

Eiendomsbransjens totalleverandør

– vi forenkler gjennom nyskapning og leverer markedets mest komplette løsninger

midasdata.no



Henning Strand-Gjesdal,
leder for salg og marked i
Midas Data.

SMS I MEGLERENS HVERDAG

SMS-BRUK I EIENDOMSMEGLING ER ET STERKT OG NYTTIG REDSKAP. IKKE BARE FOR KOMMUNIKASJON MED POTENSIELLE KJØPERE OG TIL BRUK I BUDRUNDER. DET GIR MEGLERNE ET VELL AV NYTTIG INFORMASJON OG EFFEKTIVISERER JOBBEN. HENNING STRAND-GJESDAL, LEDER FOR SALG OG MARKED I MIDAS DATA, TROR MOBIL- OG SMS-VERKTØY SATT I SYSTEM SKAPER STORE VERDIER FOR BRANSJEN. MIDAS DATA UTVIKLER DATASYSTEMER FOR EIENDOMSBRANSJEN, OG HAR SMS SOM ET AV SINE VIKTIGE MEGLER-REDSKAPER.

HISTORIE

Midas Data har historie helt tilbake til 1987. Opprinnelig som et programvarehus med PC-baserte administrative løsninger. I 1998 leverte de et regnskaps- og faktureringsprogram for Mac og et par år senere det første økonomisystemet for Windows i Norge. I 1995 startet de utviklingen av EmProf, og siden har det gått slag i slag med system for eiendomsomsetning på internett. I 2002 besluttet selskapet å levere løsninger kun til eiendoms-meglere og eiendomsforvaltere, og startet med design og utvikling av neste generasjon programvare for eiendomsmegling og drift.



– Ved å innhente mobilnumre og etablere kontakt med interessenter, budgivere og folk på leting etter ny bolig, vil megleren svært enkelt sitte på en "gullgruve" av informasjon, sier Henning Strand-Gjesdal. – Veldig enkelt kan man finne informasjon om kundens boområde og kartlegge kundens ønsker i forhold til økonomi, geografi og boligtype. Man vet at kunden er på boligjakt, sannsynligvis skal selge en bolig og at kunden har sagt seg villig til å motta og avgi informasjon.

– Alle disse opplysningene lar seg håndtere i vårt datasystem, sier Strand-Gjesdal. Midas Data AS er Norges ledende leverandør av programvare til eiendomsbransjen. Hele 73 prosent av landets eiendoms-meglere benytter deres system EmProf. I systemene er både kundebehandling, økonomisystem og budsystemer integrert. Løsningen brukes av både store og små eiendomsmeglersfirmaer over hele landet.

– En megler som arbeider systematisk med data vil omsette og tjene mer enn en som tror han kan flyte på markedskunnskap og rutine. Vi legger stor vekt på å ha et enkelt brukergrensesnitt for meglere. Ved å legge inn kundedata og adresser kan megleren analysere og få frem informasjon som kan ende opp med nye oppdrag, presise vurderinger av attraktive objekter og gode vurderingsgrunnlag både for selgere, kjøpere og meglere, sier Strand-Gjesdal. All SMS- og nettkommunikasjon loggføres og kan dokumenteres i EmProf. Dette er viktig i forhold til lovverk og regler for eiendomsmegling. Bransjen har gjort mye for å bedre sitt omdømme og for å rydde i egne rekker. Nå kan megleren med et tastetrykk dokumentere at bud er reelle og at informasjon og SMS er sendt ut.

– Eiendomsmeglere og publikum vil i årene fremover få flere spennende redskaper gjennom smart-telefoner og lesebrett, mener Henning Strand-Gjesdal. – Vi vil prøve ut løsninger med apps og løsninger for lesebrett der bilder, video, kart og kjøreanvisninger blir integrert. De nye mobilene og lesebrettene åpner mange nye muligheter for kommunikasjon mellom megler, selger og kjøper.



PSWinCom Gateway er integrert i EmProf og benyttes som plattform for sending og mottak av SMS. Kommunikasjon via SMS brukes i eiendomsmeglers informasjonsarbeid, i innsalg og i budrunder.

NERVEPIRRENDE SMS

FØR ELLER SIDEN OPPLEVER VI DET ALLE. EN NERVEPIRRENDE BUDRUNDE DER DU NEGLEBITENDE VENTER PÅ AT EIENDOMSMEGLEREN SKAL VARSLE OM AT DRØMMELEILIGHETEN ER INNEN REKKEVIDDE, ELLER AT SALGET AV HUSET ENDELIG ER I BOKS. SEKUNDER ER SOM TIMER. MINUTTER SOM DAGER. HELDIGVIS KAN EN NÅ HOLDE SEG OPPDATERT PÅ SMS.

Tommy Kaland i Postbanken Eiendom i Bergen.



Mobilløsninger har gjort at boligkjøpere og selgere kan holde seg lynkjapt oppdatert i budrunder, og være på plass straks en drømmebolig er på markedet.

Tommy Kaland i Postbanken Eiendom i Bergen er ikke i tvil om at bruken av SMS har bedret kundeservicen. Både megler og boligkjøper får trygghet i det som for alle parter oppleves som en hektisk og ofte svært spennende innspurt. Med krav til raske, korrekte og dokumenterbare rutiner. Mobilløsninger og SMS er et viktig redskap i hele meglerprosessen. Helt fra eiendommer kommer for salg til kontrakter er signert, forteller Kaland.

TETT PÅ

– Postbanken Eiendom varsler om visning og finansiering via SMS til kunder som melder sin interesse for eiendommer, eller ønsker varsling når spennende objekter dukker opp. Videre varsler vi om antall interessenter, bud, utvikling og klokkeslett i budrunder, forteller Tommy Kaland. SMS er et ledd i informasjon, innsalg og handel.

RETTFERDIG

Med SMS får alle likelydende og samtidig informasjon. Den er dokumenterbar og svært effektiv for mottager og

for megler. Vi i Postbanken Eiendom føler at vi praktisk og etisk har et svært godt produkt. Kjøp og salg av eiendom er for alle en stor og viktig handling. – Vi meglere må skape trygghet, gi informasjon og respondere raskt. SMS kommunikasjon er et godt redskap for alle parter, sier eiendomsmegleren.

ERFARING

Postbanken Eiendom i Bergen har et svært erfarent mannskap og har resultatmessig noen av de beste meglerne målt på landsbasis. Fra fire meglerkontorer i Bergen driver de en virksomhet i vekst og med gode resultater. – Vi har hatt en kraftig resultatforbedring de senere år, og føler at vi er effektive og har stor tillit hos en økende kundemasse, sier Tommy Kaland. Bransjen har gjennomgått store endringer de senere år, og kravene til meglerne og deres utdanning er store. Vi trenger gode SMS-verktøy for å levere gode tjenester. Det har vært hyggelig å få tilbakemeldinger fra kunder nettopp når det gjelder effektivitet og god oppfølging. Selv kunder som ikke har nådd opp i budrunder eller har funnet "sin drømmebolig" har berømmet oss for kundeservice og lovet å komme tilbake. Stikt liker vi å høre!



Postbanken Eiendomsmegling bruker PSWinCom Gateway som er integrert i EmProf, Midas' softwaresystem. Postbanken Eiendom varsler om visning og finansiering via SMS. I forbindelse med budrunder varsles det om antall interessenter, bud, utvikling og klokkeslett. SMS er et ledd i informasjon, innsalg og handel.