym na młodszego, spędzającego czas głównie w przestrzeni internetowej klienta. More Place nieprzerwanie jest do dyspozycji zainteresowanych inwestycjami - pracujemy zdalnie, przez co każdy klient otrzymuje na bieżąco telefonicznie lub mailowo potrzebne informacje dotyczące oferty. Postawiliśmy również na komunikację poprzez social media, które umożliwiają obecnie najszybszy kontakt z potencjalnymi mieszkańcami Osiedlem Przy Jeziorach. Niezmiennie aktualizujemy stronę internetową inwestycji, a także wykorzystujemy obecny czas do promowanie II etapu Osiedla Przy Jeziorach, która w związku z sytuacją skupi się na działaniach e-marketingowych. Wierzymy, że warto jest spojrzeć na otaczającą rzeczywistość jako na szansę do otwarcia się na nowe formy działania.

Michał Wawrzyniak, Dyrektor ds. Nieruchomości Grupy Partner

- Idziemy z duchem czasów i korzystamy ze wszystkich udogodnień jakie są dostępne, co pozwala na rezerwacje mieszkań, bazując na standardowych dokumentach, ale w wersji zeskanowanej. Dodatkowo zasięg online daje wszystkim firmom niezrównane możliwości do promocji oraz reklamowania swoich produktów. Nie ma lepszej reklamy niż profesjonalna strona internetowa lub dobrze prowadzony profil w social media, bardzo często jest to również wyznacznik wiarygodności firmy.

Paweł Andrzejewski z marki DRN Concept Deweloper

- Nowoczesne technologie służą nam w rozmowach w zespole, jak i z klientami zainteresowanymi mieszkaniami. Dostrzegamy to na co dzień, ale teraz doceniamy w pełnej mierze. Wiele firm mogło zareagować natychmiastowo i zarządzić przeniesienie biur w tryb pracy zdalnej. Zorganizowaliśmy tak obieg dokumentów, że jesteśmy gotowi podpisywać z klientami umowy rezerwacyjne na mieszkania, co też się dzieje. Kontakt chociażby poprzez portale społecznościowe staje się najważniejszym sposobem komunikowania z deweloperami. Nie ma co ukrywać – dzięki temu rozpoznawalność inwestycji rośnie.

Maciej Bartczak, współwłaściciel KM Building

- Przy tak dużej konkurencji w naszej branży wizerunek i wiarygodność odgrywają bardzo istotną rolę. Klienci zanim podejmą decyzję o zakupie, często sprawdzają opinie oraz recenzje w sieci. Brak aktywnego profilu w social media, nie mówiąc już o braku strony internetowej dyskwalifikuje już na starcie. Jeżeli istnieje możliwość, aby sprawdzić ofertę firmy, dane kontaktowe, zdjęcia z przebiegu prac to zaufanie oraz chęć podjęcia współpracy rośnie. Aspekt pracy zdalnej jest również wygodny dla nas. W momencie, kiedy dzwoni telefon lub otrzymujemy mail od zainteresowanego, poświęcamy mu cały nasz czas i uwagę zapoznając go dokładnie z ofertą. Jest to opcja bardzo wygodna dla klienta.

Patrycja Pilarczyk z biura sprzedaży Nowa Murowana

- Od samego początku inwestycji Nowa Murowana, staraliśmy się rozwijać w kierunku działań e-marketingu. Z jednej strony, tego wymagali klienci, a z drugiej – to alternatywa, pozwalająca na pokonanie takich ograniczeń, jak te dziś. Uprościliśmy też do maksimum proces rezerwacji mieszkania. Można tego dokonać telefonicznie lub mailowo – do dyspozycji jest naszych dwóch pracowników.

Marek Smogór reprezentujący Quadro Development

- Przejście w nowy tryb pracy stało się faktem. Teraz, kiedy komunikacja w Internecie kwitnie i czasami jest wręcz główną drogą przekazywania informacji klientowi, nie są wymagane nawet spotkania z deweloperami w celu wyboru mieszkania. Wszystko można załatwić z domowego zacisza, drogą telefoniczną. Dla klienta jest to okazja, aby dokładnie przeanalizował swój wybór. Na piedestał wysuwa się także funkcjonalność strony internetowej i kanałów social media. Wszystko powinno być tam przejrzyste i prowadzone w taki sposób, by odnalezienie informacji przez klienta było szybkie. Stwarzamy możliwość zdalnego podpisania umowy rezerwacyjnej mieszkania.

Krystian Cebulski, inwestor osiedla Enklawa Winogrady

- W trosce o nasze wspólne zdrowie podjęliśmy decyzję, że kontakt z klientami będzie się odbywał drogą email i telefoniczną, aby w maksymalny sposób ograniczyć ryzyko. Obserwując branżę, dostrzegamy, iż 99 procent firm deweloperskich postąpiło podobnie. To w tym momencie priorytet dla nas wszystkich – aby zachować się ostrożnie i odpowiedzialnie. Do tego należy dostosować styl pracy. Co ważne, umowy deweloperskie u notariusza podpisujemy zgodnie z planem, natomiast z zachowaniem wszelkiej ostrożności.

- Rozwój internetowej komunikacji z klientem jest elementem, bez którego nie obejdzie się już żadna firma. To właśnie w sieci konsument czuje się swobodnie. Na stronie internetowej bez problemu znajdzie on wszelkie potrzebne odpowiedzi na nurtujące go pytania.

Hanna Brygier, specjalista ds. reklamy w firmie Greenbud Development

- Przejście do sieci jest ważnym krokiem dla każdego z deweloperów. Zazwyczaj klient ma styczność z projektem, przejeżdżając obok inwestycji, spotykając się w biurze, podczas targów mieszkaniowych lub słysząc pewne informacje od swoich znajomych. Ten ostatni aspekt pozostaje bez zmian, a w przypadku pozostałych – zastępujemy je rozmowami online i przez telefon.

Sonja Łykowska, prezes firmy Gravis Developer

- W zaistniałych okolicznościach upatrujemy więcej możliwości niż zagrożeń. Jako firma Gravis Developer chętnie stawiamy na komunikację w Internecie. Sytuacja, w której się znaleźliśmy nie ma jednak większego wpływu na nasze funkcjonowanie, ponieważ nasze biuro sprzedaży z założenia jest zdalne. Klienci mogą telefonicznie, mailowo bądź przez portale społecznościowe umawiać się na indywidualne konsultacje z naszymi przedstawicielami czy też odwiedziny inwestycji. Rezerwacja nieruchomości może jednak być przeprowadzona w całkowicie digitalowej formie za pomocą naszej strony internetowej lub profilu na Facebook’u.

Agnieszka Jałoszyńska, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu Sky Investments

- Internet to przede wszystkim ułatwienie dostępu do informacji, pracy, a przede wszystkim życia. Firma SKY Investments już od kilku lat przyjmuje postawę proaktywną na temat komunikacji oraz marketingu online. Jest to element nieodzowny dla naszych czasów. Bez problemu można się z nami kontaktować za pośrednictwem portalu Facebook. Na bieżąco odpowiadamy na wiadomości od klientów oraz zainteresowanych. Istotną rolę pełnią również portale deweloperskie. Takie strony jak Otodom czy RynekPierwotny pozwalają nam na prezentację naszej oferty sporemu gronu potencjalnych zainteresowanych nabywców.

Andrzej Marszałek, Prezes Zarządu Oddziału Poznańskiego PZFD:

- Oddział Poznański Polskiego Związku Firm Deweloperskich służy wsparciem dla swoich członków oraz firm z całego województwa wielkopolskiego. Razem z Biurem PZFD w Warszawie przedstawiliśmy poradnik technologiczny dla deweloperów, który prezentuje najlepsze praktyki związane z pracą zdalną, sprawnym podpisywaniem umów rezerwacyjnych, a także monitoringiem ogólnej aktywności i nastrojów klientów. Kolejne kroki, kolejne decyzje przed nami.