



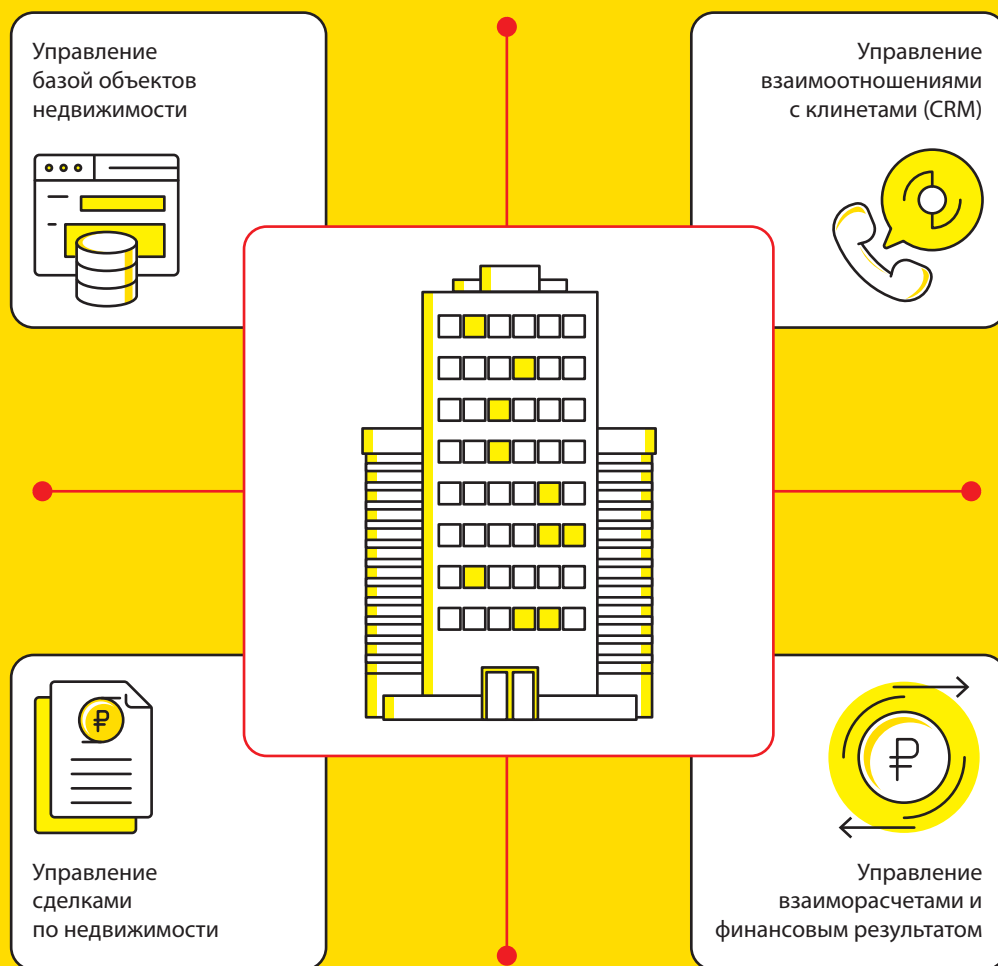
1С:РИЭЛТОР. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ НЕДВИЖИМОСТИ



Решение для автоматизации деятельности в сфере продаж недвижимости

«1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимости» – совместное решение фирмы «1С» и компании «ЭЛИАС ВЦ», предназначенное для повышения эффективности подготовки и проведения сделок с недвижимостью в строительных, девелоперских и риэлторских компаниях и агентствах недвижимости. Решение входит в состав программного комплекса «1С:ВМ 6D» и обеспечивает комплексное управление процессами продажи недвижимости: от поступления объектов в продажу до передачи покупателям и анализа финансовых результатов.

Решение разработано на основе типовых конфигураций «Управление торговлей» и «ERP Управление предприятием» и может встраиваться в системы «1С:ERP. Управление холдингом», «1С:ERP Управление строительной организацией».



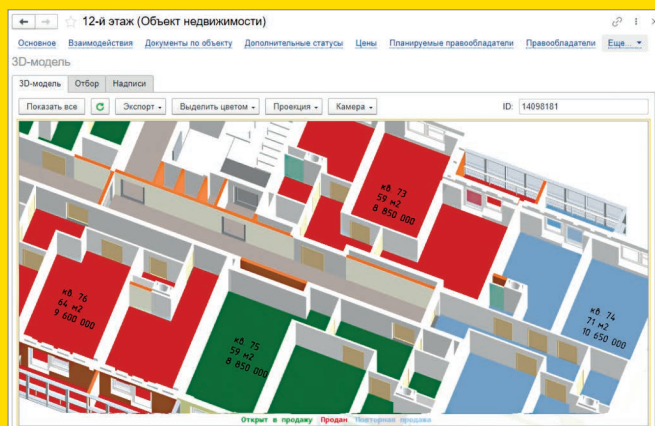
ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕШЕНИЯ

- Повышение эффективности управления продажами недвижимости
- Сокращение сроков экспозиции объектов
- Оптимизация сроков прохождения этапов сделок
- Оперативная и достоверная информация по всем разделам учета
- Снижение рисков ошибок и возникновения инцидентов
- Информационная поддержка принятия управленческих решений

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

УПРАВЛЕНИЕ БАЗОЙ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

- Ведение базы данных по объектам недвижимости: жилая, загородная, коммерческая, элитная и другие
- Широкий набор характеристик для всех категорий объектов недвижимости: квартира, комната, дом, земельный участок, помещение
- Формирование квартирограмм для новостроек
- 3D-визуализация зданий и этажей, интерактивное взаимодействие с 3D-моделью
- Интеграция с BIM-системой Renga
- Хранение истории изменения параметров объектов недвижимости
- Привязка к объектам произвольных файлов: фотографий, отсканированных документов и других
- Управление статусами объектов (открыт в продажу, бронь, контракт, продан и другие)
- Учет различных видов цен, групповое изменение цен
- Регистрация данных по обмерам БТИ
- Регистрация правообладателей объектов первичной недвижимости и их долей



УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОРАСЧЕТАМИ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

- Ведение расчетов с клиентами по договорам
- Контроль исполнения графиков оплаты, анализ сроков задержки платежей
- Автоматический расчет пеней за задержку оплаты
- Ведение расчетов по договорам с использованием счетов эскроу
- Анализ продаж по объектам недвижимости и оказанным услугам
- Расчет премий менеджеров по договорам
- Регистрация любых расходов по сделкам
- Расчет и анализ финансовых результатов по сделкам

УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКАМИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

- Бронирование объектов
- Управление сделками как по продаже собственных объектов недвижимости, так и сделками, в которых компания выступает в роли посредника
- Учет сделок по продаже, покупке и аренде объектов
- Учет требований 214-ФЗ
- Контроль выполнения процедур, связанных со сделкой (регистрация в Росреестре, выдача ключей и других)
- Оперативный просмотр всех документов по сделке
- Заключение договоров различного вида и дополнительных соглашений к договорам
- Оказание дополнительных услуг
- Автоматический расчет графиков платежей
- Учет расторжения сделок
- Регистрация актов передачи объектов покупателю
- Печать документов по шаблонам в формате Microsoft Word

Квартирограмма объекта недвижимости													
Объект недвижимости: Новостройка на Ильича													
На дату: 20.01.2025													
Этаж		Секция 1				Этаж		Секция 2					
5	9	2	10	3	5	19	2	20	3				
	50	307 000	70	302 000		50	307 000	70	302 000				
4	7	2	8	3	4	17	2	18	3				
	50	307 000	70	302 000		50	307 000	70	302 000				
3	5	2	6	3	3	15	2	16	3				
	50	307 000	70	302 000		50	307 000	70	302 000				
2	3	2	4	3	2	13	2	14	3				
	50	307 000	70	302 000		50	307 000	70	302 000				
1	1	2	2	3	1	11	2	12	3				
	50	307 000	70	302 000		50	307 000	70	302 000				
Открыт в продажу Бронь Повторная продажа Контракт Продан Продажа отложена													

CRM – УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

- Учет интересов (заявок) клиентов различных видов: покупка, продажа, аренда
- Планирование и регистрация контактов с клиентами
- Размещение объявлений по объектам на интернет-площадках (ЦИАН, Avito, Яндекс, ДОМ.РФ и других)
- Регистрация источников обращения клиентов, анализ эффективности рекламных мероприятий
- Управление процессами продаж по каждому виду сделок
- Анализ эффективности работы менеджеров
- Построение воронки продаж
- Интеграция с системами IP-телефонии

Внедрение и распространение программного продукта осуществляется сертифицированными партнерами фирмы «1С».



Фирма «1С»
Москва, Дмитровское ш., д. 9
Тел.: +7 (495) 737-92-57
solutions.1c.ru, solutions@1c.ru



«ЭЛИАС ВЦ»
Москва, Марфинский пр-д, д. 4
Тел.: +7 (495) 255-27-00
elias.ru, realtor@elias.ru

