



"1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимости".

Описание функциональных возможностей

Фирма "1С", 2026

Продукт "1С:Предприятие 8. Риэлтор. Управление продажами недвижимости" предназначен для компаний, деятельность которых связана с оказанием услуг в сфере купли-продажи объектов недвижимости либо с продажей собственных объектов недвижимости. Решение учитывает специфику как первичного, так и вторичного рынков недвижимости и предназначено для таких компаний как:

- риэлторские компании;
- агентства недвижимости;
- строительные и девелоперские компании.

Возможность работы в режиме управляемого приложения обеспечивает удаленное подключение к информационной базе через Интернет, что существенно повышает скорость регистрации информации и оперативность формирования отчетных данных.

В целях управления деятельностью, связанной с продажей объектов недвижимости, в конфигурации разработан набор подсистем, обеспечивающих следующие функциональные возможности:

Подсистема Управление базой объектов недвижимости:

- ведение базы данных по объектам недвижимости всех типов: жилая, загородная, элитная, коммерческая, гараж/ машиноместо;
- широкий набор характеристик для всех категорий объектов недвижимости: квартира, комната, дом, земельный участок, помещение;
- формирование квартирограмм для новостроек, интерактивное взаимодействие с квартирограммой (оперативный переход к карточке объекта, регистрации интереса, бронированию и проч.), отбор объектов по параметрам;
- возможность настройки содержания и внешнего вида квартирограммы, а также цветовой раскраски по статусам или правообладателям;
- 3D-визуализация зданий и этажей, обеспечивающая наиболее реалистичное представление конструктивных особенностей объекта, выделение квартир на 3D-модели цветом в зависимости от статуса, вывод на модели любой информации по квартирам (площадь, стоимость и т.п.), интерактивное взаимодействие с моделью, публикация 3D-моделей на сайте компании (для подготовки 3D-моделей и их передачи в конфигурацию "Риэлтор. Управление продажами недвижимости" используется BIM-система Renga);
- хранение истории изменения параметров объектов недвижимости (площадей, количества помещений и т.п.);
- регистрация данных по обмерам БТИ;
- регистрация и хранение истории по условиям продажи объектов;
- учет различных видов цен, формирование прайс-листа;
- групповое изменение цен и условий продажи объектов недвижимости;
- анализ изменения различных характеристик объектов недвижимости за период;
- возможность добавления к объектам недвижимости произвольных реквизитов с дальнейшим их использованием в отчетах;
- групповое создание объектов недвижимости по заданному образцу (например, по срезу этажа);

- загрузка объектов недвижимости из файла;
- привязка к объектам произвольных файлов - фотографий, отсканированных документов и т.п.;
- печать презентаций объектов недвижимости по макетам формата Microsoft Word;
- назначение объектам недвижимости различных статусов (например, Открыт в продажу, Бронь, Контракт и т.п.), произвольная настройка списка возможных статусов, возможность изменения статусов при совершении различных операций с объектами, контроль корректности выполнения операций;
- формирование диаграммы изменения статусов объектов в заданном периоде;
- регистрация правообладателей объектов первичной недвижимости и их долей;
- формирование реестра объектов недвижимости с отображением всех характеристик, статусов, условий продажи и т.п.;
- визуализация показателей по недвижимости в формате информационных панелей с диаграммами (дашбордов).

Подсистема CRM - управление взаимоотношениями с клиентами

- учет интересов (заявок) клиентов различного вида (покупка, продажа, аренда): регистрация параметров интереса, поиск подходящих вариантов, контроль состояния;
- планирование и регистрация контактов с клиентами: встреч, телефонных звонков и т.п., привязка контактов к сделкам;
- интеграция с телефонией, управление звонками (совместно с дополнительным ПО);
- регистрация источников обращения клиентов, анализ эффективности рекламных мероприятий;
- учет и анализ окружения сделки: участников сделки, влиятельных лиц, конкурентов;
- размещение рекламных объявлений по объектам недвижимости на различных интернет-площадках: ЦИАН, Avito, Яндекс.Недвижимость, ДОМ.РФ, Из рук в руки, Realty.dmir.ru, ГдеЭтотДом.РУ и других;
- возможность ручной и автоматической выгрузки объявлений;
- настройка расписания автоматической выгрузки отдельно для каждой площадки;
- управление процессами продаж по каждому виду сделок, контроль и анализ выполнения процессов;
- построение воронки продаж;
- анализ эффективности работы менеджеров;
- возможность разграничения прав доступа.

Подсистема Управление сделками по недвижимости

- бронирование объектов: классификация брони по видам, автоматический расчет срока бронирования в зависимости от вида брони, фиксация стоимости объектов, платное бронирование;
- регистрация сделок на первичном и вторичном рынках по продаже, покупке и аренде недвижимости;
- возможность классификации сделок по видам, перечень которых может настраиваться для каждой компании индивидуально;
- управление сделками как по продаже собственных объектов недвижимости, так и сделками, в которых компания выступает в роли посредника между покупателем и продавцом;
- учет сделок по недвижимости в соответствии с требованиями 214-ФЗ "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости";

- контроль состояния различных процедур и задач, связанных со сделкой (например, контроль этапов прохождения государственной регистрации договора). Используется универсальный механизм, позволяющий создавать произвольные виды статусов, назначать им список возможных значений, фиксировать историю изменения статусов для любого документа или справочника, выводить информацию о статусах в отчеты;
- оперативный просмотр всех документов по сделке;
- возможность заключения договоров различного вида и дополнительных соглашений к договорам;
- возможность заключения договоров по первичной недвижимости с использованием векселя;
- возможность заключения договоров купли-продажи с использованием ипотеки;
- возможность назначения сделкам и договорам произвольных свойств с дальнейшим их использованием в отчетах;
- оказание дополнительных услуг, не предусмотренных договором, с возможностью привязки к сделке;
- привязка к сделкам и договорам произвольных файлов;
- регистрация для договоров по первичной недвижимости дополнительных соглашений по результатам обмеров БТИ;
- изменение статусов объектов недвижимости при проведении документов: бронь, VIPбронь, контракт, продан и т.п.;
- автоматический расчет и регистрация графиков платежей по сделкам с учетом процентов за рассрочку;
- возможность назначения скидок на покупку объектов недвижимости;
- регистрация нескольких покупателей по сделке с определением процента владения по договору;
- возможность расторжения сделки в одностороннем порядке или по взаимному соглашению с расчетом суммы возврата клиенту;
- регистрация актов передачи объекта покупателю;
- автоматическое формирование форм первичных документов на основе произвольных шаблонов Microsoft® Word®.
- Подсистема Управление взаиморасчетами по сделкам и финансовым результатом
- ведение расчетов с клиентами в разрезе договоров и сделок;
- ведение расчетов в рублях, валюте и условных единицах;
- план-фактный анализ поступления платежей;
- автоматический расчет суммы пени за просрочку платежей.
- анализ продаж по объектам недвижимости и оказанным услугам;
- расчет премии менеджера по договору;
- возможность регистрации произвольных расходов по сделке;
- учет доходов и расходов и итоговый расчет финансовых результатов по сделкам;
- отражение операций по сделкам с недвижимостью в бухгалтерском и налоговом учете (для поставки на базе конфигурации "Управление производственным предприятием").

Конфигурация "Риэлтор. Управление продажами недвижимости" для "1С:Управление торговлей", в соответствии с типовой конфигурацией, лежащей в основе, предполагает работу в режиме управляемого приложения.