



Soluzioni digitali su misura
per agenzie immobiliari

WEB65 REALTY

Sito immobiliare e mini
gestionale integrato per agenzie

Presentazione tecnico-commerciale

WEB65 REALTY unisce un sito vetrina moderno e coordinato a strumenti gestionali intuitivi per semplificare il lavoro quotidiano dell'agenzia, valorizzare gli immobili e migliorare il servizio offerto ai clienti.

PUNTI CHIAVE



Sito pubblico coordinato



Gestione annunci



Richieste e appuntamenti



Brochure e cartelli PDF



Un'unica piattaforma,
semplice, completa, efficace.

Tutto ciò che serve alla tua agenzia,
in un unico ambiente digitale.



Mini gestionale immobiliare integrato

Da semplice gestione annunci a piattaforma operativa per l'agenzia immobiliare

Obiettivo del progetto

Offrire all'agenzia un unico ambiente di lavoro in cui pubblicazione, organizzazione interna, comunicazioni, documenti e attività commerciali siano collegati e consultabili in modo ordinato.

1. Introduzione: non solo annunci, ma gestione operativa

Il programma non è più soltanto un sistema per inserire, modificare e pubblicare annunci immobiliari. L'evoluzione realizzata lo trasforma in un ambiente operativo pensato per accompagnare il lavoro quotidiano dell'agenzia: più ordinato, più completo, più professionale e soprattutto più utile nella gestione reale di immobili, proprietari, clienti e comunicazioni.

L'obiettivo non è aggiungere funzioni isolate, ma costruire una piattaforma coerente, capace di ridurre la dispersione delle informazioni e di valorizzare il lavoro svolto dall'agenzia su ogni incarico.

Oggi il sistema evolve da semplice archivio annunci a mini gestionale immobiliare integrato, capace di unire operatività, controllo, comunicazione, documentazione e presentazione commerciale in un unico spazio di lavoro.

2. In sintesi: il valore per l'agenzia

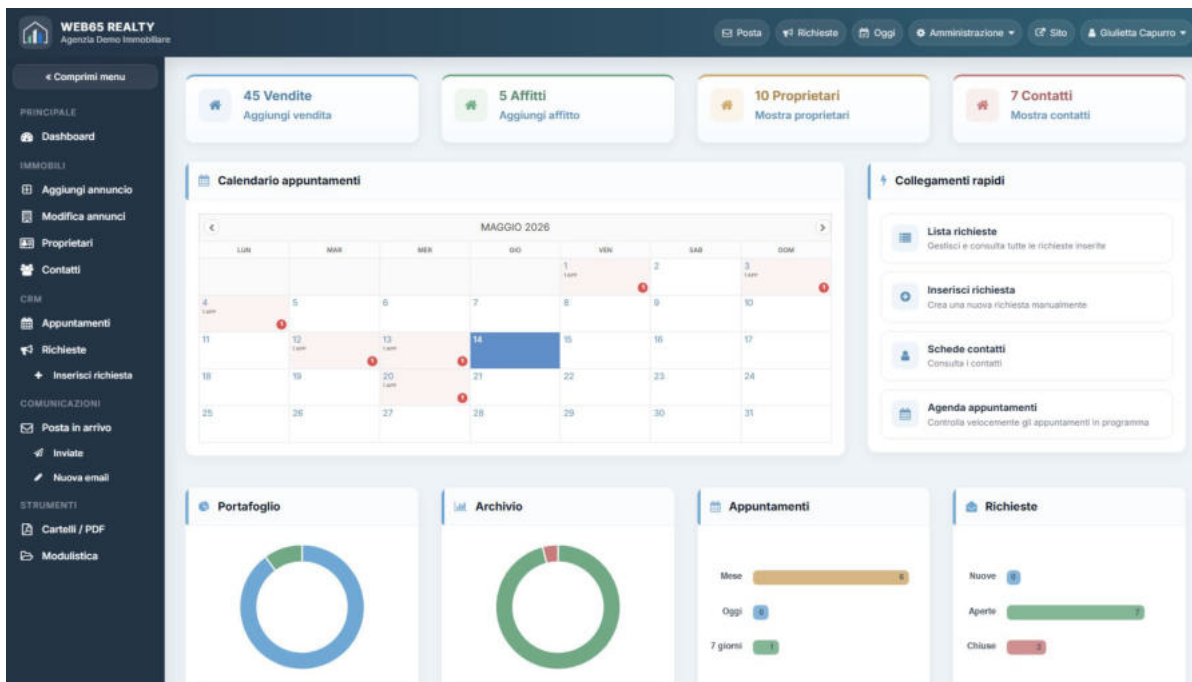
- **Più ordine operativo:** le informazioni non restano disperse tra email, appunti, cartelle locali e telefonate.
- **Maggiore continuità:** ogni immobile mantiene una memoria gestionale delle attività svolte e dei documenti collegati.
- **Comunicazioni più controllate:** l'area Posta consente di integrare email e storico delle comunicazioni nel flusso gestionale.
- **Relazioni più chiare:** immobili, proprietari, clienti, richieste, appuntamenti, documenti, moduli e messaggi possono essere collegati tra loro.
- **Presentazione più professionale:** cartelli, PDF, loghi, materiali email e documenti vengono gestiti con maggiore coerenza grafica.
- **Crescita modulare:** il sistema può essere ampliato in base alle esigenze effettive dell'agenzia, evitando funzioni inutili o troppo complesse.

3. Ogni immobile diventa una pratica gestionale

Uno dei cambiamenti più importanti riguarda il ruolo stesso dell'immobile nel software. L'immobile non è più visto soltanto come annuncio da pubblicare online, ma come una pratica completa da seguire nel tempo.

Ogni scheda immobile diventa il punto centrale di raccolta delle informazioni: dati tecnici, fotografie, documenti, proprietario, appuntamenti, richieste compatibili, comunicazioni email, report attività e materiali di presentazione.

Questo permette all'agenzia di lavorare con maggiore metodo, avere una visione più completa dello stato dell'incarico e ritrovare rapidamente ciò che serve, senza ricostruire ogni volta la storia dell'immobile.



4. Collegamenti incrociati totali tra le aree operative

La direzione del gestionale è quella di un sistema con collegamenti incrociati tra tutte le principali aree operative. L'informazione non resta isolata nel singolo modulo, ma può essere ritrovata partendo dall'immobile, dal proprietario, dal cliente, dalla richiesta, dall'appuntamento o dalla comunicazione.

Area del gestionale	Collegamento operativo
Immobile	Dati annuncio, proprietario, immagini, documenti, appuntamenti, richieste compatibili, email e materiali stampabili.
Proprietario	Scheda anagrafica, immobili collegati, storico comunicazioni, report proprietario, documenti e attività.
Cliente / contatto	Richieste, appuntamenti, comunicazioni ricevute/inviate e collegamenti con immobili proposti.
Agenda	Appuntamenti collegati a immobili, clienti e proprietari, con esiti e note operative.
Posta	Email ricevute e inviate consultabili come parte della storia di clienti, proprietari e pratiche immobiliari.
Documenti e modulistica	File utili e moduli personalizzati collegabili alle schede operative dell'agenzia.

Questa logica consente di trasformare il programma in una vera memoria operativa dell'agenzia: ciò che viene fatto, comunicato, prodotto o ricevuto può rimanere collegato al contesto corretto.

5. Collegamento al proprietario, storico attività e area documentale

Ogni immobile può essere collegato al relativo proprietario, creando una relazione chiara tra bene gestito e soggetto di riferimento. Da qui nasce una gestione molto più completa rispetto al semplice archivio annunci.

- collegamento tra immobile e proprietario;
- storico delle attività svolte dall'agenzia;
- area documentale per file, allegati e materiali utili;
- possibilità di produrre e conservare report riepilogativi;
- consultazione delle comunicazioni collegate alla pratica.

Un aspetto importante è che questa logica non dipende necessariamente dalla presenza immediata di un proprietario assegnato. Anche quando un immobile non è ancora collegato a un proprietario specifico, la scheda può mantenere comunque il proprio storico operativo.

WEB65 REALTY
Agenzia Demo Immobiliare

Posta | Richieste | Oggi | Amministrazione | Sito | Giulietta Capurro

Scheda Proprietario

Inoltro

Dati anagrafici | **Annunci proprietario** | Documenti | Anteprima Report | Email al proprietario | Storico posta

Cerca per rif. agenzia:

DEMO 002 - Casa Indipendente in vendita a Chiavari
Rif. agenzia: DEMO-002 - Stato: si - Note: Annuncio demo ricostruito automaticamente. ID sorgente interno non visibile in frontend.

Visite / Appuntamenti

DATA	ORA	NOMINATIVO	TIPOLOGIA	CAUSALE	CITTÀ	INDIRIZZO	TELEFONO	EMAIL	NOTE	ESITO	COMMENTO VISITA	AZIONI
15/05/2026	16:00	Laura Bianchi	Appuntamento demo	acquisizione	Chiavari	Via Demo 22	3330000003	owner.demo03@example.com	Incontro di acquisizione con proprietario demo.			<input type="button" value="📄"/>

DEMO 018 - Attico/Mansarda in affitto a Bogliasco
Rif. agenzia: DEMO-018 - Stato: si - Note: Annuncio demo ricostruito automaticamente. ID sorgente interno non visibile in frontend.

Visite / Appuntamenti

Nessuna visita registrata per questo immobile.

DEMO 026 - Appartamento in vendita a Santa Margherita Ligure
Rif. agenzia: DEMO-026 - Stato: si - Note: Annuncio demo ricostruito automaticamente. ID sorgente interno non visibile in frontend.

Visite / Appuntamenti

Nessuna visita registrata per questo immobile.

6. Back office moderno e più adatto a un gestionale

Parallelamente alle nuove funzioni, è stata ripensata l'esperienza d'uso dell'area amministrativa. Il back office è più moderno, leggibile e razionale, con una navigazione più chiara e una migliore organizzazione delle aree operative.

La nuova impostazione permette di scegliere tra una visualizzazione più classica con menu orizzontale e una visualizzazione gestionale con menu verticale, utile su schermi ampi. La top bar con badge informativi consente di avere sempre sott'occhio posta, richieste, appuntamenti e accessi principali.

Non si tratta solo di estetica: un'interfaccia ordinata riduce il tempo perso, migliora la comprensione delle funzioni e rende più semplice il lavoro quotidiano anche per chi usa il gestionale molte ore al giorno.

7. Gestione annunci più evoluta e più flessibile

La gestione degli immobili è stata migliorata in profondità. Il sistema permette una gestione più ordinata dei campi, una migliore organizzazione delle informazioni e una base tecnica più solida per future espansioni.

L'annuncio resta importante, ma non è più l'unico centro del sistema: diventa una parte di un ecosistema più ampio, dove contenuti, attività, documenti, immagini, contatti e comunicazioni vengono gestiti in modo coordinato.

The screenshot displays the WEB65 REALTY interface. At the top, there's a navigation bar with 'Posta', 'Richieste', 'Oggi', 'Amministrazione', 'Site', and 'Giulietta Capurro'. A sidebar on the left contains a menu with categories like 'PRINCIPALE', 'IMMOBILI', 'CRM', 'COMUNICAZIONI', and 'STRUMENTI'. The main area shows a calendar for 'MAGGIO 2026'. The calendar grid has columns for days of the week (LUN to DOM) and rows for dates. Appointments are marked on the 14th (blue), 15th (red), and 17th (pink). Below the calendar, a detailed view of an appointment on '15/05/2026' is shown, including the time '16:00', type 'Appuntamento demo', cause 'acquisizione', and location 'Chiavari'. A note at the bottom reads 'Note: Incontro di acquisizione con proprietario demo.'

8. Agenda appuntamenti e gestione delle attività commerciali

Il programma include un'area agenda pensata per aiutare l'agenzia nell'organizzazione quotidiana di appuntamenti, visite e contatti.

Gli appuntamenti possono essere collegati a immobili, clienti e proprietari, rendendo più semplice seguire l'operatività reale e mantenere traccia dei passaggi svolti. La possibilità di registrare causali, esiti delle visite, note operative, luoghi di incontro e promemoria rende l'agenda uno strumento di lavoro concreto, non un semplice calendario.

The screenshot displays the 'Richiesta RQ-DEMO-001' interface. At the top, it shows the client ID and a 'Cancella richiesta' button. Below, search criteria are defined: 'Classe: Vendita', 'Città: Genova', 'Prezzo minimo: Euro 90.000', and 'Prezzo massimo: Euro 250.000'. A summary bar indicates 4 compatible properties, 3 ready to be sent, 0 updated, and 1 already sent. A table lists the compatible properties with columns for ID, CODICE, TITOLO, CITTÀ, PREZZO, STATO INVIO, ULTIMO INVIO, and AZIONE. The table contains four rows of property data. A legend at the bottom explains the status icons: 'Numero da inviare' (green), 'Aggiornato da inviare' (orange), and 'Già inviato' (grey). Below the table, there are fields for 'Dati richiesta' including 'Titolo richiesta', 'Origine', and 'Priorità'.

ID	CODICE	TITOLO	CITTÀ	PREZZO	STATO INVIO	ULTIMO INVIO	AZIONE
41	DEMO-041	DEMO 041 - Casa indipendente in vendita a Genova	Genova	208.500	Già inviato	14/05/2026 16:49	Mostra al cliente
31	DEMO-031	DEMO 031 - Appartamento in vendita a Genova	Genova	113.500	Numero da inviare	-	Mostra al cliente
11	DEMO-011	DEMO 011 - Casa indipendente in vendita a Genova	Genova	189.500	Numero da inviare	-	Mostra al cliente
1	DEMO-001	DEMO 001 - Casa indipendente in vendita a Genova	Genova	94.500	Numero da inviare	-	Mostra al cliente

9. Gestione richieste clienti più intelligente

Il modulo richieste segna uno dei passaggi più importanti verso una logica gestionale. Le richieste non vengono trattate come semplici messaggi da leggere e archiviare, ma come profili di ricerca strutturati.

Il sistema consente di confrontare le richieste con gli immobili presenti in archivio, tenere traccia degli immobili già inviati, individuare nuove compatibilità e seguire meglio il rapporto tra domanda e offerta.

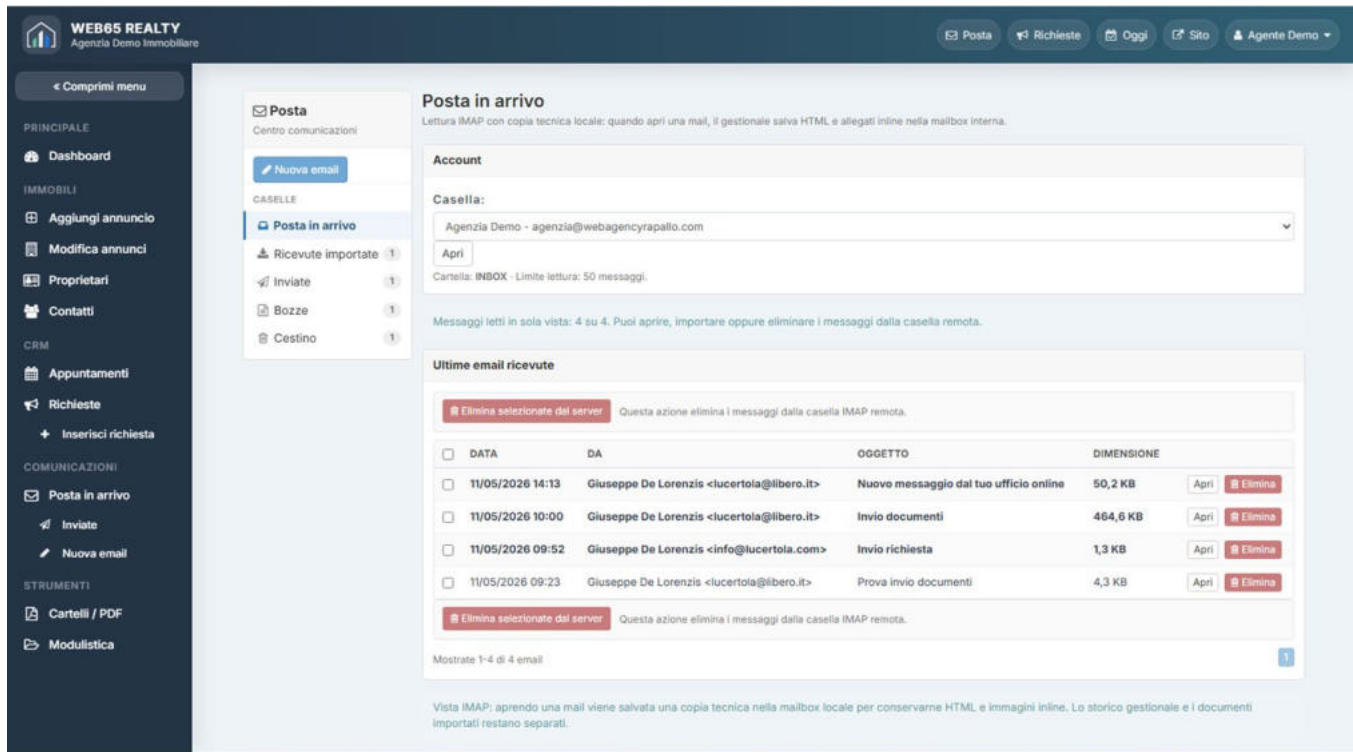
Questo aiuta l'agenzia a valorizzare il proprio portafoglio immobili, proporre soluzioni più pertinenti e mantenere una gestione più ordinata delle opportunità commerciali.

10. Report proprietario e comunicazioni tracciabili

Il report proprietario permette di valorizzare il lavoro svolto dall'agenzia, trasformando attività, appuntamenti, contatti e comunicazioni in un riepilogo più chiaro e professionale.

Il collegamento con l'area Posta consente di rafforzare ulteriormente questo processo: l'invio del report può rientrare nello storico delle comunicazioni, rendendo più semplice verificare quando il proprietario è stato aggiornato e con quali contenuti.

In questo modo il gestionale aiuta l'agenzia non solo a lavorare, ma anche a dimostrare il lavoro svolto.



11. Posta integrata e storico comunicazioni

La nuova area Posta rappresenta un passaggio decisivo: le comunicazioni email non restano più necessariamente fuori dal gestionale, ma possono entrare nel flusso operativo dell'agenzia.

- consultazione della posta ricevuta e inviata in un ambiente simile a una webmail;
- composizione e invio di nuove email dal back office;
- archiviazione delle comunicazioni collegate alle attività dell'agenzia;
- storico email consultabile nelle schede operative;
- migliore continuità tra comunicazioni, proprietari, clienti, immobili e report.

Il valore non è soltanto tecnico, ma organizzativo: una comunicazione importante non rimane dispersa nella casella email personale o in un client esterno, ma può diventare parte della memoria gestionale della pratica.

12. Modulistica personalizzata

L'area Modulistica consente di integrare nel gestionale documenti e moduli utilizzati dall'agenzia nella propria attività quotidiana. Si tratta di uno strumento molto utile perché ogni agenzia può avere procedure, testi, modelli e documenti operativi diversi. La modulistica può diventare un archivio ordinato di modelli pronti all'uso, collegabile al lavoro su immobili, proprietari, clienti e pratiche commerciali. In questo modo il gestionale non si limita a conservare dati, ma aiuta anche a produrre e gestire documentazione operativa.

Nota commerciale sulla modulistica

L'integrazione della modulistica personalizzata deve essere considerata un'attività extra rispetto alla configurazione base. Ogni agenzia utilizza moduli propri, spesso diversi per struttura, grafica, clausole e modalità operative. Per questo motivo è necessario analizzare, caricare, adattare e preparare i singoli modelli in base ai documenti effettivamente usati dall'agenzia. Il relativo costo dovrà quindi essere quotato separatamente in funzione della quantità e della complessità dei moduli da integrare.

13. Documenti, allegati e materiali collegati alle schede

La gestione documentale è uno degli elementi che trasformano il software in un vero strumento operativo. L'obiettivo è permettere all'agenzia di mantenere collegati documenti, allegati, moduli, report e materiali utili alle schede corrette.

Questo approccio riduce la dispersione dei file e rende più semplice recuperare un documento partendo dall'immobile, dal proprietario, dal cliente o dalla comunicazione collegata.

14. Immagini e gestione del materiale fotografico

La gestione delle immagini è stata resa più semplice e affidabile. Caricamento multiplo, rotazione automatica, ridimensionamento per il web, compressione, anteprime più chiare e riordino più intuitivo riducono i problemi tipici legati a fotografie troppo pesanti o non ottimizzate.

È un miglioramento concreto, perché consente all'agenzia di risparmiare tempo e riduce la necessità di interventi tecnici esterni.

15. Mappe e geolocalizzazione

Il software integra strumenti cartografici moderni e flessibili. La gestione delle coordinate e della geolocalizzazione rende ogni immobile più completo e migliora sia la qualità delle informazioni interne sia la futura presentazione esterna degli annunci.

La mappa non è soltanto un dettaglio grafico: è un elemento utile per il controllo dei dati, l'organizzazione interna e la qualità complessiva della scheda immobile.

16. Multilingua e gestione ordinata dei contenuti

Il programma mantiene una struttura flessibile per i campi dinamici e per la gestione dei contenuti multilingua. Questo consente maggiore coerenza tra struttura tecnica e presentazione finale, soprattutto per agenzie che lavorano con siti bilingue o multilingue.

La flessibilità del sistema diventa così un vantaggio reale, perché permette di adattare il gestionale alle esigenze dell'agenzia senza perdere ordine e controllo.

17. Branding, loghi e materiali di presentazione

Il software supporta anche la qualità della comunicazione dell'agenzia. Gli strumenti di branding permettono una gestione più coerente dei loghi e dei materiali usati nei diversi contesti: sito web, email, stampa, PDF e presentazioni.

A questo si aggiungono gli strumenti per la produzione di materiali promozionali dell'immobile, come cartelli vetrina, brochure e documenti PDF. Il gestionale diventa quindi utile sia nella gestione interna sia nella presentazione commerciale verso l'esterno.

18. Una piattaforma costruita sul lavoro reale dell'agenzia

Il valore del progetto non sta soltanto nell'elenco delle funzioni. La vera forza del sistema è che nasce da esigenze concrete: semplificare il lavoro, ridurre i passaggi inutili, mantenere ordine, non perdere

informazioni, seguire meglio immobili, proprietari e clienti, e trasformare l'esperienza quotidiana dell'agenzia in un flusso più chiaro e professionale.

Per questo il programma non cresce in modo casuale, ma evolve come strumento operativo costruito attorno alla realtà dell'agenzia immobiliare.

19. Configurazione modulare e personalizzazioni

Il sistema può essere proposto con una base comune e con moduli aggiuntivi o personalizzazioni da valutare in funzione delle necessità della singola agenzia.

- **Configurazione base:** gestione annunci, schede operative, agenda, richieste, strumenti principali e area amministrativa.
- **Funzioni evolute:** posta, report, documenti collegati, materiali PDF e collegamenti incrociati tra le aree.
- **Personalizzazioni:** adattamenti grafici, campi specifici, flussi operativi particolari e integrazioni documentali.
- **Modulistica personalizzata:** da quotare separatamente, perché richiede lavoro dedicato sui modelli effettivi utilizzati dall'agenzia.

20. Conclusione

Oggi **Web65 Realty** rappresenta molto più di un semplice amministratore di annunci.

È una piattaforma in evoluzione che unisce gestione immobili, relazione con i proprietari, storico attività, documenti, modulistica, posta, agenda, richieste clienti, immagini, mappe e strumenti di presentazione commerciale in un unico ambiente di lavoro.

Il risultato è un sistema più maturo, più completo e più vicino alle esigenze reali del settore immobiliare.

Non solo annunci, quindi.

- Immobili seguiti come pratiche.
- Non solo pubblicazione, ma organizzazione.
- Non solo archivio, ma gestione.
- Non solo email e documenti sparsi, ma memoria operativa collegata.
- Non solo software, ma uno strumento di lavoro pensato per far crescere l'agenzia con più ordine, più controllo e più valore.

“Da semplice gestore annunci a vero alleato operativo dell'agenzia immobiliare.”