



Zysk z Nieruchomości

Instrukcja użytkownika

Kompletny przewodnik po portalu inwestycyjnym
zyskznieruchomosci.pl

Dla inwestorów prywatnych, agentów nieruchomości i biur

Wydanie 1.0 • Operator: Smart Raven Solutions, NIP 7481534692

Spis treści

- 1. Zanim zaczniesz – czym jest portal
- 2. Zakładanie konta i logowanie
- 3. Wyszukiwanie i filtrowanie nieruchomości
- 4. Karta ogłoszenia – jak ją czytać
- 5. Kalkulator inwestycyjny i zapisywanie analiz
- 6. Ulubione (Watchlista) i porównywarka ofert
- 7. Kontakt z ogłoszeniodawcą
- 8. Dodawanie ogłoszenia krok po kroku
- 9. Edycja, archiwizacja i usuwanie ogłoszeń
- 10. Panel użytkownika (Mój panel)
- 11. Profil agenta – budowanie wizytówki
- 12. Biuro nieruchomości – dodawanie i edycja
- 13. Poziom Ekspercki (Expert Score) i odznaki
- 14. Katalog agentów i biur
- 15. Wiadomości i powiadomienia
- 16. Ustawienia konta i bezpieczeństwo
- 17. Akademia, metodologia i strony informacyjne
- 18. Ścieżka inwestora – co robić po kolei
- 19. Ścieżka agenta – co robić po kolei
- 20. Najczęstsze pytania (FAQ)

Jak korzystać z tej instrukcji

Każdy rozdział jest niezależny – możesz przejść od razu do tego, który Cię interesuje. Zielone numerki oznaczają kroki do wykonania po kolei, a zrzuty ekranu pokazują, jak dany widok wygląda w portalu. Wygląd ekranów może się nieznacznie różnić, jeśli portal był aktualizowany po wydaniu tej instrukcji.

1. Zanim zaczniesz - czym jest portal

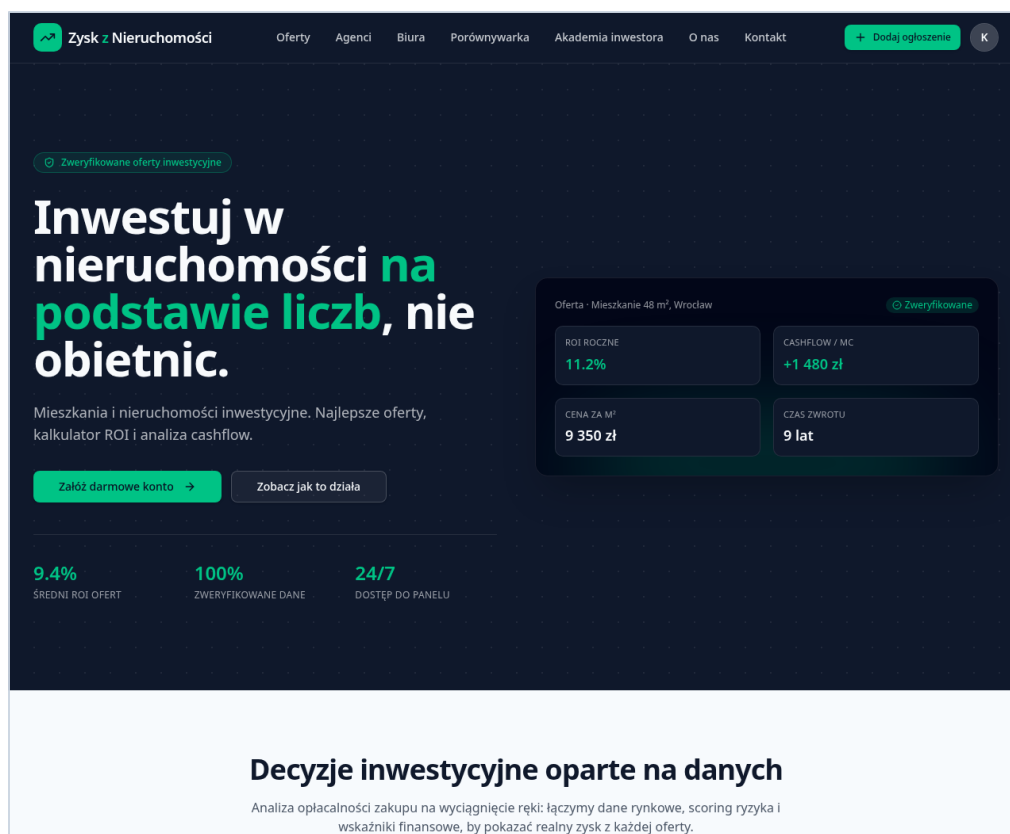
Zysk z Nieruchomości to portal ogłoszeniowy stworzony specjalnie dla osób, które kupują nieruchomości **po to, żeby zarabiać** – na wynajmie długoterminowym, krótkoterminowym, na flipach czy na najmie pokoi. Różni się od zwykłych serwisów ogłoszeniowych tym, że przy każdej ofercie widzisz nie tylko cenę i metraż, ale też **wyliczenia opłacalności**: ROI, cashflow, okres zwrotu i autorski wskaźnik **ZI Score**.

Co możesz robić bez zakładania konta

- Przeglądać wszystkie ogłoszenia i korzystać z filtrów wyszukiwania.
- Wchodzić w szczegóły oferty, oglądać zdjęcia, mapę i wyliczenia finansowe.
- Korzystać z kalkulatora inwestycyjnego i zmieniać jego założenia.
- Porównywać do 3 ofert obok siebie w porównywarce.
- Przeglądać katalog agentów i biur nieruchomości oraz czytać artykuły w Akademii.

Co wymaga bezpłatnego konta

- Zapisywanie ofert do Watchlisty (ulubionych).
- Zapisywanie własnych analiz finansowych z kalkulatora.
- Podgląd danych kontaktowych ogłoszeniodawcy.
- Dodawanie i edytowanie własnych ogłoszeń.
- Prowadzenie profilu agenta i profilu biura nieruchomości.
- Odbieranie i wysyłanie wiadomości w portalu.



Rys. 1. Strona główna portalu – wyszukiwarka, najnowsze okazje i wyróżnieni eksperci.

Górne menu - Twoja mapa portalu

Zakładka	Do czego służy
Oferty	Pełna lista ogłoszeń inwestycyjnych z filtrami i sortowaniem.
Agenci	Katalog agentów nieruchomości z filtrami i poziomem eksperckim.
Biura	Katalog biur i agencji nieruchomości współpracujących z portalem.
Akademia	Poradniki i analizy rynku - wiedza przed zakupem.
Porównywarka	Zestawienie wybranych ofert obok siebie.
Mój panel	Twoje konto: ogłoszenia, profil, analizy, wiadomości, ustawienia.

2. Zakładanie konta i logowanie

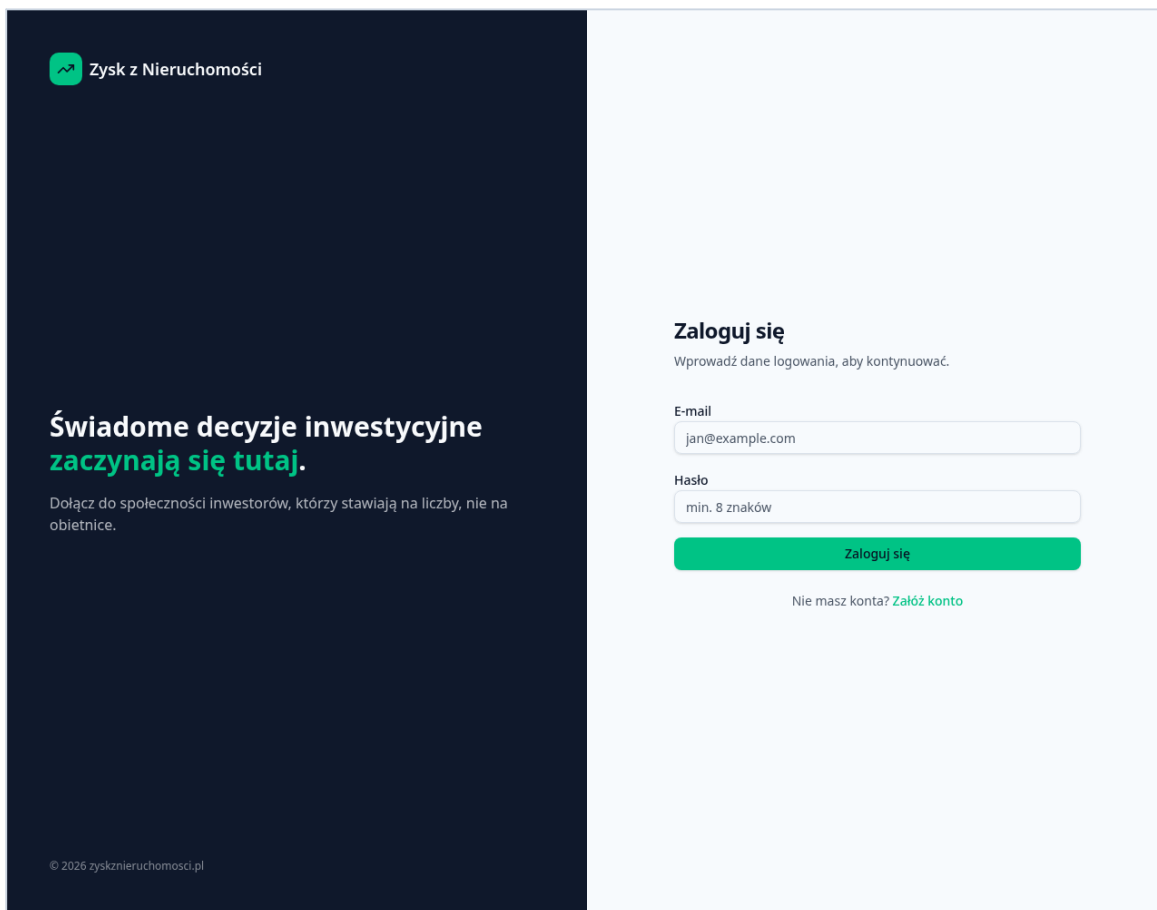
Konto jest bezpłatne i zakłada się je w minutę. Ten sam formularz służy do rejestracji i do logowania - przełączasz się między nimi jednym kliknięciem.

Rejestracja nowego konta

- 1 Kliknij **Zaloguj / Zarejestruj** w prawym górnym rogu strony.
- 2 Przejdź na zakładkę **Rejestracja**.
- 3 Podaj adres e-mail i wymyśl hasło. Użyj adresu, do którego masz stały dostęp - będą na niego przychodzić powiadomienia.
- 4 Zatwierdź formularz. Jeśli e-mail jest już w bazie, zobaczysz komunikat „Podany adres e-mail jest już zarejestrowany w bazie” - w takiej sytuacji po prostu się zaloguj.
- 5 Sprawdź skrzynkę pocztową i kliknij link potwierdzający z wiadomości wysłanej z adresu powiadomienia@notify.zyskznieruchomosci.pl.
- 6 Wróć na portal i zaloguj się - trafisz do **Mojego panelu**.

Nie widzisz e-maila?

Zajrzyj do folderu SPAM lub „Oferty”. Wiadomość przychodzi zwykle w ciągu kilku minut. Możesz też skorzystać z opcji odzyskiwania hasła, jeśli nie pamiętasz danych logowania.



Rys. 2. Ekran logowania i rejestracji.

Logowanie i wylogowanie

- Logujesz się adresem e-mail i hasłem – po zalogowaniu w menu pojawia się przycisk **Mój panel**.
- Wylogujesz się przyciskiem **Wyloguj** w prawym górnym rogu panelu.
- Portal pamięta zalogowanie na danym urządzeniu, więc nie musisz logować się przy każdej wizycie.

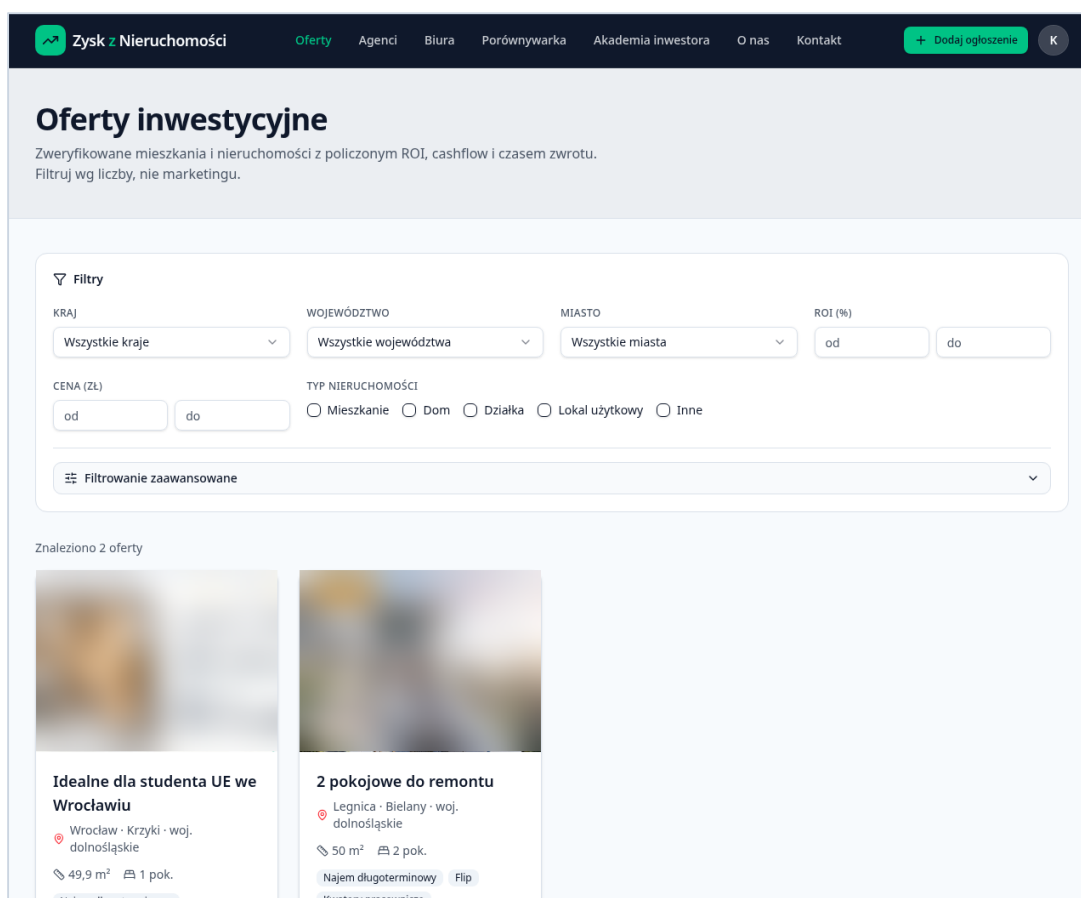
3. Wyszukiwanie i filtrowanie nieruchomości

Serce portalu to zakładka **Oferty**. Znajdziesz tam wszystkie aktywne ogłoszenia oraz rozbudowany panel filtrów, dzięki któremu w kilka sekund zawężisz listę do nieruchomości pasujących do Twojego budżetu i strategii.

Krok po kroku: jak znaleźć interesującą Cię nieruchomość

- 1 W górnym menu kliknij **Oferty**.
- 2 Zaczynj od lokalizacji. Filtry działają **kaskadowo**: najpierw wybierasz **Kraj**, potem listę **Województw** zawęży się do tego kraju, a lista **Miast** – do wybranego województwa.
- 3 Ustaw **zakres ceny** (pola „od” i „do”) oraz **metraż**, żeby odrzucić oferty poza Twoim budżetem.
- 4 Wybierz **typ nieruchomości** (mieszkanie, dom, lokal, działka) oraz **liczbę pokoi**.

- 5 Zawęż wyniki wskaźnikami inwestycyjnymi: minimalne **ROI**, minimalny **ZI Score**, oczekiwany **cashflow**.
- 6 Wskaż **strategię inwestycyjną** (np. najem długoterminowy, krótkoterminowy, flip, najem pokoi), jeśli szukasz konkretnego typu inwestycji.
- 7 Skorzystaj z dodatkowych filtrów: rynek pierwotny/wtórny, stan techniczny, forma własności, ogrzewanie, udogodnienia (balkon, winda, garaż, klimatyzacja, ogród, komórka lokatorska).
- 8 Ustaw **sortowanie** – np. od najwyższego ROI, najwyższego ZI Score, najniższej ceny lub od najnowszych ogłoszeń.
- 9 Przeglądaj wyniki i wchodź w te oferty, które Cię zainteresowały. Kliknij **Wyczyść filtry**, żeby zacząć od nowa.



Rys. 3. Lista ofert z panelem filtrów i kafelkami ogłoszeń.

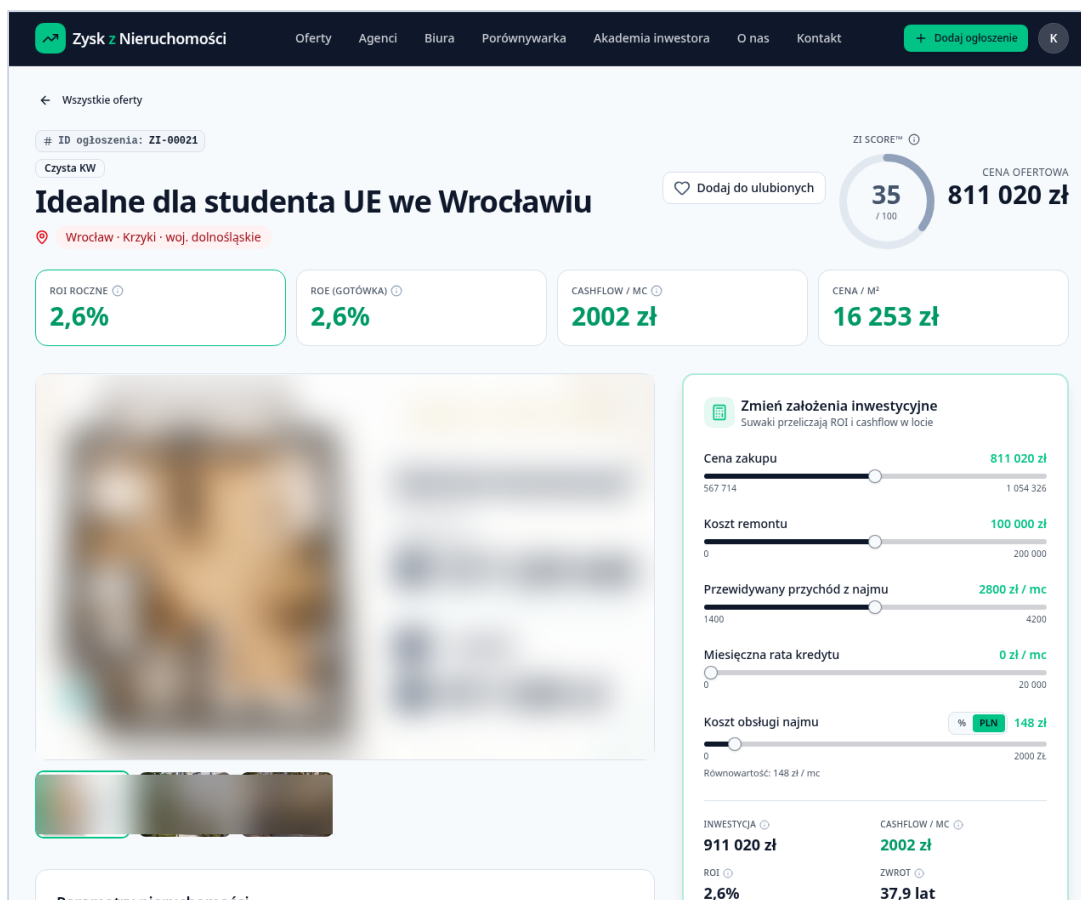
Co widzisz na kafelku oferty

- **Zdjęcie główne** nieruchomości oraz oznaczenie oferty zweryfikowanej.
- **Tytuł, miasto i dzielnicę** – lokalizacja oznaczona jest czerwoną ikoną pinezki.
- **Cenę, metraż i liczbę pokoi.**
- **ROI i cashflow** – od razu wiesz, czy oferta jest warta kliknięcia.
- **ZI Score** – ocena punktowa opłacalności od 0 do 100.
- **Ikone serca** (dodaj do Watchlisty) i **ikonę porównania** (dodaj do porównywarki).

4. Karta ogłoszenia – jak ją czytać

Po kliknięciu w kafelek wchodzisz na pełną kartę ogłoszenia. To najbardziej rozbudowany widok w portalu – znajdziesz tu wszystko, czego potrzebujesz, żeby wstępnie ocenić inwestycję bez wychodzenia z domu.

- **Galeria zdjęć** – powiększenie i przewijanie kolejnych fotografii.
- **Nagłówek z ceną, ceną za m², metrażem i liczbą pokoi.**
- **ZI Score** z opisem, co oznacza dana liczba punktów.
- **Kluczowe wskaźniki:** ROI, ROE, cashflow miesięczny, okres zwrotu, całkowita kwota inwestycji.
- **Znaki zapytania przy wskaźnikach** – najedź na nie, a zobaczysz wyjaśnienie i wzór wyliczenia.
- **Opis nieruchomości** przygotowany przez ogłoszeniodawcę.
- **Szczegóły techniczne:** rok budowy, piętro, stan techniczny, forma własności, ogrzewanie, stan prawny (księga wieczysta), certyfikat energetyczny, rynek.
- **Udogodnienia:** balkon (z metrażem), komórka lokatorska, winda, garaż/miejsce postojowe, klimatyzacja, ogród.
- **Koszty okołotransakcyjne** – rozwijana sekcja z podatkiem, taksą notarialną, prowizją agencji i innymi kosztami startowymi.
- **Mapa** z przybliżoną lokalizacją nieruchomości.
- **Informacja o ogłoszeniodawcy** – wizytówka agenta lub adnotacja „oferta dodana przez osobę prywatną”.
- **Przycisk „Skontaktuj się z ogłoszeniodawcą”** (pomarańczowy) oraz przyciski dodania do ulubionych i do porównania.



Rys. 4. Karta ogłoszenia – zdjęcia, cena i kluczowe wskaźniki inwestycyjne.

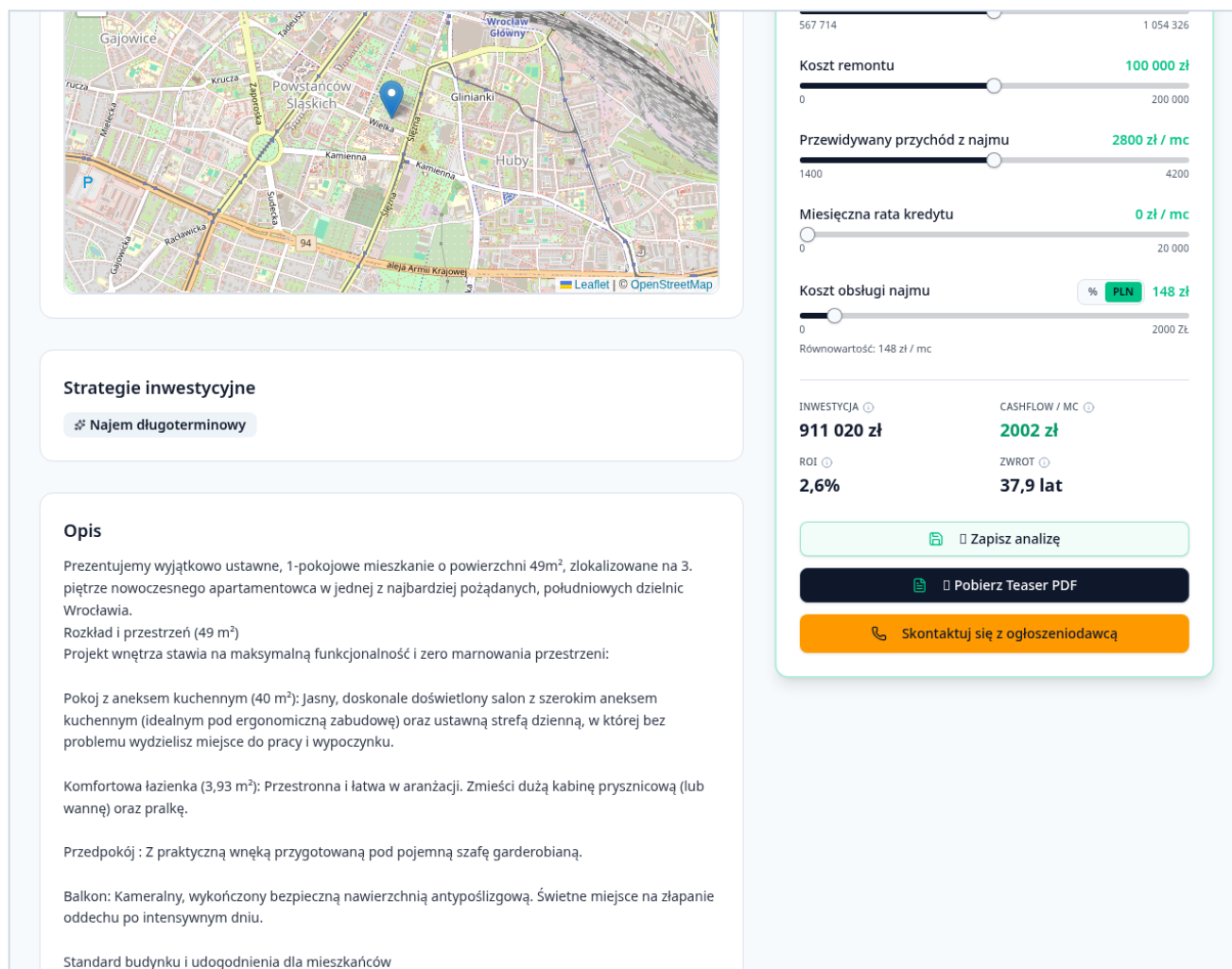
Wskaźnik	Co oznacza w praktyce
ZI Score	Ocena 0-100 wyliczana automatycznie na podstawie ROI, ceny za m ² , stanu prawnego i płynności rynku. Im wyżej, tym oferta ciekawsza inwestycyjnie.
ROI	Roczny procentowy zwrot z całej zainwestowanej kwoty (cena + remont + koszty okołotransakcyjne).
ROE	Zwrot z Twojego wkładu własnego – najważniejszy, gdy kupujesz na kredyt.
Cashflow	Ile pieniędzy realnie zostaje Ci w kieszeni co miesiąc po opłaceniu wszystkich kosztów i raty.
Okres zwrotu	Po ilu latach inwestycja się zwróci przy obecnych założeniach.

5. Kalkulator inwestycyjny i zapisywanie analiz

Każde ogłoszenie ma wbudowany **kalkulator inwestycyjny**. Wyliczenia pokazane przez ogłoszeniodawcę to tylko punkt wyjścia – kalkulator pozwala podstawić **Twoje własne założenia** i sprawdzić, czy inwestycja nadal się spina.

Jak korzystać z kalkulatora

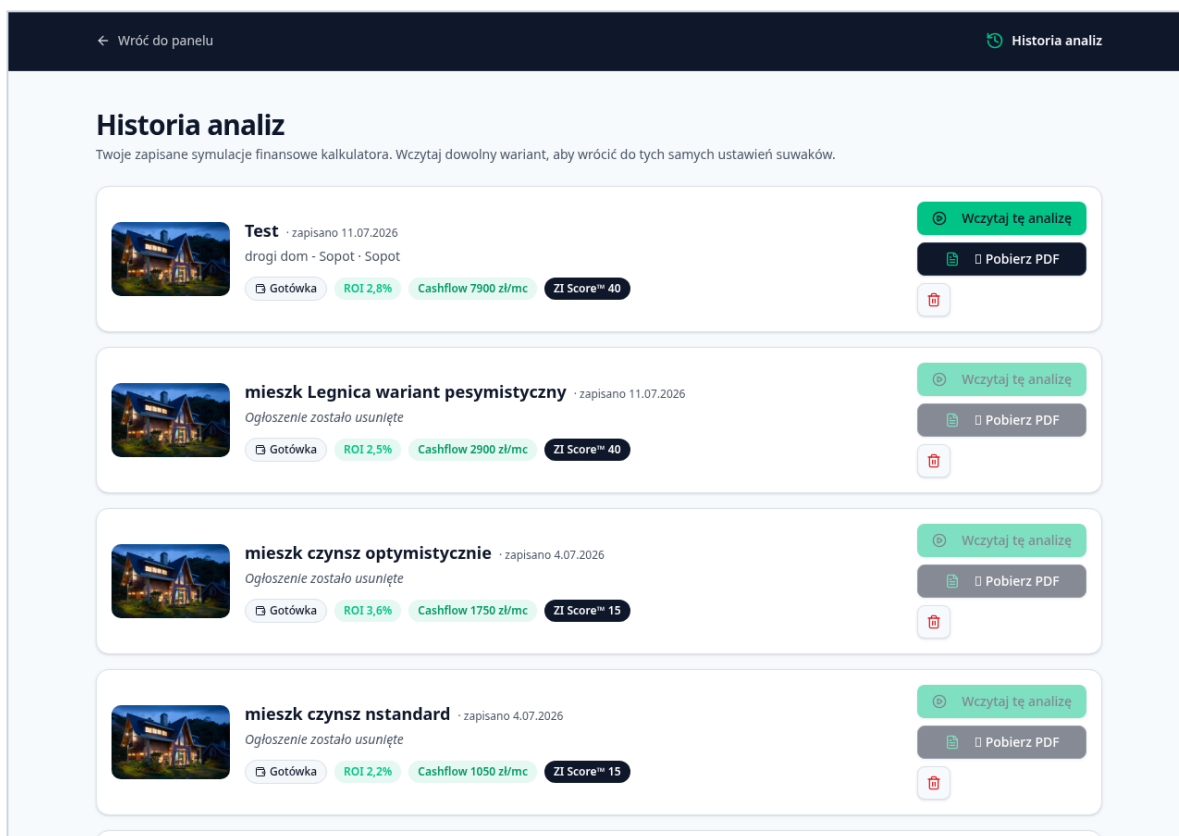
- 1 Na karcie ogłoszenia przejdź do sekcji z kalkulatorem.
- 2 Sprawdź lub zmień **cenę zakupu** – możesz wpisać kwotę po wynegocjowanym rabacie.
- 3 Uzupełnij **budżet na remont**, jeśli planujesz prace wykończeniowe.
- 4 Rozwiń **koszty okołotransakcyjne** i wpisz podatek (PCC), takse notarialną, prowizję agencji oraz inne koszty startowe.
- 5 Podaj **przewidywany przychód z najmu** w skali miesiąca.
- 6 Wpisz koszty stałe: czynsz administracyjny, podatki oraz **koszt obsługi najmu** (jeśli oddajesz mieszkanie w zarządzanie).
- 7 Jeśli kupujesz na kredyt, podaj **wysokość wkładu własnego i miesięczną ratę kredytu**.
- 8 Obserwuj, jak na bieżąco przeliczają się **ROI, ROE, cashflow i okres zwrotu**.
- 9 Zapisz wynik przyciskiem **Zapisz analizę** (wymaga zalogowania) i nadaj jej własną nazwę, np. „Wrocław Krzyki – wariant z remontem”.



Rys. 5. Kalkulator inwestycyjny – zmieniasz założenia, wyniki przeliczają się natychmiast.

Historia analiz

Wszystkie zapisane symulacje znajdziesz w panelu, w zakładce **Historia analiz**. Możesz do nich wracać, porównywać różne warianty tej samej nieruchomości (np. za gotówkę i na kredyt) oraz usuwać te, których już nie potrzebujesz. To wygodny sposób na prowadzenie własnego „notatnika inwestora” w jednym miejscu.



Rys. 6. Historia zapisanych analiz w panelu użytkownika.

Teaser Inwestycyjny w PDF

Z poziomu analizy możesz wygenerować **Teaser Inwestycyjny** – elegancki raport PDF z podsumowaniem nieruchomości i wyliczeń. Świetnie sprawdza się, gdy przedstawiasz inwestycję współlnikowi, rodzinie albo doradcy kredytowemu.

6. Ulubione (Watchlista) i porównywarka ofert

Watchlista - Twoje ulubione oferty

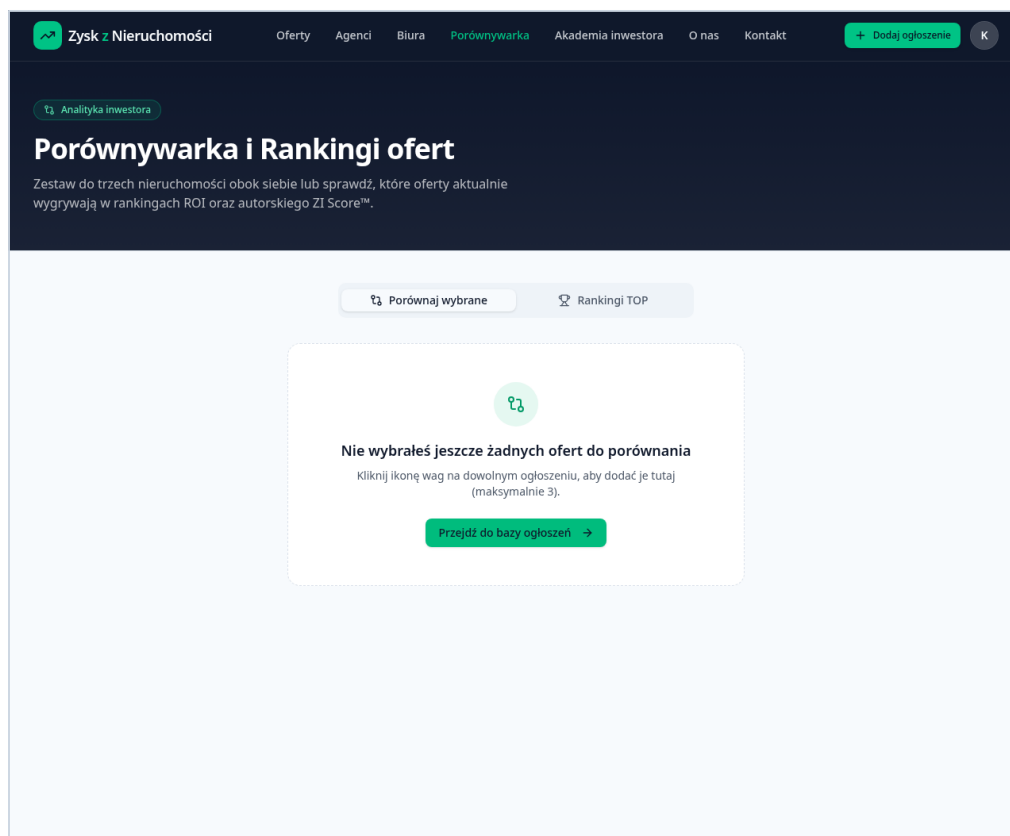
- 1 Na kafelku oferty lub na karcie ogłoszenia kliknij **ikonę serca**.
- 2 Serce zmieni kolor na czerwony – oferta trafiła do Watchlisty.
- 3 Zapisane oferty znajdziesz w **Moim panelu**, w sekcji **Moja Watchlista**.
- 4 Ponowne kliknięcie serca usuwa ofertę z listy.

Watchlista wymaga zalogowania – jeśli nie masz konta, portal zaproponuje Ci logowanie. Oferty, które zostaną zarchiwizowane lub sprzedane, znikają z Watchlisty automatycznie.

Porównywarka - do 3 ofert obok siebie

- 1 Na kafelku oferty kliknij **ikonę porównania** (dwie strzałki).
- 2 Na dole ekranu pojawi się ciemny pasek z licznikiem, np. „Wybrano 2/3 oferty do porównania”.

- 3 Dodaj w ten sam sposób kolejne ogłoszenia – maksymalnie trzy.
- 4 Kliknij **Porównaj teraz** na pasku albo przejdź do zakładki **Porównywarka**.
- 5 Analizuj oferty w jednej tabeli: cena, cena za m², metraż, pokoje, ZI Score, ROI, ROE, cashflow, okres zwrotu i lokalizacja.
- 6 Najedź na znaki zapytania przy wskaźnikach, żeby zobaczyć ich definicje.
- 7 Usuń pojedynczą ofertę z zestawienia lub kliknij **Wyczyść**, żeby zacząć porównanie od zera.



Rys. 7. Porównywarka – zestawienie wybranych ofert obok siebie.

Porównywarka działa bez konta

Wybrane oferty zapisują się w Twojej przeglądarce, więc możesz porównywać nieruchomości także bez logowania. Lista wyczyści się jednak, jeśli skasujesz dane przeglądarki lub przesiądziesz się na inne urządzenie.

7. Kontakt z ogłoszeniodawcą

Dane kontaktowe są chronione – nie są widoczne publicznie, żeby ograniczyć spam i telefony od firm. Zobaczysz je po zalogowaniu.

- 1 Na karcie ogłoszenia kliknij pomarańczowy przycisk **Skontaktuj się z ogłoszeniodawcą**.
- 2 Jeśli nie jesteś zalogowany, zobaczysz komunikat z przyciskiem **Zaloguj się** – kliknij go i zaloguj się na swoje konto.



- 3 Po zalogowaniu w oknie pojawiają się **adres e-mail i numer telefonu** osoby wystawiającej ofertę.
- 4 Jeśli ogłoszenie dodał agent, zobaczysz jego dane z profilu agenta wraz z linkiem do wizytówki. Jeśli oferta jest prywatna, zobaczysz dane właściciela z panelu inwestora.
- 5 Możesz też napisać wiadomość przez formularz na profilu agenta – agent dostanie powiadomienie e-mail i odpowie z poziomu portalu.

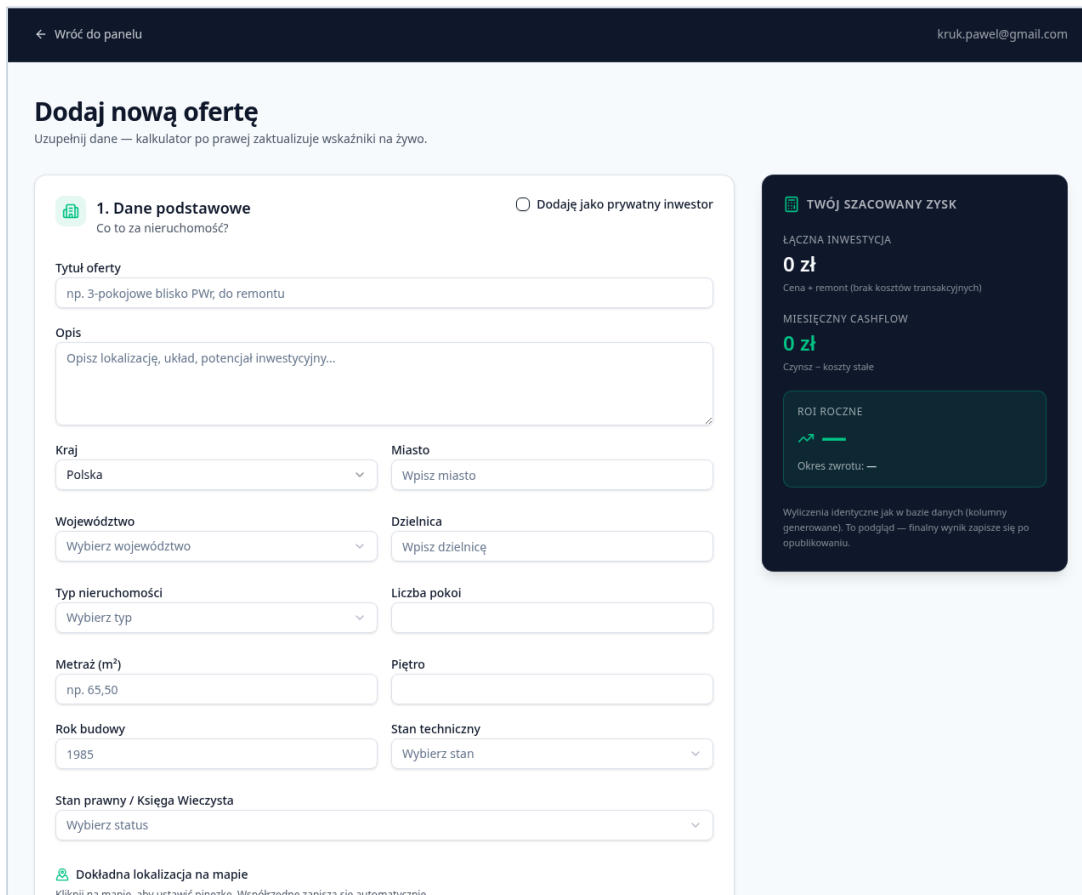
Oferta od osoby prywatnej

Jeżeli ogłoszeniodawca zaznaczył opcję „dodaję jako prywatny inwestor”, u góry ogłoszenia zobaczysz delikatną informację: **oferta dodana przez osobę prywatną**. Oznacza to, że rozmawiasz bezpośrednio z właścicielem, a nie z pośrednikiem.

8. Dodawanie ogłoszenia krok po kroku

Ogłoszenie może dodać **każdy zalogowany użytkownik** – zarówno agent, jak i inwestor prywatny sprzedający własne mieszkanie. Formularz jest długi, ale podzielony na czytelne sekcje, a większość pól ma podpowiedzi w postaci jasnoszarych przykładów.

- 1 Wejdź w **Mój panel** i kliknij zielony przycisk **Dodaj nowe ogłoszenie**.
- 2 **Podstawowe informacje:** wpisz tytuł (np. „3-pokojowe blisko PWR, do remontu”) i opis – opisz układ, lokalizację i potencjał inwestycyjny.
- 3 **Lokalizacja:** wybierz kraj, województwo, wpisz miasto i dzielnicę.
- 4 **Parametry nieruchomości:** typ (mieszkanie, dom, lokal, działka), metraż w m² (możesz wpisać dwa miejsca po przecinku, np. 65,50), liczba pokoi, piętro, rok budowy (pole nieobowiązkowe), stan techniczny.
- 5 **Dodatkowe cechy:** rynek pierwotny/wtórny, forma własności, stan prawny / księga wieczysta (z opcją „Nie dotyczy”), typ ogrzewania, certyfikat energetyczny.
- 6 **Udogodnienia:** zaznacz balkon (podać metraż), komórkę lokatorską (metraż), windę, garaż lub miejsce postojowe, klimatyzację, ogród.
- 7 **Finanse:** podaj cenę ofertową, budżet na remont, przewidywany miesięczny przychód z najmu i czynsz administracyjny. Liczby formatują się automatycznie ze spacjami, np. 650 000.
- 8 **Koszty okołotransakcyjne:** rozwiń sekcję i uzupełnij podatek, takse notarialną, prowizję agencji i inne koszty – wpływają na ROI oraz ZI Score.
- 9 **Strategia inwestycyjna:** wskaż, do czego nieruchomość się najlepiej nadaje (najem długoterminowy, krótkoterminowy, pokoje, flip).
- 10 **Zdjęcia:** wgraj fotografie – pierwsze zdjęcie staje się zdjęciem głównym widocznym na kafelku.
- 11 **Checkbox „dodaję jako prywatny inwestor”:** domyślnie odznaczony. Zaznacz go, jeśli sprzedajesz jako osoba prywatna, a nie jako agent.
- 12 Sprawdź podgląd wyliczeń (ROI, cashflow, ZI Score) i kliknij **Zapisz ogłoszenie**.



Rys. 8. Formularz dodawania ogłoszenia z podziałem na sekcje tematyczne.

Nie udało się zapisać oferty?

Portal wyświetli konkretny powód błędu pod przyciskiem zapisu lub w komunikacie na górze ekranu. Najczęstsze przyczyny to niewypełnione pole obowiązkowe albo wpisanie tekstu tam, gdzie oczekiwana jest liczba. Popraw wskazane pole i zapisz ponownie – wprowadzone dane nie przepadają.

Jak wyliczany jest ZI Score Twojej oferty

ZI Score wylicza się automatycznie zaraz po zapisaniu ogłoszenia. Bierze pod uwagę m.in. rentowność (ROI), relację ceny za m² do rynku, uregulowany stan prawny oraz atrakcyjność lokalizacji. Im rzetelniej wypełnisz formularz – zwłaszcza sekcje finansowe i stan prawny – tym wyższy i wiarygodniejszy wynik uzyska Twoja oferta. Pełny opis znajdziesz na stronie **Metodologia wyliczeń**.

9. Edycja, archiwizacja i usuwanie ogłoszeń

Swoje ogłoszenia znajdziesz w **Moim panelu**, w sekcji **Moje ogłoszenia**. Każdy kafelek pokazuje numer oferty (np. ZI-00004), datę dodania, status, cenę, ROI i ZI Score.

- 1 Wejdź w **Mój panel** i odszukaj sekcję **Moje ogłoszenia**.
- 2 Kliknij **ikonę trzech kropek** na kafelku wybranej oferty.
- 3 Wybierz **Edytuj**, żeby otworzyć ten sam formularz co przy dodawaniu, z już wypełnionymi danymi.

- 4 Zmień co potrzeba – np. obniż cenę, dodaj zdjęcia, zaktualizuj przychód z najmu – i zapisz. Wskaźniki i ZI Score przeliczą się od nowa.
- 5 Wybierz **Archiwizuj**, jeśli nieruchomość została sprzedana lub chwilowo wycofujesz ofertę – zniknie z publicznej listy, ale zostanie w Twoim panelu.
- 6 Wybierz **Usuń**, żeby skasować ogłoszenie na stałe. Tej operacji nie da się cofnąć.

Status oferty	Co oznacza
Aktywne	Ogłoszenie jest widoczne publicznie na liście ofert i w wyszukiwarce.
Zarchiwizowane	Ogłoszenie jest ukryte przed użytkownikami, ale nadal masz do niego dostęp i możesz je przywrócić.
Usunięte	Ogłoszenie zostało trwale skasowane wraz z danymi.

10. Panel użytkownika (Mój panel)

Panel to Twoje centrum dowodzenia. Znajdziesz w nim wszystko, co dotyczy Twojego konta, ofert i kontaktów. Panel podzielony jest na dwie duże zielone zakładki: **Panel inwestora** i **Panel agenta**.

Rys. 9. Mój panel – ogłoszenia, dane profilu i Watchlista.

Panel inwestora - uzupełnianie i zapisywanie danych

- 1 Wejdź w **Mój panel** i pozostań na zakładce **Panel inwestora**.

- 2 W sekcji **Twój profil** zobaczysz swój adres e-mail (pole tylko do odczytu).
- 3 Uzupełnij **Imię i nazwisko** oraz **Telefon**.
- 4 Kliknij **Zapisz zmiany** – zobaczysz potwierdzenie „Profil zaktualizowany”.

Te dane są ważne: jeśli dodasz ogłoszenie jako **prywatny inwestor**, właśnie ten e-mail i telefon zobaczy zalogowany użytkownik po kliknięciu „Skontaktuj się z ogłoszeniodawcą”.

Pozostałe elementy panelu

Element	Opis
Dodaj nowe ogłoszenie	Zielony przycisk na górze – uruchamia formularz nowej oferty.
Moje ogłoszenia	Lista Twoich ofert z licznikiem, statusami i menu edycji.
Wiadomości	Skrzynka wiadomości od użytkowników zainteresowanych Twoimi ofertami.
Historia analiz	Zapisane symulacje z kalkulatora inwestycyjnego.
Ustawienia konta	Zmiana hasła, adresu e-mail, zgód i usunięcie konta.
Moja Watchlista	Oferty zapisane sercem podczas przeglądania portalu.
Panel agenta	Druga zakładka – wizytówka agenta i powiązanie z biurem.

11. Profil agenta – budowanie wizytówki

Jeśli zawodowo zajmujesz się nieruchomościami, uzupełnij **Panel agenta**. Twoja wizytówka pojawi się w katalogu **Agenci**, a Twoje dane kontaktowe będą pokazywane przy Twoich ogłoszeniach.

- 1 W **Moim panelu** przejdź na zakładkę **Panel agenta**.
- 2 Wgraj **zdjęcie profilowe** – wizytówki ze zdjęciem klikają się zdecydowanie częściej.
- 3 Uzupełnij **imię i nazwisko, e-mail kontaktowy i numer telefonu**.
- 4 Napisz **BIO** – kilka zdań o sobie, doświadczeniu i specjalizacji. Pierwsze linijki widać już na kafelku w katalogu agentów.
- 5 Wskaż **obsługiwane kraje i miasta** – po tych danych inwestorzy filtrują katalog.
- 6 Zaznacz **języki**, w których obsługujesz klientów – wyświetlą się jako flagi państw.
- 7 Uzupełnij **specjalizacje** (np. najem krótkoterminowy, flipy, lokale usługowe).
- 8 Dodaj **linki do social mediów i strony WWW**, jeśli je prowadzisz.
- 9 Wypełnij **formularz weryfikacji** – potwierdzasz w nim m.in. ukończenie 18 lat. Po pozytywnej weryfikacji na Twoim zdjęciu pojawi się zielona ikona z „ptaszkiem”.
- 10 Kliknij **Zapisz**. Zmiany są od razu widoczne na Twoim publicznym profilu.

← Powrót do panelu

Ⓜ Profil Agenta / Biura

📌 Dane Agenta

Zdjęcie profilowe

Akceptowane: JPG, PNG, WebP. Zdjęcia są automatycznie kompresowane (WebP, max 1920px).

Imię i nazwisko *

Numer telefonu

Krótkie bio

Agent nieruchomości
Inwestowanie w nieruchomości w Dubaju

Napisz krótki opis swojej działalności. Aby klienci mogli łatwiej Cię znaleźć w Google, użyj fraz takich jak: pośrednik nieruchomości [Twoje Miasto], inwestycje w [Kraj], czy nieruchomości premium.

Social Media Agenta

Facebook:

Instagram:

YouTube:

📌 Specjalizacje

Zaznacz specjalizacje, które najlepiej opisują Twój profil. Wybrane: 9/17

☐ Flipy

☒ Gotowce inwestycyjne

Rys. 10. Panel agenta – dane wizytówki, zdjęcie, lokalizacje i języki.

Twoja wizytówka to Twoja reklama

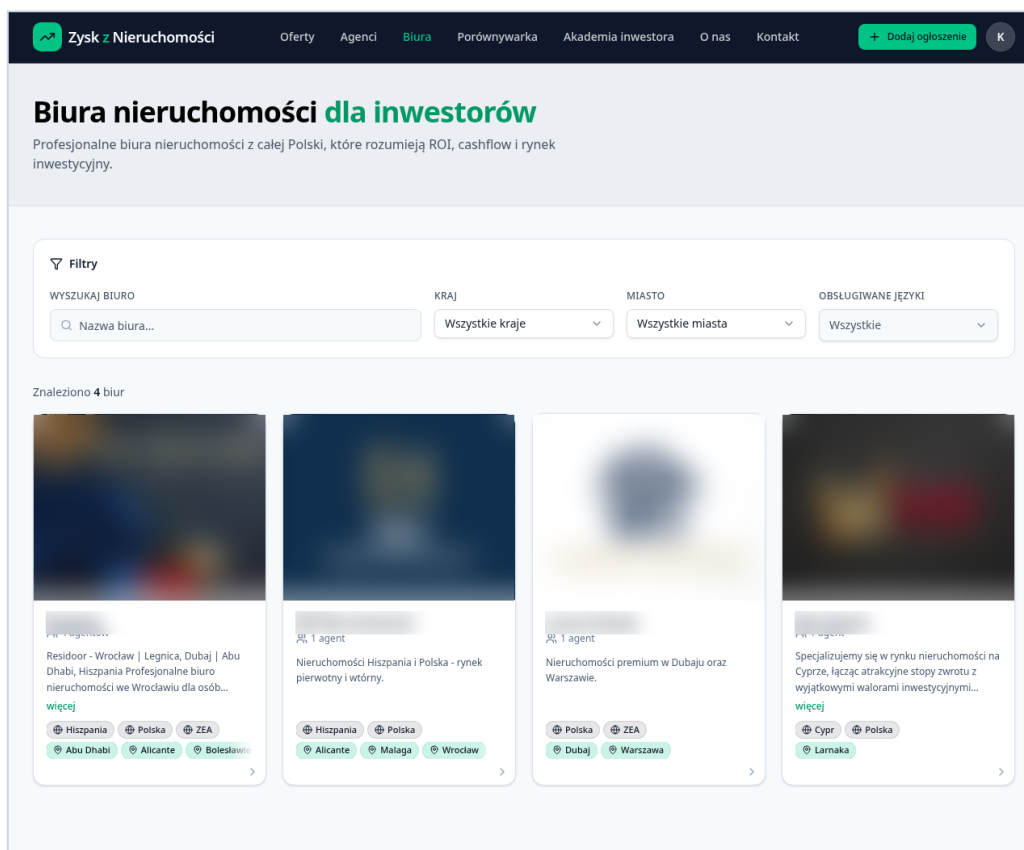
Kompletny profil ze zdjęciem, opisem i wskazanymi miastami buduje zaufanie, wpływa na Twój **Poziom Ekspertki** i sprawia, że pojawiaasz się wyżej w katalogu oraz w sekcji „Wyróżnieni eksperci” na stronie głównej.

12. Biuro nieruchomości – dodawanie i edycja

Agenci mogą powiązać swój profil z **biurem nieruchomości**. Biura mają własne wizytówki w katalogu **Biura**, ze zdjęciem, opisem i listą powiązanych agentów.

- 1 W **Panelu agenta** odszukaj sekcję dotyczącą biura nieruchomości.
- 2 Sprawdź, czy Twoje biuro jest już w bazie – jeśli tak, wybierz je z listy i wyślij **prośbę o dołączenie**.
- 3 Jeśli biura nie ma na liście, wybierz opcję **dodania nowego biura**.
- 4 Uzupełnij dane biura: nazwę, logo lub zdjęcie, opis (BIO), miasta i kraje działania, dane kontaktowe i stronę WWW.
- 5 Zapisz zmiany – wizytówka biura pojawi się w katalogu **Biura**.
- 6 Powiązanie agenta z biurem wymaga **zatwierdzenia**. Dopóki ma status „oczekujące”, nie jest widoczne publicznie; po akceptacji nazwa biura pojawia się na Twojej wizytówce.

- 7 Aby zaktualizować dane biura, wróć do tej samej sekcji, popraw pola i ponownie zapisz.



Rys. 11. Katalog biur nieruchomości z filtrami na górze strony.

13. Poziom Eksperski (Expert Score) i odznaki

Poziom Eksperski to punktowa ocena aktywności i wiarygodności agenta w portalu. Wyświetla się jako złota odznaka na kafelku i na profilu agenta. Punkty naliczają się automatycznie.

- Punkty rosną m.in. za: przejście weryfikacji, kompletnie wypełniony profil, dodane i aktywne ogłoszenia, wysoką jakość ofert oraz głosy społeczności na Twoje specjalizacje.
- Na profilu agenta obok liczby punktów znajduje się link **„Jak naliczamy punkty?”**, który prowadzi do strony **System punktacji** ze szczegółowym opisem zasad.
- **Osiągnięcia zweryfikowane** wyświetlają się jako lista ze złotą ikoną pucharu – zarówno na kafelku, jak i na profilu.
- Inwestorzy mogą oddawać głosy na **specjalizacje** agenta, klikając ikonę plusa przy danej specjalizacji. Ponowne kliknięcie wycofuje głos.

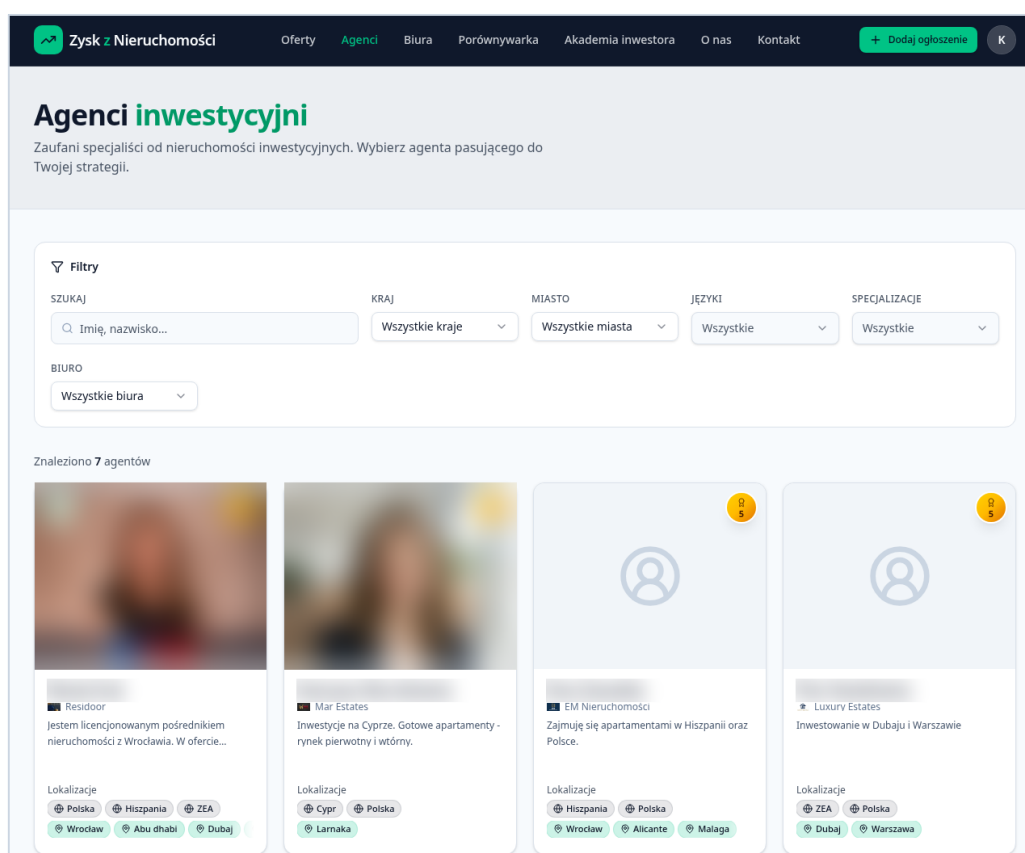
Chcesz mieć wyższy Poziom Eksperski?

Zadbaj o trzy rzeczy: przejdź weryfikację, uzupełnij profil w 100% (zdjęcie, BIO, lokalizacje, języki, specjalizacje) i regularnie dodawaj rzetelnie opisane oferty z pełnymi danymi finansowymi.

14. Katalog agentów i biur

Zakładki **Agenci** i **Biura** to katalogi specjalistów rynku inwestycyjnego. Filtry znajdują się u góry strony, a wyniki wyświetlają się w czytelnej siatce kafelków.

- 1 Kliknij **Agenci** (lub **Biura**) w górnym menu.
- 2 Wpisz frazę w **pole wyszukiwania** – np. nazwisko agenta lub nazwę biura.
- 3 Wybierz **kraj** i **miasto**, w którym szukasz wsparcia.
- 4 Rozwiń dropdown **Obsługiwane języki** i zaznacz interesujące Cię języki.
- 5 Rozwiń dropdown **Specjalizacje** i zaznacz np. najem krótkoterminowy albo flipy.
- 6 Kliknij w kafelek, żeby otworzyć pełny profil: BIO, kontakt, osiągnięcia, specjalizacje z liczbą głosów, kraje, miasta, języki, ogłoszenia agenta i formularz wiadomości.



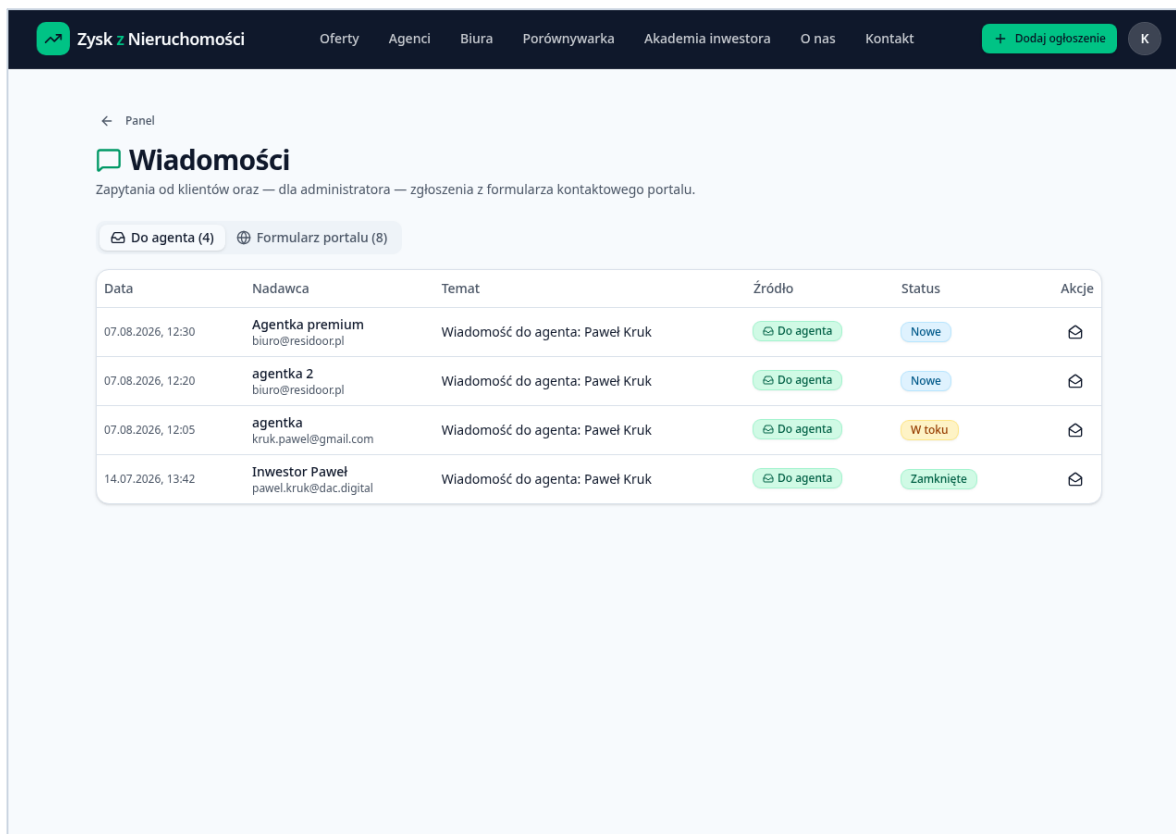
Rys. 12. Katalog agentów – pasek filtrów i kafelki wizytówek.

15. Wiadomości i powiadomienia

Portal ma wbudowaną skrzynkę wiadomości, dzięki której nie musisz wymieniać się prywatnymi adresami, zanim naprawdę tego nie zechcesz.

- 1 Inwestor wysyła wiadomość z formularza na profilu agenta.
- 2 Agent dostaje **powiadomienie e-mail** na adres podany w profilu.
- 3 Agent loguje się i wchodzi w zakładkę **Wiadomości** w panelu.

- 4 Czyta treść wiadomości wraz z danymi kontaktowymi nadawcy i tematem zapytania.
- 5 Odpowiada bezpośrednio w portalu lub kontaktuje się telefonicznie / mailowo.
- 6 Zmiany w skrzynce (np. oznaczenia i notatki) zatwierdza jednym przyciskiem **Zapisz**.

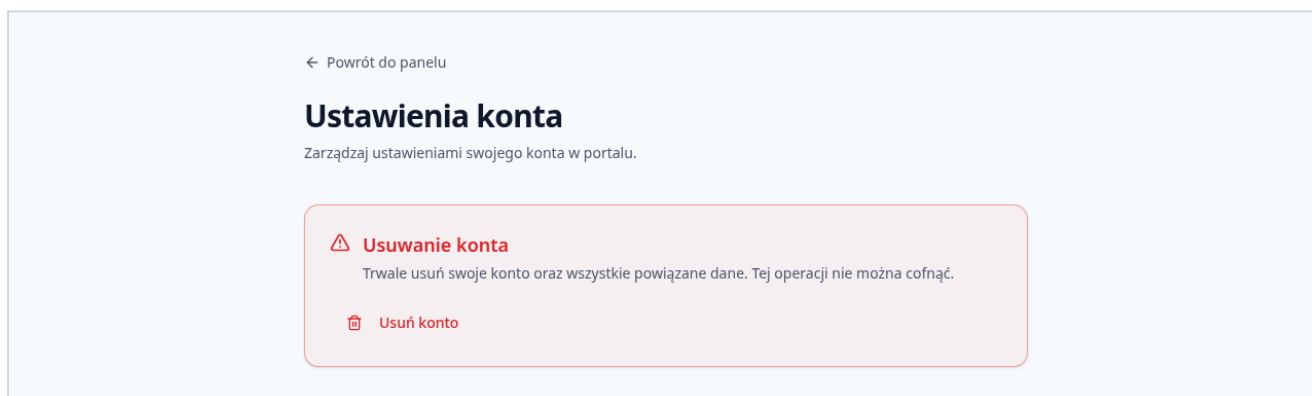


Rys. 13. Skrzynka wiadomości w panelu użytkownika.

16. Ustawienia konta i bezpieczeństwo

Zakładka **Ustawienia konta** zbiera wszystko, co dotyczy Twojego dostępu i danych osobowych.

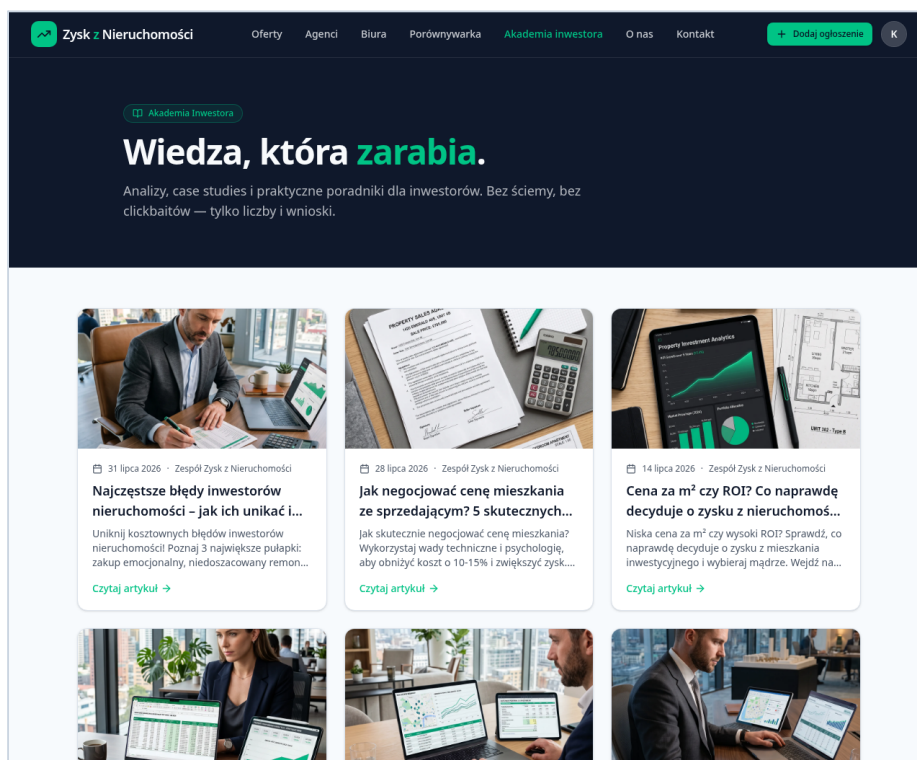
- **Zmiana hasła** – ustaw nowe hasło, jeśli podejrzewasz, że ktoś je poznał.
- **Zmiana adresu e-mail** – nowy adres potwierdzasz klikając link w wiadomości weryfikacyjnej.
- **Zgody i powiadomienia** – decydujesz, jakie wiadomości chcesz od nas otrzymywać. Z każdej wiadomości możesz też wypisać się linkiem w stopce.
- **Usunięcie konta** – trwale kasuje konto wraz z ogłoszeniami, analizami i Watchlistą. Operacja jest nieodwracalna i wymaga dodatkowego potwierdzenia.
- **Pliki cookies** – przy pierwszej wizycie wybierasz, czy akceptujesz wszystkie pliki cookies, czy odrzucasz opcjonalne.



Rys. 14. Ustawienia konta.

17. Akademia, metodologia i strony informacyjne

Strona	Co tam znajdziesz
Akademia	Poradniki i analizy rynku nieruchomości – wiedza przed podpisaniem umowy i zainwestowaniem kapitału. Artykuły mogą zawierać odnośniki do innych materiałów.
Metodologia wyliczeń	Dokładne wzory: jak liczymy ROI, ROE, cashflow, okres zwrotu, ZI Score oraz Poziom Ekspercki agenta.
System punktacji	Szczegółowe zasady naliczania punktów Poziomu Eksperckiego.
O nas	Kim jesteśmy i po co powstał portal.
Kontakt	Formularz kontaktowy do zespołu portalu.
Regulamin / Polityka Prywatności	Zasady korzystania z serwisu i informacje o przetwarzaniu danych. Operator: Smart Raven Solutions, NIP 7481534692.



Rys. 15. Akademia – poradniki i analizy rynku.

18. Ścieżka inwestora – co robić po kolei

Jeśli szukasz nieruchomości pod inwestycję, poniższa kolejność działań pozwoli Ci wycisnąć z portalu maksimum.

- 1 Załóż bezpłatne konto i uzupełnij imię, nazwisko oraz telefon w **Panelu inwestora**.
- 2 Przejdź do **Ofert** i ustaw filtry pod swój budżet, miasto i strategię.
- 3 Posortuj wyniki po **ZI Score** lub **ROI**, żeby najciekawsze oferty znalazły się na górze.
- 4 Zapisz obiecujące oferty **sercem** do Watchlisty.
- 5 Wybrane 2–3 oferty dodaj do **porównywarki** i zestaw je obok siebie.
- 6 Wejdź w najlepszą ofertę i przelicz ją **własnymi założeniami** w kalkulatorze (cena po negocjacjach, realny czynsz, rata kredytu, koszty obsługi).
- 7 Zapisz wyliczenie przyciskiem **Zapisz analizę** i, jeśli chcesz, wygeneruj **Teaser Inwestycyjny PDF**.
- 8 Sprawdź w **Akademii**, na co uważać przy danym typie inwestycji.
- 9 Kliknij **Skontaktuj się z ogłoszeniodawcą**, pobierz dane kontaktowe i umów oglądanie.
- 10 Wróć do **Historii analiz**, żeby porównywać kolejne warianty i podejmować decyzję na chłodno.

19. Ścieżka agenta - co robić po kolei

Jeśli sprzedajesz nieruchomości inwestycyjne, portal jest dla Ciebie zarówno miejscem publikacji ofert, jak i wizytówką budującą markę osobistą.

- 1 Załóż konto i uzupełnij dane w **Panelu inwestora** (imię, nazwisko, telefon).
- 2 Przejdź na zakładkę **Panel agenta** i zbuduj kompletną wizytówkę: zdjęcie, BIO, kontakt, kraje, miasta, języki, specjalizacje, social media.
- 3 Wypełnij **formularz weryfikacji**, żeby zdobyć zieloną ikonę zaufanego agenta.
- 4 Powiąż profil z **biurem nieruchomości** lub dodaj nowe biuro i poczekaj na zatwierdzenie.
- 5 Dodaj pierwsze ogłoszenie – wypełnij **wszystkie** sekcje finansowe, bo to one budują ZI Score i przyciągają inwestorów.
- 6 Dodaj dobre zdjęcia; pierwsze z nich będzie zdjęciem głównym na kafelku.
- 7 Monitoruj oferty w sekcji **Moje ogłoszenia** – aktualizuj ceny, archiwizuj sprzedane nieruchomości.
- 8 Odpowiadaj szybko na zapytania w zakładce **Wiadomości** – czas reakcji to Twoja przewaga.
- 9 Rozwijaj **Poziom Ekspercki**, żeby trafić do sekcji „Wyróżnieni eksperci” na stronie głównej.
- 10 Korzystaj z **kalkulatora i Teaserów PDF**, przygotowując materiały dla swoich klientów.

Funkcja	Inwestor	Agent
Przeglądanie i filtrowanie ofert	tak	tak
Watchlista i porównywarka	tak	tak
Kalkulator i zapisywanie analiz	tak	tak
Dodawanie i edycja ogłoszeń	tak (jako osoba prywatna)	tak (jako profesjonalista)
Publiczna wizytówka w katalogu	nie	tak
Profil biura nieruchomości	nie	tak
Poziom Ekspercki i odznaki	nie	tak
Skrzynka wiadomości	wysyła zapytania	odbiera i odpowiada

20. Najczęstsze pytania (FAQ)

Czy korzystanie z portalu jest płatne?

Nie. Zakładanie konta, przeglądanie ofert, korzystanie z kalkulatora, porównywarki i dodawanie ogłoszeń są bezpłatne.

Czy muszę mieć konto, żeby przeglądać oferty?

Nie. Oferty, filtry, kalkulator i porównywarka działają bez logowania. Konto potrzebne jest do Watchlisty, zapisywania analiz, podglądu danych kontaktowych i dodawania ogłoszeń.

Czym jest ZI Score i skąd się bierze ta liczba?

To autorski wskaźnik opłacalności w skali 0–100. Wyliczany jest automatycznie na podstawie ROI, ceny za m², stanu prawnego i płynności rynku. Pełny opis znajdziesz na stronie „Metodologia wyliczeń”.

Czy wyliczenia w ogłoszeniu są gwarancją zysku?

Nie. To symulacje oparte na danych wprowadzonych przez ogłoszeniodawcę i na Twoich założeniach w kalkulatorze. Traktuj je jako narzędzie do wstępnej selekcji ofert, a nie jako poradę inwestycyjną.

Wpisałem inną cenę w kalkulatorze - czy zmieni się ogłoszenie?

Nie. Zmiany w kalkulatorze widzisz tylko Ty. Ogłoszenie może edytować wyłącznie jego autor.

Jak zapisać wyliczenie, żeby do niego wrócić?

Kliknij „Zapisz analizę” pod kalkulatorem (wymagane logowanie) i nadaj jej nazwę. Znajdziesz ją potem w panelu, w zakładce „Historia analiz”.

Ile ofert mogę porównać naraz?

Maksymalnie trzy. Przy próbie dodania czwartej zobaczysz komunikat – usuń jedną z wybranych ofert, żeby zrobić miejsce.

Dlaczego nie widzę numeru telefonu ogłoszeniodawcy?

Dane kontaktowe pokazujemy tylko zalogowanym użytkownikom – chroni to ogłoszeniodawców przed spamem. Kliknij „Skontaktuj się z ogłoszeniodawcą”, a następnie „Zaloguj się”.

Czym różni się oferta prywatna od oferty agenta?

Przy ofercie prywatnej u góry ogłoszenia widnieje informacja „oferta dodana przez osobę prywatną”, a dane kontaktowe pochodzą z panelu inwestora. Przy ofercie agenta zobaczysz jego dane z profilu agenta.

Czy mogę dodać ogłoszenie, jeśli nie jestem agentem?

Tak. Ogłoszenie może dodać każdy zalogowany użytkownik. Wystarczy zaznaczyć checkbox „dodaję jako prywatny inwestor”.

Nie mogę zapisać ogłoszenia - co robić?

Przeczytaj komunikat błędu - wskazuje konkretną przyczynę. Najczęściej brakuje pola obowiązkowego albo w polu liczbowym znalazł się tekst. Popraw pole i zapisz ponownie.

Jak wpisać metraż z przecinkiem, np. 65,50 m²?

Pola metrażu (powierzchnia, balkon, komórka lokatorska) przyjmują dwa miejsca po przecinku. Wpisz wartość normalnie, np. 65,50.

Jak usunąć sprzedaną ofertę?

W panelu, w sekcji „Moje ogłoszenia”, kliknij trzy kropki na kafelku i wybierz „Archiwizuj” (oferta znika z listy publicznej) albo „Usuń” (kasowanie trwałe).

Jak zdobyć zieloną ikonę weryfikacji przy zdjęciu?

Wypełnij formularz weryfikacji w Panelu agenta (potwierdzasz w nim m.in. ukończenie 18 lat) i poczekaj na zatwierdzenie przez zespół portalu.

Dodałem się do biura, ale nazwa się nie wyświetla - dlaczego?

Powiązanie agenta z biurem wymaga zatwierdzenia. Dopóki ma status „oczekujące”, nie jest widoczne publicznie.

Jak zwiększyć swój Poziom Ekspercki?

Przejdź weryfikację, uzupełnij profil w 100%, publikuj kompletnie opisane oferty i zbieraj głosy na swoje specjalizacje.

Czy mogę zmienić adres e-mail lub hasło?

Tak, w zakładce „Ustawienia konta”. Zmianę adresu e-mail potwierdzasz linkiem wysłanym na nowy adres.

Jak usunąć konto?

W „Ustawieniach konta” wybierz opcję usunięcia konta i potwierdź. Operacja jest nieodwracalna – kasujemy ogłoszenia, analizy i Watchlistę.

Nie dostaję e-maili z portalu.

Sprawdź folder SPAM oraz to, czy w ustawieniach nie wypisałeś się z powiadomień. Nasze wiadomości wysyłamy z adresu powiadomienia@notify.zyskznieruchomosci.pl – dodaj go do kontaktów.

Czy portal działa na telefonie?

Tak. Wszystkie widoki – lista ofert, karta ogłoszenia, kalkulator i panel – są dostosowane do ekranów telefonów i tabletów.

Z kim się kontaktować w razie problemów?

Skorzystaj z formularza na stronie **Kontakt**. Wiadomość trafia bezpośrednio do zespołu portalu.

Dziękujemy, że korzystasz z portalu **Zysk z Nieruchomości**.
Inwestuj świadomie – najpierw policz, potem podpisz.