



# 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

**ЭЛИАСОФ**  
СТРОИМ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

## РИЭЛТОР. УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ НЕДВИЖИМОСТИ



### Отраслевое решение для автоматизации деятельности в сфере продаж недвижимости

Решение «1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимостью» учитывает специфику как первичного, так и вторичного рынков недвижимости и предназначено для комплексной автоматизации:

- риэлторских компаний и агентств недвижимости (услуги по купле-продаже или аренде объектов недвижимости в роли посредника);
- строительных и девелоперских компаний (реализация собственных объектов недвижимости).

Продукт разработан на платформе «1С:Предприятие 8.2» и выпускается в двух вариантах:

- на базе «1С:Управление торговлей 8» (версия «Стандарт») – для обеспечения оперативного и управленческого учета;
- на базе «1С:Управление производственным предприятием 8» (версия «ПРОФ») – для создания комплексной ERP-системы, включающей бюджетирование, а также бухгалтерский и налоговый учет.

«1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимостью» позволяет сотрудникам подключаться и работать с информационной базой через Интернет, обеспечивая возможность удаленного получения и ввода данных.

Для повышения эффективности деятельности, связанной с продажами недвижимости, в программном продукте реализован наиболее востребованный функционал, обеспечивающий управление:

- базой объектов недвижимости;
- взаимоотношениями с клиентами;
- сделками по недвижимости;
- взаиморасчетами по сделкам.

Проспект Димитрова, однушка (Объект недвижимости)

**Записать и закрыть** Создать на основании

Наименование:  Код:

Здание/земельный участок:

Тип недвижимости:

Тип объекта:

Общее | Технические пара... | Обустройство | Инженерные сист... | Правовой статус | Дополнительно | Объявления в инт...

Номер квартиры:  Этаж:  Дата добавления:

Подъезд:  По этаж:  Ссылка на объект на сайте компании: <http://elias.ru/products/sale/>

Площади объекта недвижимости

Общая площадь (кв.м.):	<input type="text" value="55,00"/>	Площадь кухни (кв.м.):	<input type="text" value="8,00"/>	<input type="button" value="Изменить площади"/>
Жилая площадь (кв.м.):	<input type="text" value="34,00"/>	Количество жилых комнат:	<input type="text" value="1"/>	
Площади жилых комнат (кв.м.):	<input type="text" value="26"/>			

Условия продажи объекта

Тип операции:   Цена с НДС  Ипотека  Переуступка прав

Валюта:  Цена за кв.м.:

Кол-во комнат для продажи:  Стоимость:

Тип продажи:

Текущий статус:

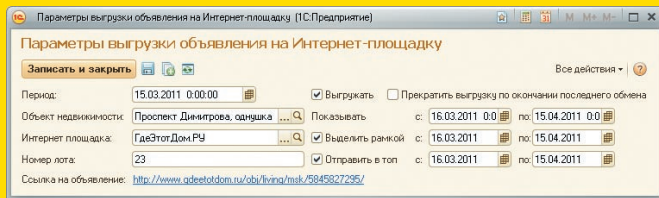
Ответственный:  Агент:

Комментарий:

# ОТРАСЛЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА

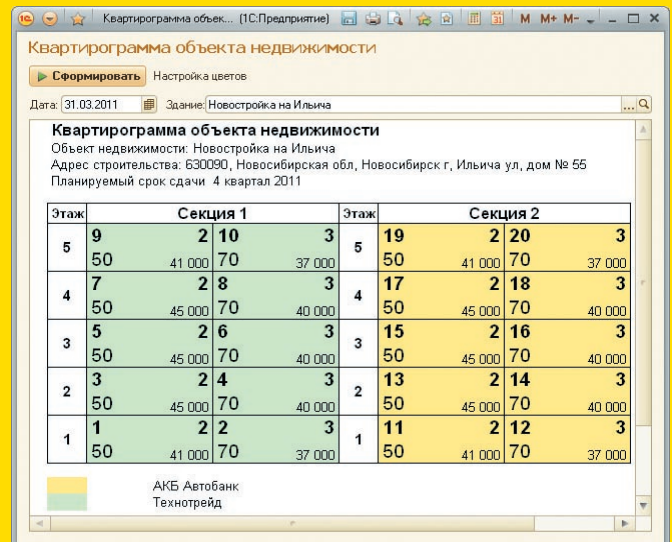
## УПРАВЛЕНИЕ БАЗОЙ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

- ведение базы данных по объектам недвижимости всех типов: жилая, загородная, коммерческая, элитная;
- широкий набор характеристик для всех категорий объектов недвижимости: квартира, комната, дом, земельный участок, помещение;
- формирование квартирограмм для новостроек, хранение и сравнение версий квартирограмм;
- хранение истории изменения параметров объектов недвижимости;
- привязка к объектам произвольных файлов – фотографий, отсканированных документов и т.п.;
- управление статусами объектов: открыт в продажу, продажа отложена, бронь, продан и др.;
- регистрация данных по обмерам БТИ;
- регистрация правообладателей объектов первичной недвижимости и их долей;
- размещение объявлений по объектам на рекламных площадках в сети Интернет.



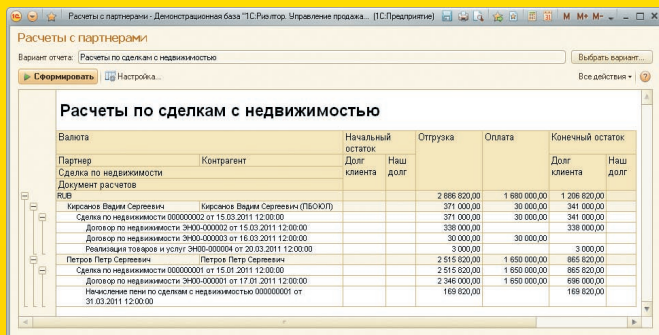
## УПРАВЛЕНИЕ СДЕЛКАМИ ПО НЕДВИЖИМОСТИ

- регистрация сделок на первичном и вторичном рынках по продаже, покупке и аренде объектов;
- управление сделками как по продаже собственных объектов недвижимости, так и сделками, в которых компания выступает в роли посредника между покупателем и продавцом;
- оперативный просмотр всех документов по сделке;
- заключение договоров различного вида и дополнительных соглашений к договорам;
- заключение договоров с использованием векселей и ипотеки;
- оказание дополнительных услуг, не предусмотренных договором;
- автоматический расчет графиков платежей;
- учет сделок, расторгнутых в одностороннем порядке или по взаимному соглашению с расчетом суммы возврата клиенту;
- регистрация актов передачи объекта покупателю;
- автоматическое формирование первичных документов на основе шаблонов в формате «DOC».



## CRM – УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ

- планирование и регистрация контактов с клиентами, привязка контактов к сделкам;
- регистрация источников обращения клиентов, анализ эффективности рекламных мероприятий;
- управление процессами продаж по каждому виду сделок;
- разграничение прав доступа по менеджерам;
- анализ эффективности работы менеджеров;
- построение воронки продаж.



## УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОРАСЧЕТАМИ ПО СДЕЛКАМ

- ведение расчетов с клиентами в разрезе договоров и сделок;
- ведение расчетов с клиентами в любой валюте;
- план-фактный анализ поступления платежей;
- автоматический расчет суммы пени за просрочку платежей;
- анализ продаж по объектам недвижимости и оказанным услугам;
- регистрация произвольных расходов по сделке;
- учет доходов и расходов и итоговый расчет.

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



Фирма «1С»,  
Москва, 123056, а/я 64  
Отдел продаж: Селезневская ул., 21  
Телефон (495) 737-92-57  
Факс (495) 681-44-07  
www.1c.ru; e-mail: solutions@1c.ru



Компания «ЭЛИАС»  
127276, г. Москва,  
Марфинский пр-д., 4  
Тел./факс (495) 619-41-08,  
(495) 619-04-08, (495) 619-23-64  
www.elias.ru, realtor@elias.ru

