

## Dokąd zmierzamy?

Piotr Myśliński

Jedną z najczarniejszych wizji jakie mogę wyobrazić sobie w najbliższej przyszłości, będzie niewątpliwie konkurowanie pomiędzy biurami nieruchomości, poprzez zwiększanie liczby portali oferowanych przez providerów klientom.

Dziś biura nieruchomości oferują klientom możliwość zamieszczenia oferty obiektu na kilkunastu tak zwanych „portalach”, a co ciekawe, od jednego z pośredników usłyszałem, iż wrzuca on ofertę na 120 stron internetowych.

Gdzie zatem jest granica 200, 500, 1000.....?

Takie kreowanie rynku musi się skończyć problemami całej branży.

Aż prosi się aby stworzyć narzędzie informatyczne dla właścicieli nieruchomości, za pomocą którego, przy cenie jednego sms'a będą oni mogli umieścić swoją nieruchomość na dowolnej liczbie portali. Myślę, że jest to tylko kwestia czasu, jeśli myślenie naszych kolegów będzie dalej biegło w tym kierunku. Nigdzie, nikomu na świecie taki pomysł nie przyszedł do głowy. Nikt nie podcinałby gałęzi na której siedzi, generując świadomie dodatkowe koszty i zmuszając poszukujących do wielomiesięcznych poszukiwań „swojej wymarzonej” nieruchomości w całym Internecie. Sądzę że spośród wielu błędów jakie popełnialiśmy na rynku, ten będzie przełomowy.

Dlaczego tak twierdzę?

Otóż w każdym kraju trendy rozwoju handlu nieruchomościami tworzyli pośrednicy. To oni wyznaczają ścieżkę rozwoju zawodu, która w każdym kraju kształtuje się w odmienny sposób. Stałym elementem jest jedynie praca z klientem i wysoki poziom współpracy pomiędzy pośrednikami. Poziom współpracy i zorganizowania, w dobie dzisiejszej recesji określa poziom przetrwania części przedstawicieli zawodu. Im wyższy poziom etyczny i lepsze narzędzia współpracy, tym łatwiej jest przetrwać każdą koniunkturę zarówno w hossie jak i bessie. W Stanach Zjednoczonych, a więc w kraju, w którym istnieje tysiące portali z ofertami, pośrednik nawet nie wie, a raczej wie, że jego oferta jest w każdym miejscu, choć to nie on ją wysyłał, gdyż realizuje to jeden podmiot „Realtor”. Oferta sprzedana w MLS znika w tym samym dniu z setek tysięcy stron. Działa to dzięki protokołowi „rets.org” i jednemu upoważnionemu dystrybutorowi bazy.

W Polsce udało się rozdrobnić informacje tak, że najwytrwalsi poszukiwacze i amatorzy okazji w nieruchomościach chyba się już poddali. Jedna z takich osób zapytana o efekty swoich poszukiwań, opowiedziała mi, iż drugi rok przegląda coraz to nowe portale i ciągle odkrywa nowe możliwości i okazje choć często do końca nieaktualne. To jednak nieważne. Skoro istnieją w Internecie znaczy że zaraz się pojawi podobna okazja.

Jakie będą konsekwencje dalszego „wyścigu portalowego”?

Mentlik w głowach poszukujących i pomysł dla informatyków na zarobienie niezłej „kasy” od właścicieli.

Jeśli do tego dodamy wiele uwarunkowań aplikacji biurowych, jak fakt poszukiwania efektów z równoczesnym poszukiwaniem oszczędności wyłania się obraz katastroficzny.

Tysiące godzin spędzanych przy analizowaniu i pozycjonowaniu ofert, które i tak nie znajdą nabywców. Syzyfowa praca!

Już słyszę te głosy. Zróbmy własny portal!

Niestety to olbrzymi wysiłek organizacyjny, czasowy i marketingowy przekraczający wszelkie możliwości finansowe, aby choć w niewielkim stopniu zagrozić tym, którzy wiele lat temu, kiedy rynek był pusty rozpoczęli swój projekt.

Dzisiaj pozostaje nam jedynie współpraca z najlepszymi.

To co my możemy zrobić, to stworzyć podwaliny pod efektywny system współpracy i nadzoru, który wraz z kilkoma portalami przejmie całość ciężaru informacyjnego.

Części prac już się rozpoczęły. To prace na poziomie MLS

Będą one szły w dwóch kierunkach.

**Pierwszy to budowa zasad współpracy na podstawie dotychczasowej wiedzy o zdarzeniach i zachowaniach na rynku. Do tego przymierzają się Komisja Etyki, Komisja MLS i Komisja Prawna.**

**Drugi to cześć informatyczna porządkująca rynek. Za to odpowiada Operator Systemu.**

Część informatyczna już się rozpoczęła i została podzielona na kilka poszczególnych celów.

**Cel 1. Uwolnienie bazy MLS**

W skutek wielu eksperymentów i niejasnych, a często sprzecznych informacji przekazywanych informatykom, baza została zablokowana, co czasowo przynosiło efekt czasowy lecz w konsekwencji powodowało więcej problemów niż korzyści. Uwolnienie bazy pozwoli na jej budowanie bez błędów i doprowadzenie do wyświetlania analiz. Otworzy również drogę dla prawidłowego działania większej ilości aplikacji biurowych.

## **Cel 2. Dopracowanie i opublikowanie protokołu standaryzacji informacji o nieruchomościach w skrócie nazywanym API**

Pozwoli on na połączenie praktycznie dowolnej aplikacji biurowej nie tylko z MLS, ale również z portalami bez błędów i konieczności kontroli przy każdej zmianie danych, czy zmianie statusu oferty. Da możliwość współpracy wielu aplikacjom pomiędzy sobą. Już za kilka dni pojawi się strona z informacjami, jak również zasady certyfikacji aplikacji będące testem zgodności. API będzie ciągle rozbudowywane na wniosek programistów. Pozwoli to na dynamiczny rozwój aplikacji z wykorzystaniem informacji zawartych w MLS, a to z kolei pomoże we współpracy.

## **Cel 3. Odłączenie panelu mieszkaj.net od bazy.**

Pozwoli to na dowolne kształtowanie strony oraz zmiany w samym programie, na którego błędy skarżą się wiele osób. Firmy, które przejdą certyfikację z pewnością zechcą udostępnić gratisowo oprogramowanie pozwalające na komunikację z MLS. W ten sposób każdy będzie mógł działać na jednej z wybranych dowolnie aplikacji.

## **Cel 4. Utworzenie CRM informacji o ludziach, licencjach i szkoleniach**

System pozwoli na zarządzanie informacją o ludziach, co pozwoli w niedalekiej przyszłości odseparować szarą strefę od osób działających w oparciu o zasady etyczne i współpracę.

## **Cel 5. Współpraca z określonym portalem.**

Niekoniecznie z jednym, być może będzie ich kilka ale z pewnością z tymi które w sposób określony informować będą klientów o dobrze działających pośrednikach i agentach. Z pewnością jednak będziemy chcieli tak ukierunkować rynek, aby zarówno kupujący wiedział gdzie jedynie znajdzie dobrą ofertę, a sprzedający wolał współpracować z pośrednikiem niż dawać samemu ogłoszenia.

Czy to możliwe?

Oczywiście! Przyjrzyjcie się rynkowi w Holandii czy Danii. Tam myślenie i współpraca stworzyły prawdziwy rynek nieruchomości.