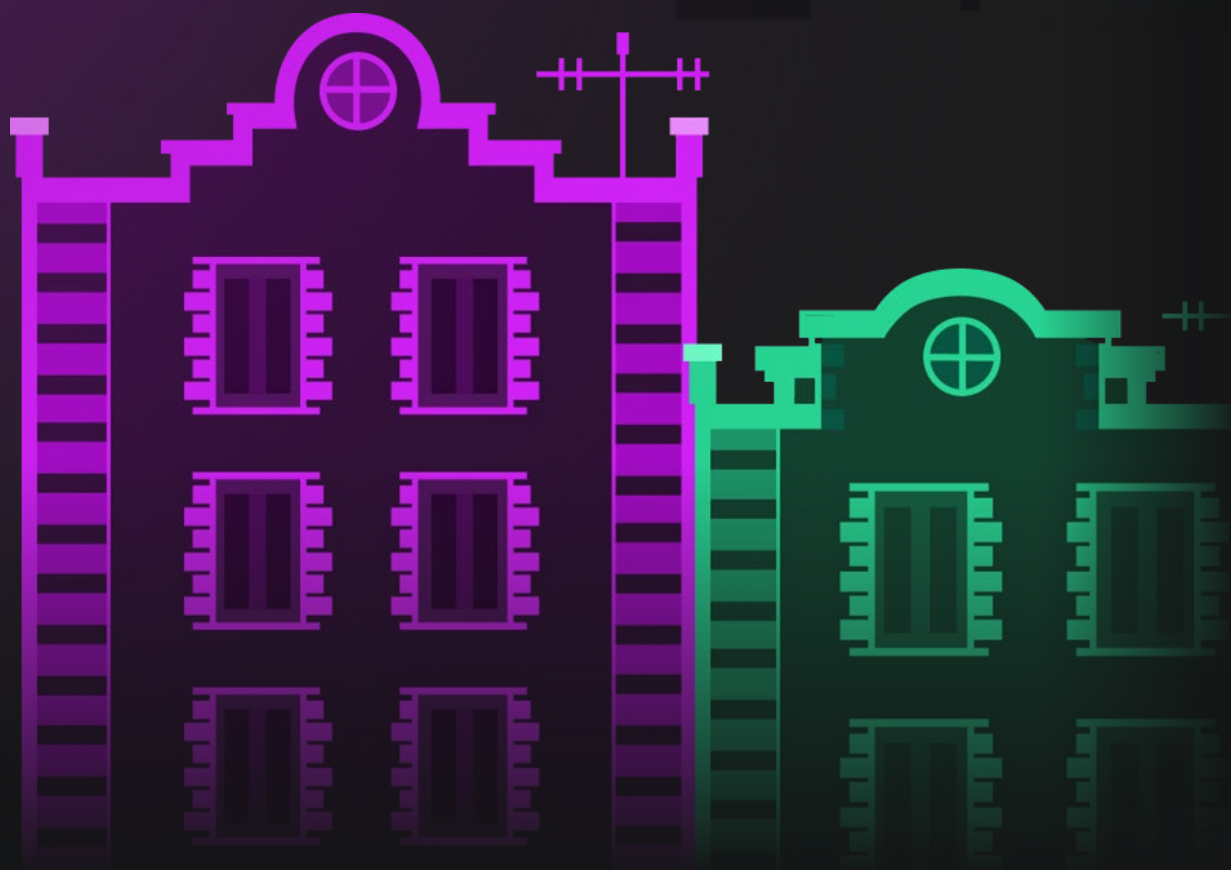




DIGITAL DEVELOPER REPORT 2026: ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Как рынок готового жилья движется
от отдельных сервисов к экосистемной модели



Вторичный рынок недвижимости больше не ограничивается цифровыми объявлениями. За последние годы в нём появились сервисы для поиска объектов, ипотечного оформления, оценки стоимости, проверки продавцов, безопасных расчётов, электронной регистрации, управления арендой, ремонта, умной квартиры и эксплуатации дома.

Но рынок пока не собрался в единую цифровую среду. Большинство решений закрывают отдельные задачи: агентство ведёт клиентов в CRM, покупатель ищет объект на классифайде, банк проверяет сделку, УК работает в отдельной платформе, а сервисы ремонта и умной квартиры подключаются уже после покупки.

Главная точка развития — переход от набора отдельных инструментов к экосистемной модели, где данные об объекте, сделке и дальнейшем использовании жилья связаны между собой.

Рынок вторичной недвижимости готов к экосистемной модели, но пока живёт в отдельных инструментах



Вторичный рынок недвижимости уже готов к экосистемной модели, но пока многие сервисы работают как отдельные инструменты. Покупатель ищет объект на одной площадке, оформляет ипотеку в другой среде, проверяет документы через третий сервис, а после сделки отдельно подключает ремонт, аренду, коммунальные сервисы или решения для умной квартиры.

Крупные игроки постепенно собирают эти этапы в связанный путь. Это видно по развитию ЦИАН, Яндекс Недвижимости, ДОМ.РФ, М2 и других участников рынка. Но по итогам нашего исследования самый широкий пул возможностей и наиболее близкий к бесшовному клиентскому сценарию показывает Домклик: от поиска объекта, оформления ипотеки и покупки квартиры за свои средства, оценки и проверки до безопасных расчётов, электронной регистрации, аренды, ремонта и сервисов после покупки.

Именно поэтому мы пригласили Домклик стать партнёром исследования. Этот материал помогает систематизировать цифровые решения на вторичном рынке и увидеть, где у компаний есть точки роста. Чем больше таких связей между сервисами будет появляться, тем быстрее рынок готового жилья выйдет на новый уровень цифрового сервиса.



Ирина Корсун,
Директор портала Digital Developer

ПОЧЕМУ **ВТОРИЧНЫЙ** **РЫНОК** СТАЛ ОТДЕЛЬНОЙ ТЕМОЙ ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Первичный рынок недвижимости цифровизировался вокруг девелопера. У него есть объект, каталог, CRM, ипотечные партнёры, онлайн-бронирование, документы и собственная воронка продаж.

Во вторичной недвижимости такого центра чаще нет. В сделке участвуют собственник, покупатель, нотариус, риелтор, агентство, банк, оценщик, юрист, сервис проверки, Росреестр, УК и постсделочные сервисы.

Из-за этого цифровизация вторичного рынка развивается иначе. Здесь недостаточно оцифровать витрину объектов или ипотечную заявку. Нужно связать данные о квартире, доме, продавце, стоимости, юридической истории, состоянии объекта и дальнейшей эксплуатации.

Именно поэтому вторичный рынок становится отдельным направлением для PropTech. Он включает не только покупку и продажу, но и аренду, ремонт, управление жильём, коммунальные сервисы, безопасность и умные устройства.

МЕТОДОЛОГИЯ КАРТЫ РЕШЕНИЙ

DD DIGITAL
DEVELOPER

x

ДОМКЛИК
СБЕР

В ходе исследования Digital Developer проанализировал около **1070 цифровых решений**.

В карту вошло **374 решения**, которые соответствуют основным критериям отбора.

Мы учитывали решения, которые:

01

Работают
в России

02

Подходят для вторичной
недвижимости

03

Имеют выручку
за 2025 год

04

Ориентированы
на профессиональных
участников рынка или
массового пользователя

05

Имеют понятное описание,
сайт, публичные материалы,
кейсы или продуктовую
информацию

06

Закрывают конкретную
функцию на рынке
вторичной недвижимости

В карту вошли крупные экосистемы и нишевые продукты. Такой подход помогает увидеть зрелые категории рынка, а также зоны, где цифровая инфраструктура ещё формируется.

При этом часть решений может работать сразу в нескольких сегментах недвижимости. В карту они попадали, если подходили для вторичного рынка и закрывали задачи его участников.

В отчёте мы не перечисляем все сервисы из карты. Здесь объясняем логику распределения решений, раскрываем категории и подкатегории, показываем насыщенность разных сегментов, фиксируем тренды рынка и выводы по цифровой инфраструктуре вторичной недвижимости. Чтобы отчёт был полезнее, его стоит читать с открытой картой под рукой: карта показывает конкретные сервисы, а отчёт помогает понять, как они связаны между собой и где находятся точки роста.

КАРТА ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ВТОРИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СКАЧАТЬ КАРТУ



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕШЕНИЙ ПО КАТЕГОРИЯМ

Категория	Количество решений
CRM для риелторов и агентств	28
Инструменты для риелторов	5
Сайт агентства	3
Базы и парсеры объектов	4
Оценка и проверка объекта	16
Классифайды	36
Цифровая сделка и документооборот	19
Ипотека и финансовые сервисы	30
Геоаналитика и рыночные данные	13
Системы умной квартиры	41
Сервисы для ремонта	16
Управление парковками	13
Монетизация и управление недвижимостью	17
Безопасность	30
Цифровые платформы для управляющих компаний	64
Системы утилизации отходов	5
Инженерный мониторинг и учёт ресурсов	22
Интеграционные платформы «умного здания»	9
Снос	3

Такое распределение показывает, что цифровизация вторичного рынка выходит за пределы цифровизации этапа сделки. Самый крупный блок связан с эксплуатацией, УК, сервисами для жителей и управлением домом.

Часть категорий мы дополнительно разделили на функциональные подкатегории. Это помогает точнее показать структуру рынка внутри крупных направлений.

СТРУКТУРА КАРТЫ

В карте решения распределены по категориям и подкатегориям. Категория показывает основную задачу продукта на рынке вторичной недвижимости. Подкатегория уточняет сценарий, тип пользователя или часть процесса, которую закрывает сервис.

Если внутри категории решения закрывают схожий функциональный контур, мы оставляли её без дополнительного деления. Например, у CRM для риелторов и агентств, баз и парсеров объектов, сайтов агентств, интеграционных платформ «умного здания» и сноса подкатегории не выделены.

Категория

Подкатегории

CRM для риелторов
и агентств

—

Инструменты для риелторов

—

Сайт агентства

—

Базы и парсеры объектов

—

Оценка
и проверка объекта

- Оценка
- Проверка объекта / участников сделки

Классифайды

- Все типы недвижимости
- Коммерческая недвижимость
- Подбор агентства / риелтора
- Сдача жилья под ключ
- Площадки для аренды
- Оформление объявлений, 3D

Цифровая сделка
и документооборот

- Электронная регистрация
- Оформление сделки
- Сервис безопасных расчетов

Ипотека
и финансовые сервисы

- Заявки от агентов
- Ипотечный калькулятор
и оформление заявок
- Банковские сервисы оформления ипотеки
- Подбор страхования / ипотечных программ

Геоаналитика
и рыночные данные

- Геоаналитика
- Рыночные данные

Системы
умной квартиры

- Комплексные платформы умного дома
- Интеграторы
- Комплекты для умного дома
- Системы вентиляции и климат-контроля

Сервисы для ремонта

- Поиск подрядчиков
- Ремонт помещений
- Дизайн интерьера

Категория

Подкатегории

Управление парковками

- Автоматизация парковок
- Зарядки для автомобилей

Монетизация и управление недвижимостью

- Управление недвижимыми активами
- Виджеты бронирования для сайта собственника
- Управление коммерч. площадями для УК

Безопасность

- Комплексная безопасность
- СКУД
- Видеонаблюдение
- Контроль электрооборудования
- Пожаробезопасность

Цифровые платформы для управляющих компаний

- Комплексные платформы для УК
- Биллинг и начисление коммунальных платежей
- Работа с заявками жителей
- Приложения для жителей
- Управление эксплуатацией и техническим обслуживанием

Системы утилизации отходов

- Умные датчики
- Умные фандоматы
- Вывоз вторсырья

Инженерный мониторинг и учёт ресурсов

- Комплексная система учёта ресурсов
- Приборы учёта и контроля водоснабжения
- Техническое обследование зданий
- Управление приборами учёта
- Контроль газового оборудования
- Приборы учёта энергоресурсов
- Приборы учёта тепла

Интеграционные платформы «умного здания»

—

Снос

—

ПОЧЕМУ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ОКАЗАЛИСЬ КРУПНЕЙШИМ БЛОКОМ

Во вторичной недвижимости объект уже построен, заселён и включён в городскую инфраструктуру. Поэтому цифровизация не ограничивается продажей квартиры.

После сделки покупатель сталкивается с управлением домом, коммунальными платежами, заявками в УК, приборами учёта, безопасностью, парковкой, ремонтом и бытовыми сервисами.

Именно поэтому на карте много решений для управляющих компаний, жителей, инженерного мониторинга, умной квартиры и безопасности.

Для рынка это означает, что вторичная недвижимость постепенно становится объектом цифрового обслуживания после сделки.

РАЗБОР ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ БЛОКОВ

CRM ДЛЯ РИЕЛТОРОВ И АГЕНТСТВ

CRM для риелторов и агентств — один из самых плотных профессиональных блоков карты.

В эту категорию вошли решения, которые помогают агентствам управлять клиентами, объектами, заявками, сделками, коммуникациями и внутренними процессами.

CRM — базовый инструмент агентского рынка. Она помогает систематизировать работу, но сама по себе не закрывает весь путь сделки. Для экосистемной модели CRM нужно связывать с классифайдами, ипотекой, проверкой объекта, электронными документами и сервисами регистрации.

Количество решений: **28**

ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РИЕЛТОРОВ

Инструменты для риелторов закрывают мобильный и операционный контур работы специалиста. Они помогают риелтору быстрее работать с заявками, объектами, ипотекой, документами и клиентскими коммуникациями вне офиса.

Такие сервисы особенно важны для вторичного рынка, где агент часто сопровождает сделку в нескольких средах: классифайды, CRM, банк, сервис проверки, документооборот, регистрация, коммуникация с покупателем и продавцом.

Инструменты для риелторов помогают ускорить отдельные действия в сделке, но их потенциал выше, если они связаны с CRM, ипотечными сервисами, проверкой объекта и цифровым документооборотом.

В категории собраны дополнительные инструменты, которые не вошли в другие категории.

Количество решений: 5

САЙТ АГЕНТСТВА

На рынке много решений для создания сайтов застройщиков: конструкторы, шаблоны, каталоги объектов, инструменты для работы с ассортиментом и шахматками. Для агентств недвижимости отраслевых решений заметно меньше — мы нашли только 3 таких сервиса.

Причина в логике рынка. Большая часть специализированных инструментов для сайтов недвижимости заточена под первичный рынок: целые дома, корпуса, шахматки, планировки и централизованный каталог от застройщика. Агентства могут использовать такие решения при работе с объектами на эксклюзиве, но для разрозненной вторички такая логика подходит хуже.

Базовую задачу сайта агентства часто закрывают неотраслевые конструкторы: они помогают собрать страницу компании, разместить услуги, контакты, форму заявки и часть объектов. А специализированные сценарии агентств — поиск объектов, продвижение объявлений, работа с клиентами, ипотека, проверка и сопровождение сделки — чаще закрывают классифайды, CRM и приложения для риелторов.

Количество решений: 3

БАЗЫ И ПАРСЕРЫ ОБЪЕКТОВ

Базы и парсеры объектов помогают профессиональным участникам рынка собирать предложения, отслеживать объявления, анализировать изменения и работать с объектной базой.

Агентствам и риелторам нужно быстро находить объекты, отслеживать дубли, видеть изменения в объявлениях, работать с ценой и понимать, какие предложения уже неактуальны.

При этом рынок таких решений нестабилен. Во время исследования мы увидели много неактивных парсеров: часть продуктов запускалась под конкретную задачу, затем закрывалась или переставала обновляться. Встречаются и кастомные решения, которые агентства собирают под свои процессы самостоятельно. Ещё один распространённый сценарий — использовать для парсинга неотраслевые инструменты, которые не создавались специально для рынка недвижимости.

Поэтому в карту вошли только те решения, которые удалось подтвердить как работающие отраслевые продукты с понятным описанием и применением для недвижимости.

В перспективе такие решения могут стать частью широкого контура: объектная база → проверка данных → оценка стоимости → продвижение → сделка

ОЦЕНКА И ПРОВЕРКА ОБЪЕКТА

Оценка и проверка объекта — один из ключевых блоков для вторичного рынка, потому что каждая квартира или дом имеют индивидуальную историю.

В карте выделены 2 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Оценка	9
Проверка объекта и участников сделки	7

Для покупателя проверка снижает риск покупки проблемного объекта. Для банка — помогает оценить риски залога. Для риелтора — повышает качество сопровождения сделки.

Количество решений: 16

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА: БЕЗОПАСНОСТЬ СДЕЛКИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ

Основной прорыв в последние годы в том, что покупатель знает, что делать, чтобы минимизировать свои риски.

А у банков и риелторов есть сервисы для автоматизированной и ручной проверки объектов и продавцов. Домклик, например, дополнительно даёт гарантию возврата денег покупателю, если сделка будет признана недействительной.

Что уже ускорено цифровизацией в вопросах безопасности:

- **Скоринг продавца:** автоматическая проверка на банкротство, связь с экстремизмом и крупные долги
- **Юридическая проверка объекта:** анализ обременений и цепочек владения, проверка по судам общей юрисдикции
- **Оценка стоимости квартиры:** производится с помощью ИИ-моделей на основе множества факторов

Возможные риски сохраняются по двум аспектам — это порок воли и скрытые диагнозы продавца.

Тем не менее, уже ведётся работа и в этих направлениях. Банки активно развивают ИИ-модели с предиктивной аналитикой для анализа неочевидных зависимостей или признаков влияния третьих лиц.

Пока ИИ находится на стадии обучения, такие риски помогает закрывать услуга «Сделка с гарантией» от Домклик. Она даёт покупателю дополнительную защиту при покупке вторичной недвижимости.



Екатерина Гладух,

Лидер дивизиона «Готовое жильё», Домклик

КЛАССИФАЙДЫ

Классифайды остаются одной из главных точек входа на вторичный рынок недвижимости. Через них пользователь начинает поиск квартиры, дома, коммерческого помещения, агента или агентства. Для профессиональных участников рынка классифайды работают как канал продвижения объектов, источник заявок и инструмент анализа спроса.

В карте классифайды разделены по типу недвижимости и пользовательскому сценарию:

Подкатегория	Что входит	Количество решений
Все типы недвижимости	Крупные классифайды и платформы, где размещаются объявления по разным типам недвижимости: жилая, коммерческая, аренда, продажа и другие сценарии	7
Коммерческая недвижимость	Площадки для поиска, продажи или аренды коммерческих помещений	4
Подбор агентства / риелтора	Сервисы, где пользователь может найти специалиста или агентство для сопровождения сделки	4
Сдача жилья под ключ	Сервисы, которые связывают собственника и арендатора и помогают пройти процесс сдачи жилья	3

КЛАССИФАЙДЫ

Подкатегория	Что входит	Количество решений
Площадки для аренды	Классифайды и сервисы объявлений, сфокусированные на аренде квартир, домов, апартаментов. В подборку вошли сервисы с помощью которых можно найти и забронировать жильё без посредников. В подкатегорию не входили агентства недвижимости.	14
Оформление объявлений, 3D	Решения, которые помогают улучшить карточку объекта: 3D-туры, интерактивные планировки, визуальная упаковка объявления	4

Классифайды уже давно не работают только как доски объявлений. Они развивают оценку, аналитику, подбор специалистов, ипотечные инструменты, продвижение объектов и сервисы качества объявлений.

Следующий этап — усиление роли классифайдов в безопасной сделке и проверке данных об объекте.

Количество решений: 36

ЦИФРОВАЯ СДЕЛКА И ДОКУМЕНТООБОРОТ

Категория цифровой сделки показывает, как рынок переводит юридически значимые этапы в онлайн-формат.

В карте выделены 3 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Электронная регистрация	12
Оформление сделки	3
Сервис безопасных расчётов	4

Цифровая сделка снижает зависимость от бумажного документооборота и сокращает количество офлайн-действий. Но она становится сильнее, когда связана с проверкой объекта, безопасными расчётами и ипотекой.

Количество решений: 19

ИПОТЕКА И ФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ

Ипотека остаётся одним из ключевых цифровых контуров вторичного рынка.

В карте выделены 4 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Заявки от агентов	5
Ипотечный калькулятор и оформление заявок	8
Банковские сервисы оформления ипотеки	11
Подбор страхования и ипотечных программ	6

Финансовые сервисы работают не только как точка подбора кредита. Они связывают покупателя, объект, банк, оценку, страхование и сделку.

Количество решений: 30

ГЕОАНАЛИТИКА И РЫНОЧНЫЕ ДАННЫЕ

Геоаналитика и рыночные данные помогают оценивать локацию, спрос, окружение, динамику цен и инвестиционный потенциал объектов.

В карте выделены 2 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Геоаналитика	10
Рыночные данные	3

Для вторичного рынка эти решения важны на стыке оценки, поиска и принятия инвестиционного решения. Они помогают смотреть не только на квартиру, но и на район, транспорт, инфраструктуру, окружение и рыночную динамику.

Количество решений: 13

СИСТЕМЫ УМНОЙ КВАРТИРЫ

Системы умной квартиры — один из самых крупных блоков карты. Это связано с особенностями вторичного рынка: в готовом жилье умные устройства чаще внедряются не на этапе строительства, а уже после покупки или ремонта квартиры.

Пользователь может подключать такие решения постепенно: начать с датчиков протечки, камер, умных розеток или климат-контроля, а затем добавить освещение, сценарии безопасности, голосовое управление и интеграцию с другими устройствами.

В этой категории есть исключение — приложение «МТС Умный дом». Мы отнесли его к комплексным платформам, потому что приложение закрывает большой функциональный блок управления умным домом. При этом у решения нет собственного оборудования: оно работает как цифровая среда для управления совместимыми устройствами.

В карте выделены 4 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Комплексные платформы умного дома	22
Интеграторы	6
Комплектующие для умного дома	8
Системы вентиляции и климат-контроля	5

Количество решений: 41

СИСТЕМЫ УМНОЙ КВАРТИРЫ

Подкатегория	Описание
Комплексные платформы умного дома	В эту подкатегорию вошли платформы, которые объединяют собственное ПО и оборудование. Такие решения позволяют управлять устройствами через приложение, настраивать сценарии, подключать датчики, освещение, климат, безопасность и другие элементы умной квартиры.
Комплектующие для умного дома	К этой подкатегории относятся устройства и оборудование, которые можно интегрировать в системы умного дома. Это может быть автоматика, контроллеры, датчики, модули управления и другие элементы, из которых собирается инфраструктура умной квартиры.
Интеграторы	Это компании, которые подбирают оборудование, связывают устройства между собой, настраивают сценарии и адаптируют умный дом под конкретную квартиру или дом. В этой категории сложно провести границу между интегратором и вендором: у многих компаний есть собственные интеграционные продукты, кастомные разработки и готовые связки ПО с оборудованием. Для вторичного жилья такой формат особенно актуален, потому что запустить умный дом по SaaS-модели почти невозможно. Решение нужно настраивать под объект, существующую инфраструктуру и задачи собственника.
Системы вентиляции и климат-контроля	Эта подкатегория объединяет решения для мониторинга и управления качеством воздуха. Такие сервисы и устройства помогают контролировать вентиляцию, температуру, влажность, уровень CO ₂ и другие параметры микроклимата. Для вторичного жилья умная квартира часто внедряется не на этапе строительства, а после покупки или ремонта. Это отличает вторичку от новостроек, где часть систем может закладываться девелопером.

СЕРВИСЫ ДЛЯ РЕМОНТА

Ремонт и обновление жилья — полноценная часть цифрового контура вторичной недвижимости.

В карте выделены 3 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Поиск подрядчиков	7
Ремонт помещений	4
Дизайн интерьера	5

Количество решений: 16

СЕРВИСЫ ДЛЯ РЕМОНТА

Подкатегория Описание

Поиск подрядчиков

Вошли сервисы, которые предоставляют профильных подрядчиков для строительных и ремонтных работ. Мы не рассматривали универсальные доски объявлений и сервисы для поиска исполнителей широкого профиля, например Авито или YouDo. Для карты было важно выделить решения, которые работают именно со строительной и ремонтной специализацией.

Дизайн интерьера

Вошли цифровые сервисы для визуализации, планировки и подготовки интерьерных решений. В эту категорию мы не добавляли агентства, которые оказывают услугу дизайна интерьера как проектную работу. Фокус карты — на цифровых инструментах, которые помогают пользователю или специалисту подготовить визуализацию, планировку, дизайн-проект или интерьерную концепцию.

Ремонт помещений

Вошли сервисы, которые помогают управлять ремонтом: рассчитывать стоимость работ и материалов, делать замеры, планировать этапы и контролировать процесс. Для вторичного рынка это важно, потому что после покупки объект часто нужно обновить, а такие инструменты помогают заранее оценить бюджет и объем работ.

Для вторичного рынка ремонт важен в двух сценариях.

→ **Первый** — подготовка объекта к продаже или аренде. Собственник может повысить ликвидность жилья, улучшить визуальную подачу и быстрее выйти на сделку.

→ **Второй** — обновление объекта после покупки. Покупатель вторички часто получает не готовый продукт, а объект, который нужно адаптировать под свои задачи.

Поэтому сервисы ремонта становятся логичным продолжением сделки: после покупки пользователь переходит от выбора и проверки объекта к его физическому обновлению.

УПРАВЛЕНИЕ ПАРКОВКАМИ

Парковка — отдельный ресурс в готовой жилой среде. Во вторичной недвижимости она может быть частью двора, подземного паркинга, коммерческой эксплуатации или арендного сценария.

В карте выделены 2 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Автоматизация парковок	11
Зарядки для автомобилей	2

Для вторичного рынка это не главный этап сделки, но важная часть пользовательской ценности объекта. Квартира с понятным доступом к парковке, арендой машиноместа или зарядкой для автомобиля получает дополнительное преимущество.

Количество решений: 13

МОНЕТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

В эту категорию вошли сервисы, которые помогают собственникам, УК и управляющим организациям получать доход от объектов, управлять арендными площадями, вести учёт активов и организовывать бронирования.

Категория объединяет решения для разных сценариев монетизации готовой недвижимости: от управления портфелем объектов до сдачи коммерческих помещений и настройки потока бронирований через сайт.

В карте выделены 3 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Управление недвижимыми активами	5
Виджеты бронирования для сайта собственника	3
Управление коммерческими площадями для УК	9

Количество решений: **17**

МОНЕТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Подкатегория

Описание

Управление
недвижимыми
активами

Сервисы для учёта и управления объектами как активами. Они помогают вести паспорт объекта, фиксировать договоры, доходность, расходы на эксплуатацию, состояние актива и данные по портфелю недвижимости.

Такие решения подходят собственникам, инвесторам, УК и компаниям, которые управляют несколькими объектами.

Виджеты
бронирования для
сайта собственника

Сервисы для организации потока бронирований через сайт или цифровой канал собственника. Они помогают управлять календарями, заявками, оплатами, подтверждениями и графиками заселения.

Такие решения актуальны для апартментов, краткосрочной аренды, сервисных квартир и собственников, которые управляют большим количеством объектов.

Управление
коммерческими
площадями для УК

Внутренние сервисы для УК, собственников и управляющих организаций. Они помогают сдавать и администрировать площади, чаще коммерческие помещения на первых этажах или другие объекты в управлении.

В эту подкатегорию вошли решения для автоматизации договоров, графиков, начислений, расчётов, статусов помещений и взаимодействия с арендаторами.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Безопасность во вторичной недвижимости включает не только камеры и сигнализацию. В карте представлены комплексные решения, видеонаблюдение, СКУД, пожаробезопасность и контроль электрооборудования.

Подкатегория	Количество решений
Комплексная безопасность	11
СКУД	8
Видеонаблюдение	7
Контроль электрооборудования	2
Пожаробезопасность	2

Для готового жилья безопасность работает на двух уровнях: внутри квартиры и на уровне дома. Поэтому часть решений пересекается с умной квартирой, УК и инженерным мониторингом. В блок не вошли маркетплейсы, которые только продают оборудование.

Количество решений: 30

БЕЗОПАСНОСТЬ

Подкатегория

Описание

Комплексная безопасность

В раздел комплексной безопасности вошли сервисы, у которых есть несколько приборов или решений для защиты объекта. Например, видеонаблюдение, датчики пожаротушения, датчики протечек, охранные системы, тревожные кнопки, датчики открытия и другие элементы безопасности.

Такие решения закрывают не одну задачу, а несколько сценариев: контроль доступа, мониторинг помещений, обнаружение аварий, фиксацию инцидентов и оповещения.

СКУД

В раздел СКУД вошли системы бесключевого доступа и контроля доступа.

В СКУД не вошли биометрические сервисы, потому что их устойчивое применение на вторичном рынке не обнаружено.

Видеонаблюдение

В раздел видеонаблюдения вошли сервисы, у которых есть камеры, системы мониторинга, приложения для просмотра камер или системы хранения записей

Контроль электрооборудования

В раздел контроля электрооборудования вошли сервисы для защиты от искрения и предотвращения пожаров в электроустановках.

Пожаробезопасность

В раздел пожаробезопасности вошли сервисы, у которых есть интеллектуальное обнаружение и тушение пожаров и контроллеры для датчиков обнаружения и тушения пожаров.

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Цифровые платформы для управляющих компаний — крупнейшая категория карты. Это объясняется спецификой вторичного рынка: готовое жильё уже находится в эксплуатации, а значит, цифровизация не заканчивается сделкой. После покупки собственник сталкивается с коммунальными платежами, заявками в УК, аварийными ситуациями, обслуживанием дома, общением с соседями и контролем качества услуг.

В эту категорию вошли решения, которые помогают УК, ТСЖ, муниципальным службам и жителям управлять повседневной эксплуатацией многоквартирного дома.

В карте выделены 5 подкатегорий:

Подкатегория	Количество решений
Комплексные платформы для УК	24
Биллинг и начисление коммунальных платежей	7
Работа с заявками жителей	14
Приложения для жителей	11
Управление эксплуатацией и техническим обслуживанием	8

Количество решений: 64

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Платформы УК показывают, что цифровая вторичная недвижимость — это не только покупка квартиры. Это ещё и ежедневное управление домом.

Подкатегория	Описание
Комплексные платформы для УК	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые закрывают несколько процессов управляющей компании сразу. Такие платформы могут объединять работу с заявками, коммуникацию с жителями, начисления, управление сотрудниками, контроль подрядчиков, эксплуатационные задачи, отчётность и аналитику. Комплексные платформы нужны УК, которые хотят управлять домами не через набор таблиц, чатов и журналов, а через единую цифровую среду.
Приложения для жителей	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые дают жителю цифровой доступ к взаимодействию с домом и управляющей компанией. Через такие приложения пользователь может передавать показания, оплачивать услуги, создавать заявки, получать уведомления, участвовать в голосованиях, смотреть новости дома, связываться с УК и контролировать статус обращений.
Работа с заявками жителей	В эту подкатегорию вошли Service Desk и АДС-решения для обработки обращений жителей. Такие сервисы помогают принимать заявки, назначать исполнителей, контролировать сроки, фиксировать статусы, хранить историю обращений и оценивать качество работы. Для УК это способ перейти от звонков, мессенджеров и бумажных журналов к управляемому процессу.

ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

Подкатегория	Описание
Управление эксплуатацией и техническим обслуживанием	В эту подкатегорию вошли решения для эксплуатации, технического обслуживания, планово-предупредительных работ, учёта оборудования, контроля задач и работы с подрядчиками.
Биллинг и начисление коммунальных платежей	В эту подкатегорию вошли решения для расчёта, начисления и учёта коммунальных платежей. Такие сервисы помогают УК и расчётным центрам вести лицевые счета, формировать начисления, учитывать оплату, работать с задолженностью, передавать данные и готовить платёжные документы.

СИСТЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ

Системы утилизации отходов относятся к эксплуатационному и городскому контуру вторичной недвижимости.

В карте выделены 3 подкатегории:

Подкатегория	Количество решений
Умные датчики	2
Вывоз вторсырья	2
Умные фандоматы	1

Эти решения работают на уровне дома, двора, УК или муниципального управления. Они не влияют напрямую на сделку, но формируют качество эксплуатации готового жилья.

Количество решений: 5

ИНЖЕНЕРНЫЙ МОНИТОРИНГ И УЧЁТ РЕСУРСОВ

Инженерный мониторинг помогает собственникам, УК и сервисным организациям контролировать состояние систем, расход ресурсов и технические риски.

В карте выделены 7 подкатегорий:

Подкатегория	Количество решений
Комплексная система учёта ресурсов	7
Приборы учёта и контроля водоснабжения	7
Техническое обследование зданий	1
Управление приборами учёта	2
Контроль газового оборудования	1
Приборы учёта энергоресурсов	2
Приборы учёта тепла	2

Эти решения помогают перевести обслуживание дома из ручного режима в управляемый цифровой контур.

Количество решений: 22

ИНЖЕНЕРНЫЙ МОНИТОРИНГ И УЧЁТ РЕСУРСОВ

Подкатегория	Описание
Приборы учёта и контроля водоснабжения	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые занимаются учётом и передачей показаний водоснабжения. Также сюда относятся решения для контроля водоснабжения и датчики протечек.
Приборы учёта энергоресурсов	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые занимаются учётом, оптимизацией и передачей показаний по электроэнергии.
Комплексная система учёта ресурсов	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые работают сразу с несколькими типами ресурсов: газоснабжением, водоснабжением, электроснабжением и теплоснабжением. Такие решения помогают не только собирать показания, но и оптимизировать ресурсопотребление. Они особенно полезны для УК и организаций, которые управляют несколькими объектами или большим жилым фондом.
Приборы учёта тепла	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые занимаются учётом и передачей показаний тепла. Некоторые компании также могут проводить поверку счётчиков тепла.
Техническое обследование зданий	В эту подкатегорию вошли сервисы, которые могут создавать цифровой двойник здания и мониторить исправность его систем.
Управление приборами учёта	В эту подкатегорию вошли сервисы и комплексы из оборудования, программного обеспечения и готовых интеграций для обмена данными. Они помогают связать приборы учёта с цифровыми системами УК, сервисными платформами и другими участниками, которым нужны корректные данные о потреблении ресурсов.
Контроль газового оборудования	В эту подкатегорию вошли сервисы, связанные с газовым оборудованием.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПЛАТФОРМЫ «УМНОГО ЗДАНИЯ»

Интеграционные платформы «умного здания» объединяют инженерные системы, оборудование, датчики и цифровые сервисы здания в единую среду управления. Такие решения помогают контролировать работу систем, собирать данные, настраивать сценарии автоматизации и отслеживать состояние объекта.

В этой категории мы не присваивали подкатегории. В карте представлено 9 сервисов, и все они закрывают схожий функциональный контур. Разделить их на BMS, АСУЗ и комплексные системы зданий без искажения логики карты невозможно: продукты часто пересекаются по задачам, а публичные описания не всегда позволяют провести корректную границу между типами систем.

Поэтому в карте эта функция показана как единый блок.

Количество решений: 9

СНОС

Категория сноса небольшая, но она показывает ещё один аспект работы с готовым фондом.

Такие решения относятся к физической трансформации объекта или среды. В контексте вторичной недвижимости они могут быть полезны при реконструкции, демонтаже, обновлении помещений или работе со старым фондом.

Количество решений: 3

ВЫВОД



На рынке вторичной недвижимости уже есть много цифровых решений для разных этапов: поиска, оценки, ипотеки, проверки объекта, безопасных расчётов, регистрации, аренды, ремонта и эксплуатации. Но для пользователя эти сервисы часто остаются разрозненными. Покупатель или собственник переходит между разными площадками, повторно передаёт данные и самостоятельно связывает участников процесса.

При этом рынок постепенно движется к цельному цифровому пути. Крупные игроки расширяют свои сервисные контуры и сшивают процессы: добавляют к витрине объектов оценку, ипотечные инструменты, проверку продавца и объекта, безопасные расчёты, электронную регистрацию, документооборот и сервисы после покупки.

Такой подход развивается, потому что вторичный рынок требует доверия и прозрачности. Пользователю важно не просто найти квартиру, а понять, можно ли её покупать, соответствует ли цена рынку, получится ли оформить ипотеку, как безопасно провести расчёты и что делать с объектом после регистрации права.



Следующий этап — связать поиск, проверку, сделку, ремонт, аренду, умную квартиру, коммунальные платежи, сервисы УК, инженерный мониторинг и безопасность в один цифровой контур. Тогда путь пользователя будет продолжаться после покупки, а вторичный рынок сможет перейти от отдельных сервисов к более связанной экосистеме.

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПРИМЕР ДОМКЛИК

Домклик показывает, как отдельные цифровые сервисы могут складываться в единую и бесшовную экосистему, которая полностью закрывает процессы работы с недвижимостью для агентов и жителей.

На карте представлены продукты Домклик, которые закрывают разные этапы работы с готовым жильём: поиск объекта, покупку с ипотекой и за свои средства, оценку стоимости недвижимости, проверку объекта и создание отчёта по нему, безопасные расчёты, регистрацию права собственности, аренду, ремонт, обслуживание жилья, а также аналитику рынка.

Среди продуктов Домклик больше решений, чем мы смогли представить на карте, ведь некоторые сервисы работают на стыке категорий или узкоспециализированы для конкретного сегмента.



ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПРИМЕР

ДОМКЛИК

Этап или сценарий	Продукты Домклик
Поиск объекта	Домклик
Поиск специалиста	Домклик. Поиск риелтора
Работа профессиональных участников	Личный кабинет Домклик PRO
Ипотека	- Домклик. Ипотека - Домклик. Ипотечный калькулятор
Неипотечные сделки	Домклик. Сделка за свои средства
Оценка объекта	Домклик. Оценка
Проверка объекта и сделки	- Домклик. Проверка объекта - Домклик. Сделка с гарантией
Оформление сделки	Домклик. Кабинет Сделки
Безопасные расчёты	Домклик. Безопасные расчёты
Электронная регистрация	Домклик. Электронная регистрация
Аренда	- Домклик. Аренда - Домклик24
Ремонт и обновление жилья	- Домклик. Дизайн-проект - Домклик. Генерация интерьера и примерка мебели - Домклик. Ремонт
Инженерный мониторинг и быт после покупки	Домклик. Мастер на час
Рыночная аналитика	Аналитический центр Домклик

ЭКОСИСТЕМНЫЙ ПРИМЕР

ДОМКЛИК

Такой набор решений закрывает несколько связанных сценариев.

Пользователь может:

✓ искать объект

✓ оценивать его стоимость

✓ оформлять ипотеку и сделки за свои средства

✓ проверять риски

✓ переходить к задачам после покупки

✓ проводить расчёты

✓ регистрировать сделку

На уровне рынка это показывает возможную модель развития вторичной недвижимости. Пользовательский путь не должен каждый раз собираться из несвязанных сервисов. Данные об объекте, сделке и дальнейшем использовании жилья могут переходить между этапами, если продукты связаны внутри одной цифровой среды.

Для рынка это особенно важно из-за фрагментарности вторичной недвижимости. В сделке участвуют собственник, покупатель, агент, нотариус, банк, сервис проверки, Росреестр, УК и постсделочные сервисы.

Экосистемный подход помогает сократить разрыв между этими участниками и сделать путь пользователя управляемым.

Что важно увидеть на карте

DD DIGITAL
DEVELOPER

x

ДОМКЛИК
СБЕР

ЧТО ВАЖНО УВИДЕТЬ НА КАРТЕ

ТРЕНДЫ

01 ИИ становится инструментом оценки и управления рисками

ИИ постепенно выходит за пределы вспомогательных функций. На вторичном рынке он помогает оценивать стоимость объекта, находить отклонения в цене, анализировать риски сделки и проверять неочевидные связи между участниками. Чем больше данных накапливают классифайды, банки и сервисы проверки, тем точнее становятся такие модели.

02 Цифровой профиль объекта становится новой точкой сборки рынка

Рынку нужен единый профиль квартиры или дома, где связаны юридические, рыночные, технические и эксплуатационные данные. Такой профиль может стать основой для проверки объекта, оценки стоимости, ипотечного решения, ремонта, аренды и дальнейшего управления жильём.

03 Безопасная сделка превращается в отдельный продуктовый контур

Проверка продавца, анализ объекта, безопасные расчёты, электронная регистрация и гарантийные механики постепенно складываются в единую услугу. Пользователь ожидает понятный сценарий, который снижает риски на всём пути покупки.

ТРЕНДЫ

04 Автоматизация агентств смещается от CRM к полному циклу сделки

CRM остаётся базовым инструментом агентства, но рынок движется дальше. Агентствам нужны решения, которые связывают объектную базу, коммуникации, ипотеку, проверку объекта, документы, расчёты и регистрацию. Ценность будет расти у сервисов, которые помогают вести сделку целиком, а не только хранить клиентов и объекты.

05 Постсделочные сервисы становятся продолжением покупки

После регистрации права цифровой путь пользователя не заканчивается. Покупателю нужны ремонт, дизайн, умная квартира, коммунальные сервисы, взаимодействие с УК, аренда и обслуживание объекта. Поэтому следующий этап развития рынка — связать сделку с жизнью после покупки.

06 Эксплуатация дома становится частью ценности вторичной недвижимости

Для вторичного рынка важна не только квартира, но и дом, в котором она находится. Приложения для жителей, платформы УК, инженерный мониторинг, безопасность, парковки и учёт ресурсов влияют на качество владения объектом. Чем прозрачнее управление домом, тем выше ценность жилья для покупателя, собственника и арендатора.

КАКИЕ НИШИ ОСТАЮТСЯ НЕЗАНЯТЫМИ

✓ Техническая проверка квартиры перед покупкой

Рынку нужны сервисы, которые помогают проверять инженерные системы, электрику, перепланировки, вентиляцию, состояние стен, окон, коммуникаций и риски будущего ремонта.

✓ Единый паспорт вторичного объекта

Перспективный формат — профиль квартиры, где собраны документы, история, технические данные, оценка, коммунальная информация и сведения о ремонте.

✓ Связка «покупка → ремонт → умная квартира»

Покупатель вторички часто начинает ремонт сразу после сделки. Здесь можно связать оценку состояния объекта, дизайн, смету, подрядчиков и установку умных устройств.

✓ Сервисы для собственника как инвестора

Собственнику нужны инструменты, которые показывают стоимость объекта, доходность аренды, расходы, состояние квартиры, заявки, ремонт и сценарии продажи.

✓ Интеграции между агентскими CRM и сервисами сделки

Агентствам нужны решения, которые соединяют CRM, классифайды, ипотеку, проверку объекта, документооборот и регистрацию.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

Для классифайдов

Классифайды могут двигаться глубже в сделку: оценку, проверку, ипотеку, подбор специалистов и безопасные расчёты.

Для банков

Банки усиливают роль в проверке объекта, скоринге продавца, ипотеке, расчётах и гарантийных продуктах.

Для агентств

Агентства получают возможность собирать собственную цифровую инфраструктуру, но для этого CRM должна быть связана с другими сервисами сделки.

Для PropTech-вендоров

Свободные ниши находятся на стыках: проверка объекта, постсделочные сервисы, техническая диагностика, интеграция данных и сервисы для собственников.

Для УК

УК становятся частью цифрового пути вторичной недвижимости, потому что качество управления домом влияет на ценность объекта после покупки.

ПРОГНОЗ

В ближайшие годы вторичный рынок будет двигаться к нескольким экосистемным центрам.

Сейчас цифровые сервисы закрывают разные участки пути: поиск, оценку, ипотеку, проверку объекта, безопасные расчёты, регистрацию, аренду, ремонт и эксплуатацию. Но для пользователя этот путь часто остаётся разрозненным. На каждом этапе он переходит в новую среду, повторно передаёт данные и самостоятельно связывает между собой участников сделки.

Крупные игроки уже расширяют свои сервисные контуры и постепенно объединяют отдельные этапы в связанный путь. Рынок движется от витрины объявлений и точечных инструментов к сценариям, где пользователь может пройти больше действий внутри одной цифровой среды: найти объект, проверить риски, оформить финансовые сервисы, провести сделку и перейти к задачам после покупки.

При этом рынок вряд ли придёт к одному универсальному сервису. Скорее, он будет развиваться через несколько крупных экосистем и множество нишевых решений, которые закрывают отдельные задачи и встраиваются в разные этапы клиентского пути.

Главная точка роста — связать сервисы вокруг объекта и пользователя. Чем меньше разрывов между поиском, проверкой, сделкой, ремонтом, арендой и эксплуатацией, тем выше качество цифрового сервиса на рынке готового жилья.



ФИНАЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ

01 Вторичный рынок уже имеет развитую цифровую инфраструктуру. В карту вошло 374 решения, которые закрывают поиск, ипотеку, проверку, сделку, аренду, ремонт, умную квартиру и эксплуатацию.

02 Самые крупные категории связаны с жизнью после покупки: платформы УК, умная квартира, безопасность и инженерный мониторинг.

03 Сделочный контур развивается быстрее всего. На рынке уже есть сервисы для оценки, проверки, ипотеки, безопасных расчётов и электронной регистрации.

04 Главная проблема рынка — не отсутствие решений, а разрыв между ними. Пользовательский путь часто разбит на отдельные сервисы.

05 Экосистемная модель становится следующим этапом развития. Она должна связать объект, сделку, собственника, банк, агентство, УК и постсделочные сервисы.

06 Наиболее перспективные ниши находятся на стыке данных: цифровой профиль объекта, техническая проверка, связка сделки с ремонтом и управлением жильём, интеграция агентских CRM с сервисами проверки и регистрации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Вторичная недвижимость долго оставалась рынком, где цифровизация воспринималась через объявления и ипотечные калькуляторы.

Карта решений показывает другую картину. Сегодня цифровые продукты закрывают почти весь жизненный цикл готового жилья: от поиска объекта и проверки продавца до ремонта, аренды, коммунальных сервисов, умных устройств и взаимодействия с УК.

Но рынок пока не стал единой цифровой средой.

Он состоит из сильных отдельных инструментов, которые решают конкретные задачи.

Следующий этап — связать эти инструменты вокруг объекта и пользователя. Тогда вторичная недвижимость перестанет быть набором разрозненных действий и превратится в управляемый цифровой путь: найти, проверить, купить, зарегистрировать, обновить, сдать, обслуживать и при необходимости снова продать.

СКАЧАТЬ КАРТУ