

Сравнение платформ GRIDIX v1 и Flatris

Функциональные возможности, архитектура и условия использования (GRIDIX v1 vs Flatris)

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
Каталог объектов и статусы лотов	<p>Полная интерактивная карта/“шахматка” объектов с актуальными статусами в реальном времени ¹. Все данные хранятся централизованно, цены и статусы динамически обновляются на сайте и в CRM ¹ ².</p> <p>Поддерживаются различные типы недвижимости (жилые комплексы, офисы, коммерческие объекты) и проекты любого масштаба (от одного дома до портфеля) ³.</p>	<p>Единый реестр всех объектов застройщика: корпуса, этажи, планировки, квартиры. Визуальная “шахматка” показывает свободные, забронированные и проданные лоты ⁴. Статусы квартир обновляются оперативно; система предотвращает двойное бронирование одного лота ⁵.</p> <p>Основной фокус – продажа квартир в жилых комплексах (Flatris предлагает 4 вида представления: шахматка, каталог, схема этажа, список с фильтрами) ⁶.</p>
Интеграция с CRM и сбор лидов	<p>Есть интеграция с CRM-системами и сайтами (через API). Платформа автоматически собирает заявки с виджета 24/7 и передает их в CRM вместе с данными о выборе квартиры ² ⁷. Поддерживается двусторонняя синхронизация: изменения (статусы, цены) мгновенно отражаются во всех системах ².</p>	<p>Поддерживается интеграция с популярными CRM (amoCRM/ Kommo, Bitrix24, Pipedrive) и другими каналами. Например, есть готовые виджеты/ приложения для amoCRM и Bitrix24 ⁸. Заявки с сайта, соцсетей и порталов недвижимости автоматически попадают в единую базу Flatris ⁹. Полная интеграция с CRM и доступ к API – начиная со среднего тарифа (Standard) ¹⁰.</p>

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
Виджет на сайт (интерактивная шахматка)	Интерактивный виджет с планом объекта легко встраивается на сайт застройщика: запуск проекта возможен за 1 день без привлечения программистов ¹¹ . Интуитивный интерфейс не требует обучения персонала ¹¹ . Клиент самостоятельно выбирает квартиру онлайн (интерактивная карта этажей) ⁷ , после чего данные заявки сразу поступают в CRM.	Интерактивная шахматка для сайта внедряется за минуты – достаточно скопировать код виджета и вставить на сайт, без навыков программирования ¹² . Flatris предлагает до 4 способов подачи информации на сайте: классическая шахматка, интерактивный каталог, графическая схема (этажный план) или списочный вид с фильтрами ⁶ . Обновление статусов на сайте – в режиме реального времени ¹³ , клиент всегда видит актуальные доступные варианты.
Работа с агентствами и агентами	Поддерживается мультипользовательский доступ (в тарифе Pro можно добавлять команду менеджеров и партнеров) ¹⁴ . Пока в v1 роль агентств реализована ограниченно: внешние агенты могут работать через предоставленные доступы, однако специального отдельного кабинета агентства/агента в v1 нет (эти возможности расширяются в v2). White-label (свой домен, бренд) позволяет агентствам использовать систему под собственной маркой ¹⁵ .	Предусмотрена работа с партнерскими агентствами сразу “из коробки” – застройщик может в несколько кликов открыть доступ к своей шахматке неограниченному числу агентств ¹⁶ . Гибкая настройка прав: можно назначить партнёру определённые квартиры или весь объект для продаж ¹⁷ . У каждого агентства-партнёра свой доступ, однако отдельного полноценного CRM-кабинета для агентств/риэлторов Flatris не предоставляет (они работают в шахматке застройщика).
Кабинеты для застройщика / агентства / агента	Кабинет застройщика предоставляет полный контроль над проектом: управление списком квартир, ценами, статусами, просмотр аналитики и управление пользователями. Специализированных кабинетов для агентств и отдельных агентов в v1 нет – агентства участвуют через общую систему (или как отдельный проект, если приобретут подписку). Расширенные роли для агентств/агентов заявлены в будущем релизе v2.	Личный кабинет застройщика (админпанель) объединяет всю информацию по объектам и клиентам. Отдельные кабинеты под разные роли не разделены: агентства и агенты получают доступ именно к шахматке застройщика (с ограничениями по данным при необходимости) ¹⁷ . Таким образом, специализированного интерфейса под роль агентства или индивидуального риэлтора в текущей версии Flatris нет .

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
<p>“Шахматка”, фильтры поиска, статусы сделок</p>	<p>GRIDIX предлагает современный интерактивный план этажей (3D/2D-схемы) и/или табличную шахматку, позволяя визуально выбирать квартиры. Поддерживаются детальные фильтры для поиска по параметрам (площадь, цена, этаж и т.д.). Все статусы сделок синхронизируются: есть предустановленные этапы (бронь, продано и пр.) с возможностью выгрузки отчетов по статусам ¹. Система не допускает коллизий статусов (например, двойного бронирования).</p>	<p>Интерактивная шахматка – ключевой модуль Flatris. Пользователь видит таблицу этажей/секций с цветовой индикацией статусов (свободно, бронь, продано и т.д. ¹⁸). Есть расширенные фильтры поиска: покупатель может задать дополнительные параметры, чтобы сузить выбор (например, по отделке, виду из окна и др.) ¹⁹. Статусы сделок синхронизированы с CRM: при изменении этапа продажи в CRM статус лота меняется автоматически ²⁰. Список стандартных статусов включает: свободно, интерес, резерв, продано, не в продаже ²¹.</p>
<p>Постпродажный сервис (Aftersales)</p>	<p>В текущей версии GRIDIX v1 основное внимание на этапе до продажи и в момент сделки. Специальных модулей сопровождения после продажи (например, работа с рассрочками, обращениями покупателей) нет – эти функции планируются в v2 (мобильное приложение клиента).</p>	<p>Flatris покрывает ряд задач пост-продажи: есть модуль финансового контроля, позволяющий отслеживать платежи покупателей, графики рассрочки и этапы оплаты, а также автоматически формировать договора и счета ²². Таким образом, застройщик через Flatris может сопровождать клиента и после бронирования – до полного расчета. Отдельного приложения для клиентов при этом не предусмотрено.</p>
<p>Аналитика и визуализация данных</p>	<p>Предоставляется встроенный дашборд аналитики: застройщик видит популярность объектов (какие квартиры чаще выбираются), активность менеджеров, конверсию и другие метрики ¹. Можно экспортировать отчёты в Excel/PDF для углубленного анализа или отчётности ¹. Также ведется сквозная аналитика маркетинга: отслеживается конверсия сайта (в среднем рост +40% после внедрения) ²³, стоимость лида и пр. в режиме реального времени.</p>	<p>Аналитические инструменты встроены: Flatris показывает воронку продаж, эффективность менеджеров и ROI рекламных каналов в реальном времени ²⁴. Реализована сквозная аналитика рекламных кампаний от лида до сделки ⁹. Предусмотрены отчеты о продажах, однако экспорт данных может требовать выгрузки через интеграцию (например, в Google Sheets). Готовых PDF-отчетов из системы нет.</p>

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
Мобильность и адаптивность	Веб-платформа GRIDIX адаптирована под разные устройства: доступна через браузер на ПК и мобильных устройствах. Интерфейс современный, “облачный” (не требует установки) – 99.9% аптайм и автоматические обновления функционала ²⁵ . Собственных мобильных приложений для менеджеров/агентов в v1 нет, но есть план в v2 для приложения клиента.	Flatris – полностью веб-ориентированное решение . Панель управления и виджеты адаптированы для работы на любом устройстве (десктоп, планшет, смартфон) ²⁶ . Это позволяет руководить продажами “на ходу”. В текущей версии отсутствуют нативные мобильные приложения, но сама CRM-система доступна онлайн 24/7.

Примечание: Обе платформы являются SaaS-решениями, постоянно развиваются и получают обновления. Flatris работает с 2018 года ²⁷, GRIDIX – более молодой продукт, но уже используемый в 12 странах ²⁸. Далее рассмотрены различия в архитектуре, интеграциях и коммерческих аспектах.

Архитектура и интеграции, коммерческие условия (продолжение сравнения)

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
White-label и кастомизация	Полная кастомизация под бренд застройщика доступна (на тарифе Pro): собственный домен проекта, фирменные цвета/логотипы и white-label решение без упоминания Gridix ¹⁵ . Возможна также установка на выделенный сервер при необходимости (для крупных клиентов).	Кастомный брендинг доступен на максимальном тарифе (Pro/Enterprise): можно убрать логотип Flatris, оформить виджеты в цветах компании и даже развернуть систему на отдельном сервере ²⁹ . В обычных тарифах брендинг ограничен (виден логотип Flatris).
API и синхронизация данных	Открытый API предоставляется (в Pro-тарифе) для интеграции с внешними системами. Реализована автосинхронизация : данные о квартирах, ценах, статусах автоматически синхронизируются между Gridix, сайтом и CRM в режиме реального времени ² .	API доступен начиная с тарифа Standard ¹⁰ , позволяя разработчикам расширять функциональность или интегрировать Flatris с другими сервисами. Поддерживаются штатные интеграции с Bitrix24, amoCRM (Kommo) и Pipedrive из коробки. Синхронизация статусов и лидов между Flatris и CRM происходит автоматически (через вебхуки и API ключ) ³⁰ .

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
Экспорт и обмен данными	<p>В Gridix предусмотрен экспорт отчетов (в XLSX/PDF) прямо из интерфейса ¹ – удобно для обмена данными с руководством или аналитиками. Также поддерживается импорт данных (быстрая загрузка списка квартир из файлов при старте проекта – 380 квартир за 1 день, согласно кейсам ³¹).</p>	<p>Flatris предлагает интеграцию с Google Sheets для обмена данными – можно загружать/обновлять базу квартир через таблицы ⁸ . Авторазмещение на порталах недвижимости (например, экспорт данных на площадки объявлений) поддерживается встроено ³² , что упрощает продвижение. Стандартных средств экспорта отчетов из интерфейса (в PDF/Excel) нет, но информацию можно получить через интеграции или отчеты внутри CRM.</p>
Модель распространения и внедрения	<p>SaaS-модель: облачная платформа с доступом по подписке. Регистрация и запуск проекта – самостоятельно онлайн (7 дней бесплатного пробного периода) ³³ ³⁴ . Разработчики предоставляют документацию, видеоуроки и поддержку на каждом этапе внедрения ¹¹ . Проект можно настроить своими силами за считанные дни (или получить помощь партнёров Gridix).</p>	<p>SaaS-решение: доступ по подписке, облачная CRM для девелоперов. Предлагается пробный период 14 дней ³⁵ . Для комплексного внедрения часто привлекаются сертифицированные интеграторы (пример – NurTek) – полный цикл подключения (настройка, обучение, доработка) занимает ~2–4 недели ³⁶ . Однако простые сценарии можно запустить быстро: Flatris позиционируется как готовое решение с минимальными доработками, виджет внедряется за 1 день ³⁷ .</p>

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
Тарифы и стоимость	<p>BASIC: \$129/мес за проект (для одного ЖК) – включает базовый функционал (конструктор планировок, шаблоны, экспорт PDF), без CRM-интеграции и командной работы ³⁸ ³⁹.
</p> <p>PRO: \$189/мес за проект – полный функционал (интеграция с CRM/API, собственный домен, расширенные шаблоны, аналитика, поддержка) ⁴⁰ ⁴¹.
</p> <p><i>(Гибкая система скидок при оплате вперед: до -20% за годовую подписку ⁴²).</i> Подписка помесечная, автопродление, оплата картой или по счету ⁴³.</p>	<p>START: \$36/мес – до 300 квартир, все основные функции (шахматка, сайт-виджет, порталы, агентства) ³².
</p> <p>STANDART: \$56/мес – до 1500 квартир, дополнительно полная CRM-интеграция и API ⁴⁴.
</p> <p>PRO: \$116/мес – до 12,000 квартир, максимальный функционал + брендинг, приоритетная поддержка ⁴⁵.
</p> <p>Enterprise: для >12k квартир – индивидуально (до 50k объектов) ⁴⁶ ⁴⁷.
</p> <p><i>(14 дней бесплатно на любом тарифе; скидки при оплате за несколько месяцев вперед бонусными неделями ⁴⁸).</i></p>

Уникальные преимущества GRIDIX v1: Хотя функционально платформы близки, у текущей версии GRIDIX есть несколько отличительных плюсов:

- **Интерактивные планировки и динамические цены.** GRIDIX предлагает **конструктор интерактивных этажных планов** с наглядной визуализацией объектов ⁴⁹. Цены на квартиры могут обновляться автоматически по заданным правилам – эти изменения мгновенно отображаются на сайте (виджете) и в системе ¹. Flatris оперирует статичной ценой (изменения требуют ручного обновления базы или импорта), тогда как Gridix поддерживает динамическое ценообразование (актуально для распродаж, повышения цен по этапам строительства и т.п.).
- **Мощная сквозная аналитика “из коробки”.** В GRIDIX встроен дашборд, где в реальном времени видны ключевые метрики: популярность квартир, действия клиентов, эффективность менеджеров ¹. Эти данные позволяют застройщику принимать решения на основе фактов (например, какие планировки востребованы) без выгрузки данных во внешние BI-системы. Кроме того, возможность экспорта в Excel/PDF дает гибкость в отчетности ¹. Flatris тоже предоставляет аналитику по воронке и каналам ²⁴, но Gridix уделяет особое внимание наглядности и удобству аналитики (например, фиксирует, какие квартиры чаще выбирают онлайн).
- **Быстрое внедрение и простота использования.** GRIDIX позиционируется как self-service платформа: многие клиенты запускают ее самостоятельно за 1 день ¹¹. Интуитивный интерфейс снижает порог обучения – менеджеры могут сразу работать с системой. Flatris, при всей простоте виджета, часто внедряется с помощью партнеров-интеграторов, особенно для настройки CRM и бизнес-процессов (что может требовать больше времени) ³⁶. Таким образом, Gridix v1 выгодно отличается скоростью развёртывания и обучаемостью персонала.
- **Масштабируемость и гибкость архитектуры.** Gridix изначально рассчитан на работу с несколькими проектами и видами недвижимости в разных регионах. Уже сейчас платформа обслуживает **>150 проектов в 12 странах** ²³, что говорит о ее

универсальности. Поддержка **white-label** и собственного домена входит в стандартный функционал Pro-тарифа ¹⁵, позволяя крупным застройщикам и партнерам использовать платформу под своим брендом без дополнительных доплат (у Flatris аналогичный режим доступен, но на Enterprise-уровне или оговаривается отдельно ²⁹).

- **Надёжность и безопасность.** Gridix размещается в облаке с SLA 99.9% аптайма ²⁵, регулярно обновляется (новые функции на всех клиентах сразу) и соответствует требованиям GDPR по хранению данных ²⁵. Flatris также облачный сервис, однако акцент на международные стандарты безопасности/конфиденциальности и глобальную инфраструктуру у Gridix выражен сильнее, что важно для клиентов из разных стран.

Преимущества GRIDIX v2 (планируемые обновления)

(В разработке находится крупное обновление GRIDIX v2, призванное расширить экосистему за пределы возможностей Flatris и текущей версии GRIDIX. Ниже — ключевые нововведения.)

Новая функция (GRIDIX v2)	Описание и выгоды
Кабинет агентства (Agency Dashboard)	<p>Полноценный интерфейс для агентств недвижимости, сотрудничающих с застройщиками. Агентство сможет зарегистрироваться в системе и получать доступ к базам квартир девелоперов на платформе.</p> <p>Предусмотрены инструменты распределения лидов по агентам, контроль воронки продаж агентства и аналитика по эффективности каждого агента. Руководитель агентства видит сводные данные: сколько лидов получено, сколько сделок закрыто, рейтинг менеджеров, и пр. Также кабинет позволит агентству самостоятельно подключаться к новым проектам застройщиков на GRIDIX (маркетплейс новостроек). Эта функция создаст прозрачный и управляемый канал продаж через партнеров, чего нет в текущих версиях Flatris.</p>
Кабинет агента (Agent CRM & App)	<p>Индивидуальный личный кабинет для риелтора/менеджера. Каждый агент получит мини-CRM для работы со своими лидами: отслеживание статуса клиентов, напоминания, история коммуникаций. Встроен механизм создания подборок квартир для клиента – агент сможет в несколько кликов подобрать варианты из всех доступных новостроек на платформе (с учетом фильтров запроса) и отправить клиенту. Агентский кабинет предоставит доступ к единой базе новостроек (каталог объектов всех застройщиков в системе) – это даст риелторам инструмент единого окна для работы по всем объектам. Кроме того, агент сможет добавлять свой собственный сток (например, вторичку или эксклюзивные объекты) и управлять ими через CRM. Ничего подобного (единая база новостроек для агентов с CRM-функционалом) у Flatris пока нет – это существенное расширение целевой аудитории платформы.</p>

Новая функция (GRIDIX v2)	Описание и выгоды
Мобильное приложение покупателя (Client App)	<p>Новый сервис для конечных клиентов-застройщика – мобильное приложение для покупателя квартиры. После приобретения недвижимости клиент сможет через приложение отслеживать статус своего договора и оплаты: график платежей по рассрочке, поступление средств, оставшиеся суммы. Реализуются push-уведомления о важных событиях (например, приближение даты платежа, изменение стадии строительства дома, готовность документов). Также приложение станет каналом сервиса: покупатель сможет направлять обращения застройщику (например, запрос на перепланировку, гарантийное обслуживание), получать новости проекта, записи на просмотр и др. Такой постпродажный клиентский сервис увеличит лояльность покупателей. Ни Flatris, ни текущее поколение GRIDIX не предоставляют мобильного приложения для клиентов – это будет уникальным конкурентным преимуществом GRIDIX v2.</p>

Почему это важно: Новые модули GRIDIX v2 фактически превращают платформу в экосистему для **всех участников рынка недвижимости** – девелопера, агентства, агента и покупателя. Это отражает современные best-practice тенденции: создание единого цифрового пространства, где информация о квартирах, клиентах и сделках течет без разрывов между сторонами. Flatris сегодня ориентирован преимущественно на застройщиков, тогда как GRIDIX v2 планирует охватить и смежные роли, что может стать решающим фактором при выборе платформы для крупных девелоперов и сетевых агентств.

Выводы и краткое резюме

GRIDIX v1 vs Flatris: Оба решения закрывают базовые потребности девелоперов в продаже недвижимости онлайн: ведение **каталога квартир**, показ актуальных статусов, **виджет** интерактивной шахматки на сайт, сбор лидов и интеграция с CRM, а также привлечение **партнерских агентств**. Flatris зарекомендовал себя как надежная CRM-платформа для застройщиков, предлагающая понятный интерфейс и богатый функционал (включая управление рассрочками и финансовой частью сделки) ²². GRIDIX v1, будучи более новой платформой, делает упор на **технологичность и скорость**: современная визуализация (интерактивные планы этажей), мгновенная синхронизация, **автоматизация** и аналитика, способные повысить конверсию продаж на ~40% ²³. По некоторым параметрам сейчас лидирует Flatris (например, модуль финансового постпродажного обслуживания у Gridix пока отсутствует), однако GRIDIX стремительно догоняет и превосходит: уже сейчас в нем есть встроенные инструменты динамического ценообразования и экспорта аналитики, а грядущее обновление v2 выведет его на новый уровень.

Преимущества GRIDIX v2: Следующая версия GRIDIX нацелена на **широкое охват рынка**. Внедрение кабинетов для агентств и агентов сделает платформу привлекательной не только для девелоперов, но и для брокерских компаний – фактически, Gridix станет **единой экосистемой B2B2C**. Дополнение в виде мобильного приложения для покупателей закроет полный цикл: от первого выбора квартиры на сайте до сопровождения клиента после сделки – все в цифровом режиме. Ни Flatris, ни другие конкуренты локального рынка пока не предлагают подобного комплексного решения «под ключ». Это формирует уникальное торговое предложение GRIDIX: *платформа, объединяющая всех участников продажи недвижимости на одной цифровой площадке.*

Таким образом, для застройщиков, которые ищут не просто “шахматку” для отдела продаж, а **инновационное конкурентное преимущество**, GRIDIX (особенно с выходом v2) может предоставить более **широкий функционал и эффективность**, чем текущая версия Flatris, опираясь на лучшие практики рынка ²⁴ ¹. Выбор между системами будет зависеть от приоритетов компании: если важна проверенная классика и финансовые модули – в пользу Flatris; если ставка на инновации, скорость и единую платформу для всех – то GRIDIX уже сейчас и в перспективе выглядит крайне привлекательным решением.

Источники: Официальные материалы Flatris ⁵⁰ ²² и GRIDIX ² ¹, сравнительный анализ функционала и информации о планах развития (GRIDIX v2).

¹ ² ³ ⁷ ¹¹ ¹⁵ ²³ ²⁵ ²⁸ ³¹ ³³ ³⁴ Gridix - Интерактивные планировки для недвижимости | Рост конверсии на 40%
<https://www.gridix.live/ru>

⁴ ⁹ ¹⁰ ¹⁸ ²² ²⁴ ²⁶ ²⁹ ³² ³⁶ ⁴⁴ ⁴⁵ ⁵⁰ Услуги - Внедрение FLATRIS | NurTek
<https://nurtek.uz/flatris.html>

⁵ Шахматка квартир для CRM - Pipedrive, Kommo | FLATRIS
<https://flatris.com.ua/ru/products/shahmatka-dlya-pipedrive-kommo>

⁶ ¹² ¹³ ¹⁹ ²⁷ ³⁷ Интерактивный каталог (шахматка) квартир для сайта жилого комплекса | FLATRIS
<https://flatris.com.ua/ru/products/interaktivnaya-shahmatka-kvartir-dlya-sajta-zhk>

⁸ ²⁰ ²¹ ³⁰ Приложение Flatris от разработчика FLATRIS
<https://www.bitrix24.kz/apps/app/flatris.flatris/>

¹⁴ ³⁸ ³⁹ ⁴⁰ ⁴¹ ⁴² ⁴³ ⁴⁹ Тарифы и цены - Gridix | От \$129/месяц | Gridix
<https://www.gridix.live/ru/pricing>

¹⁶ ¹⁷ Подключить агентства недвижимости к продажам квартир всего за пару минут. | FLATRIS
<https://flatris.com.ua/ru/products/podklyuchenie-agentstv-nedvizhimosti>

³⁵ ⁴⁶ ⁴⁷ ⁴⁸ Стоимость шахматки для сайта, отдела продаж, партнеров и порталов | FLATRIS
<https://flatris.com.ua/ru/plans>