**1. Описание предметной области**

Агентство недвижимости занимается покупкой, продажей, сдачей в аренду объектов недвижимости по договорам с их собственниками. Агентство управляет объектами недвижимости как физических, так и юридических лиц. Собственник может иметь несколько объектов. В случае покупки или аренды клиент может произвести осмотр объекта. В качестве одной из услуг, предлагаемых агентством, является проведение инспектирования текущего состояния объекта для адекватного определения его рыночной цены. По результатам своей деятельности агентство производит отчисления в налоговые органы и предоставляет отчетность в органы государственной статистики

**2. Название ИС**

Простор смарт имущества (PSI)

**3. Цель ИС**

1. Увеличение объема продаж недвижимости: основной целью компании агентства недвижимости является увеличение объема продаж жилой и коммерческой недвижимости. Для достижения этой цели необходимо разработать эффективные маркетинговые стратегии, привлечь новых клиентов, расширить сеть партнеров и агентов, а также предложить конкурентные условия продажи.

2. Расширение клиентской базы и увеличение лояльности клиентов: компания должна стремиться к постоянному привлечению новых клиентов и укреплению отношений с существующими. Для этого необходимо предоставлять высококачественный сервис, оперативно реагировать на запросы клиентов, предлагать индивидуальные решения и поддерживать долгосрочные отношения.

3. Улучшение качества предоставляемых услуг: компания должна постоянно работать над улучшением качества своих услуг, обучать сотрудников, следить за новыми тенденциями на рынке недвижимости и предлагать клиентам инновационные решения. Качество услуг является ключевым фактором для привлечения и удержания клиентов.

4. Развитие и внедрение новых технологий: компания должна следить за технологическими инновациями в сфере недвижимости и внедрять их для оптимизации бизнес-процессов, улучшения клиентского сервиса и повышения эффективности работы. Использование современных технологий позволит компании быть конкурентоспособной на рынке.

5. Увеличение прибыли и устойчивость финансового положения: одной из основных целей компании является увеличение прибыли и обеспечение устойчивого финансового положения. Для этого необходимо эффективно управлять финансами, контролировать расходы, разрабатывать стратегии по увеличению доходов и минимизации рисков.

**4. Подсистемы**

* Подсистема посредничества:  
  - Организация взаимодействия между покупателями и продавцами.  
  - Проведение сделок купли-продажи и аренды недвижимости.
* Подсистема маркетинга:  
  - Разработка рекламных и маркетинговых стратегий.  
  - Продвижение предложений недвижимости на рынке.
* Подсистема юридического обеспечения:  
  - Правовая поддержка сделок с недвижимостью.  
  - Работа с документами и оформление сделок.
* Подсистема управления объектами недвижимости:  
  - Учет и администрирование имущества.  
  - Обслуживание объектов и контроль технического состояния.
* Подсистема клиентского обслуживания:  
  - Взаимодействие с клиентами.  
  - Поддержка и консультации по услугам агентства.
* Подсистема финансов:  
  - Финансовое планирование и учет.  
  - Расчеты и финансовые операции в рамках деятельности агентства.

**5. Схема работы будущей информационной системы:**

