

Pando de l'intérieur

Le CRM des agents immobiliers belges. De la première demande au compromis signé, dans un seul système qui se remplit pendant que vous travaillez.

DANS CETTE BROCHURE

01	Votre journée en un coup d'œil	2
02	Leads et demandes	3
03	Le dossier du bien et vos portails	4
04	Attestations, compromis et signature	5
05	Tarifs et premier contact	6

Pourquoi le nom Pando

Pando est une forêt de trembles dans l'Utah. On croirait des milliers d'arbres séparés, mais c'est un seul organisme avec un seul système de racines. Votre agence devrait fonctionner de la même façon : leads, contacts, biens, agenda et portails ne sont pas des programmes séparés, mais un tout.

Ce que vous voyez ici

Chaque capture d'écran vient de l'environnement de démonstration de Pando, tel qu'il fonctionne aujourd'hui, avec l'interface en néerlandais. Les noms, adresses et dossiers sont fictifs. Envie d'essayer ? La dernière page explique comment obtenir un compte d'essai.

Vous voyez tout de suite ce qui presse

Vous ouvrez Pando et le tableau de bord vous montre où se trouve votre travail. Pas de liste à tenir vous-même : ce qui est en retard, ce qui est prévu aujourd'hui et les nouvelles demandes apparaissent en haut.

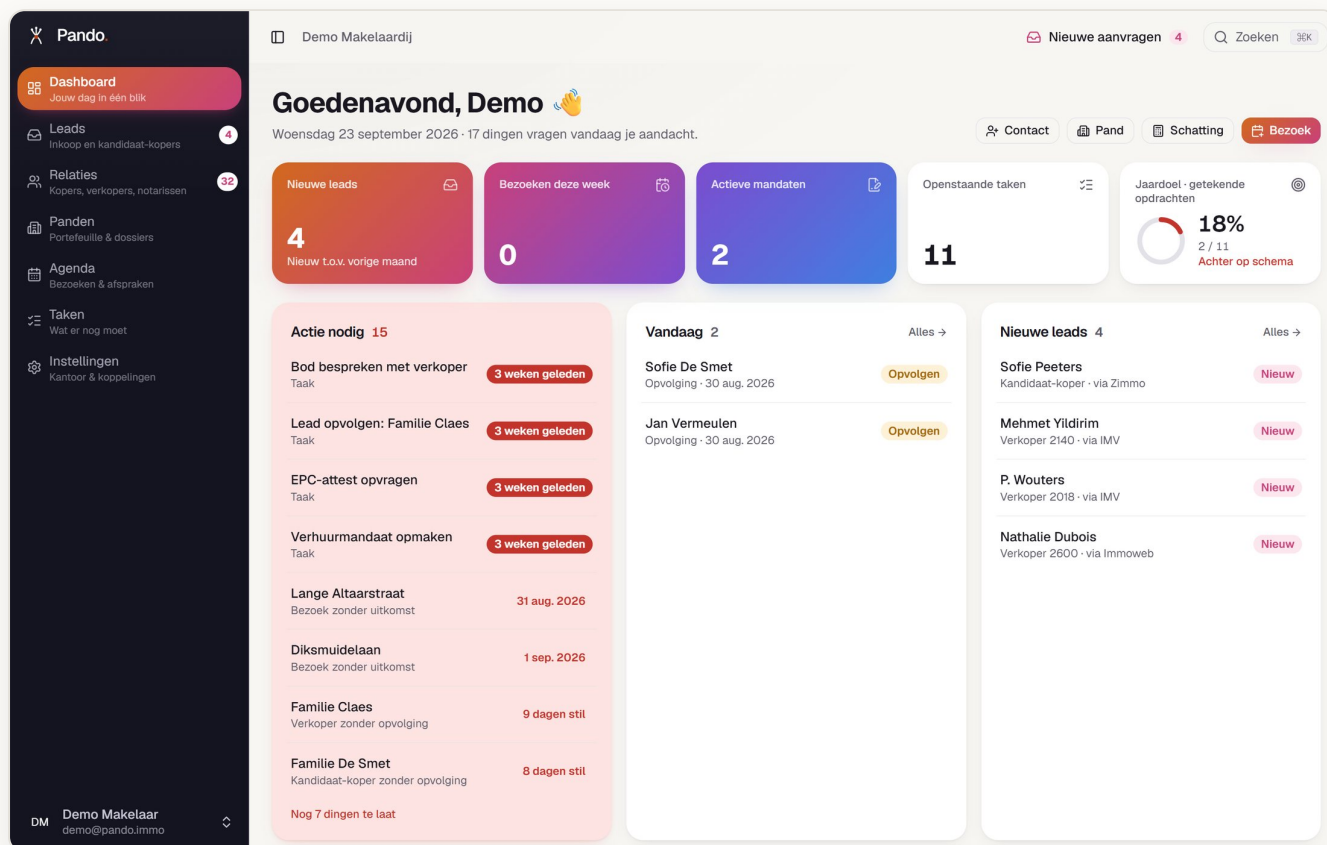


Fig. 01 · Tableau de bord · Demo Makelaardij

À traiter

Les tâches en retard, les visites sans résultat et les leads immobiliers depuis une semaine. Vous voyez aussi depuis combien de temps chaque point attend.

Vos chiffres

Nouveaux leads, visites, mandats actifs et votre objectif annuel. La page Résultats donne les mêmes chiffres par mois, trimestre ou année.

Votre agenda

Connectez Outlook ou Google Agenda dans les deux sens. Vos visites apparaissent dans votre propre agenda, et vos heures occupées ne sont pas proposées sur votre lien de rendez-vous en ligne.

Chaque demande arrive au même endroit

Les vendeurs qui veulent vendre leur bien et les candidats acquéreurs qui réagissent à votre offre arrivent dans la même boîte de réception. Vous faites glisser un lead vers l'étape suivante, et ce qui traîne ressort tout seul.

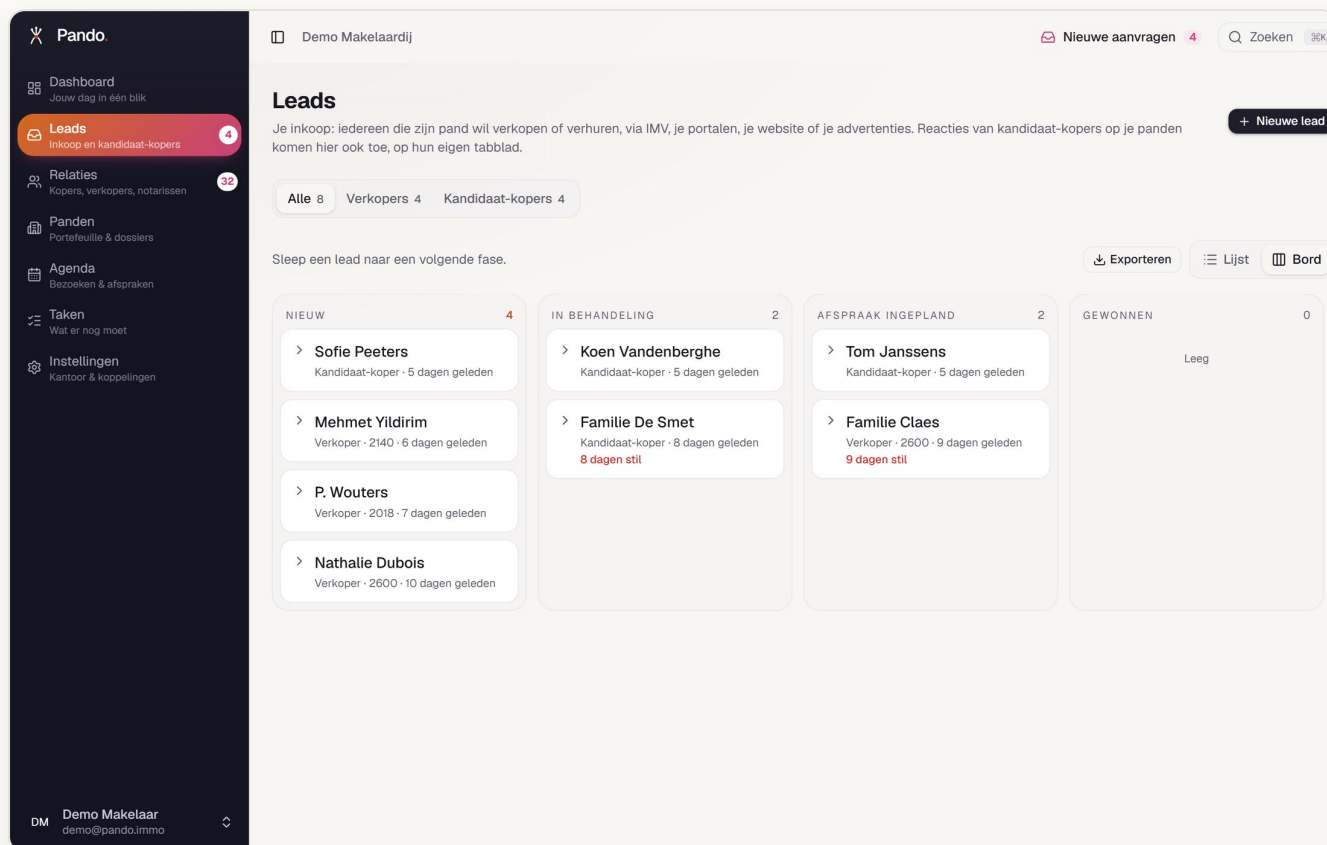


Fig. 02 · Leads en tableau · Demo Makelaardij

D'où viennent vos leads

Votre propre site formulaire ou plugin WordPress

Immoscoop demandes de contact, en direct

Google Ads formulaires de leads

ImmoMakelaarVergelijker (IMV) en option

Vos propres connexions API, Zapier ou Make

Manuellement en deux clics

Ce que Pando en fait

- **Une notification sur votre GSM** dès qu'une nouvelle demande arrive, avec le bien concerné.
- **Planifier une visite** directement depuis le lead : l'acquéreur reçoit un e-mail de confirmation et le lead passe à « rendez-vous planifié ».
- **Vos propres étapes.** Vous travaillez autrement ? Adaptez vous-même les étapes de votre pipeline.
- **Les acquéreurs qui correspondent.** Qui a un profil de recherche apparaît sous chaque bien qui y correspond. Les e-mails automatiques ne partent que vers ceux qui ont donné leur accord.

Tout sur un bien, dans un seul dossier

Chiffres clés, parties, mandat, visites, offres, photos et documents se trouvent sur le bien lui-même. Depuis ce dossier, vous créez les documents que votre client et vos acquéreurs vont voir.

The screenshot displays the Pando software interface for a real estate professional. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Leads, Relaties, Panden (selected), Agenda, Taken, and Instellingen. The main area shows a property dossier for 'Lange Altaarstraat 24, 2018 Antwerpen' with a price of € 545.000 and status 'Actief'. The interface includes a top navigation bar with 'Overzicht', 'Voortgang', 'Mandaat', 'Biedingen', 'Foto's', 'Documenten', and 'Publiceren'. The 'Algemeen' tab is active, showing fields for Type (Woning), Transactie (Te koop), Status (Actief), Titel zoekertje (bv. Lichtrijk appartement met), Subtype (Niet opgegeven), Mobiscore (0-10), and Project (Geen project). A right sidebar contains 'Kerncijfers' (Vraagprijs: € 545.000, Bewoonbaar: 210 m², Slaapkamers: 4, EPC: C) and 'Kamers' (Slaapkamer, Opp., m², Verdiep.).

Fig. 03 · Dossier du bien · Demo Makelaardij

Créé depuis le dossier

- **Brochure de visite** avec un formulaire d'offre à la fin, à remettre lors d'une visite.
- **Rapport d'estimation** avec le calcul de la valeur, les prix de vente réels de Statbel et la situation du bien.
- **Rapport vendeur** pour votre client. Activez-le et Pando le prépare chaque mois : vous le relisez et l'envoyez.
- **Compléter depuis l'adresse** (Flandre) : cadastre, affectation, score d'inondation et mobiscore depuis les sources officielles flamandes.
- **Textes d'annonce** en néerlandais, français et anglais, rédigés par l'IA à partir de vos données et de vos photos.

Publier sur vos portails

Immoweb
 Immovlan
 Immoscoop
 ImmoMaps
 My Future Home
 Votre propre site automatiquement
 Zimmo **BIENTÔT**

Vous publiez avec votre propre compte sur chaque portail. Passez un bien en vendu et les portails suivent. Vous pouvez aussi le retirer d'un seul portail sans toucher aux autres.

Moins de paperasse derrière chaque dossier

Pour chaque bien, vous voyez d'un coup d'œil quelles attestations sont là, lesquelles sont demandées et lesquelles manquent encore. Beaucoup d'étapes du suivi se cochent toutes seules pendant que vous travaillez.

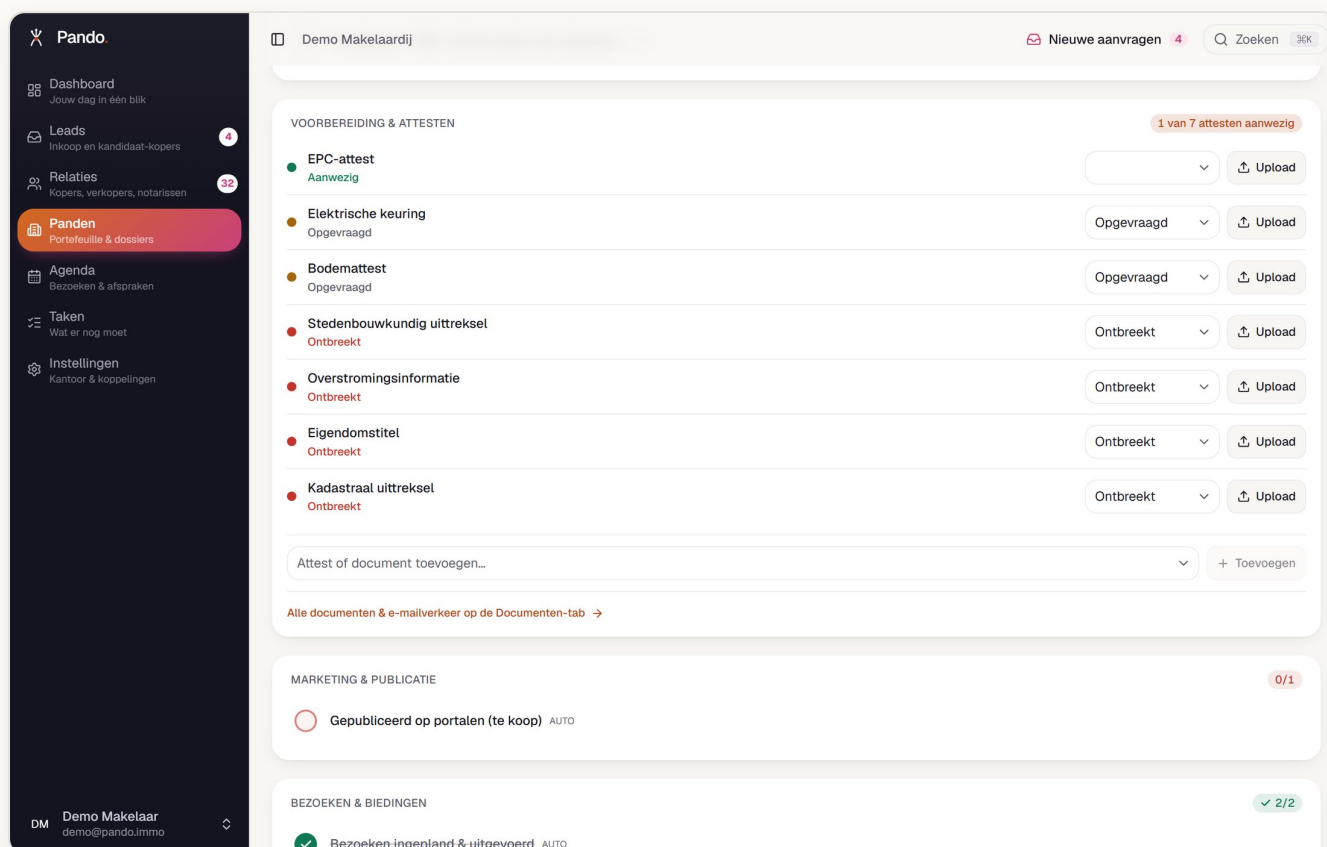


Fig. 04 · Suivi et attestations · Demo Makelaardij

Le compromis, déjà rempli

Pando lit les attestations que vous chargez, comme l'EPC, l'attestation amiante et l'attestation de sol, et remplit avec elles votre promesse de vente et d'achat. Les parties, le prix, le cadastre et les données des attestations y figurent. Tout ce qui est rempli automatiquement est en gras, avec pour chaque valeur l'attestation et la page d'origine. Vous relisez tout avant que quiconque signe.

Vous chargez une fois votre propre modèle CIB, tel que vous l'utilisez comme membre du CIB. Cela fonctionne aujourd'hui avec le modèle néerlandophone (114VN).

Et aussi

- **Signature électronique** du mandat de vente, à distance ou sur place.
- **Formulaire d'offre en ligne.** Les acquéreurs remplissent et signent leur offre, vous l'enregistrez en un clic.
- **Portail client** aux couleurs de votre agence : le vendeur suit son dossier et fournit lui-même ses documents.
- **Dossier du syndic** d'un appartement : Pando ramène les charges et les travaux à la quote-part de ce lot.

Un prix honnête, par mois

Chaque fonctionnalité de cette brochure est incluse dans chaque formule. Les formules supérieures ajoutent uniquement des utilisateurs, un support prioritaire et un onboarding sur mesure.

SOLO

49 €

par utilisateur par mois

Pour l'agent indépendant.

TEAM

39 €

par utilisateur par mois

Pour les petites équipes, avec support prioritaire.

AGENCY

29 €

par utilisateur par mois

Pour les agences à partir de 5 agents, avec onboarding et workflows sur mesure.

Prix hors TVA. Résiliable chaque mois, sans frais de démarrage : l'onboarding et la reprise de vos données sont inclus.

Dans chaque formule

Toutes les sources de leads et votre boîte de réception

Contacts et biens illimités

Mandats, visites et offres

Liste de documents et signature électronique

Textes d'annonce par IA et automatisations

Portail client pour vos vendeurs

Connexion agenda, API et import CSV

Un site web premium pour votre agence

Comment commencer

- 01 Demandez votre démo sur pando.immo. Nous examinons chaque demande personnellement.
- 02 Nous planifions un premier échange de 30 minutes et vous montrons Pando avec votre façon de travailler.
- 03 Votre compte d'essai de 14 jours est prêt dans un jour ouvrable. Aucune carte n'est nécessaire.

Envie de voir Pando dans votre agence ?

Planifiez un premier échange, ou envoyez-nous simplement un e-mail. Vous recevrez une réponse des personnes qui construisent Pando.

WEB

pando.immo

E-MAIL

info@pando.immo

RENDEZ-VOUS

calendly.com/pando-info/30min