****

**Критерии номинации**

**«Лучший агентоориентированный сервис от девелопера 2025»**

Все конкурсные работы рассматриваются конкурсной комиссией на основе перечисленных выше критериев в сроки, установленные Оргкомитетом Конкурса.

Методика оценки: соответствие присланных конкурсных работ участников каждому из критериев оценивается по бальной системе членами КК строго индивидуально и независимо. Член комиссии после ознакомления с конкурсными работами должен заполнить оценочный лист (бюллетень) по предоставленному образцу, подписать и передать его председателю КК.

По результатам обработки оценочных листов составляется сводная ведомость, на основании которой конкурсная комиссии на своем очном заседании утверждает трех номинантов и передает список со своими рекомендациями председателю Единой КК для окончательного распределения трех призовых мест.

Требования к подтверждающим документам:

- Материалы предоставляются пронумерованными, согласно нумерации критериев.

- Справки должны быть заверены печатью и подписью руководителя и предоставляются в виде сканов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Группы критериев** | **Показатели** | **Подтверждающие документы** | **Баллы** |
| **1. Основные требования** |
| 1.1. | Наличие документов, подтверждающих форму деятельности юридического лица | Да/нет | Свидетельство о регистрации ЮЛ, выписка из ЕГРИП | 1 балл или 0 |
| 1.2. | Наличие заключенных договоров с риэлторскими компаниями | ДаНет | Копии договор. Регламенты работы с агентами | 10 баллов |
| 1.3. | Возможность фиксации клиента у девелопера на определенный срок.  | ДаНет | Копии договор. Регламенты работы с агентами | 10 баллов |
| 1.4. | Наличие выплаченных комиссий по агентским договорам  | ДаНет | Выписки, подтверждающие платежи | 10 баллов |
| 1.5. | Возможность рекламы объектов агентствами недвижимости-партнерами | ДаНет | Ссылки на рекламу объектов агентами | 10 баллов |
|  | **2. Основные показатели работ** |
| 2.1. | Доля агентских продаж в % в общей структуре продаж | % | Отчеты по продажам за 2024 год | От 0 до 10-1 От 10 до 20 - 2От 20 до 30 - 3От 30до 40 - 4Свыше 40% - 5 |
| 2.2 | Наличие регулярного обучения агентов по процессам реализации, а так же обучений, направленных на знание объекта | ДаНет | Регламент работы с партнерами, ссылки на фото-видеоматериалы, социальные сети  | 1 балл |
| 2.3. | Наличие брокер - туров для агентов с целью изучения объекта | ДаНет | Регламент работы с партнерами, ссылки на фото-видеоматериалы, социальные сети  | 2 балла |
| 2.4. | Организация мероприятий для риэлторского сообщества ( праздники, корпоративы) | ДаНет | Регламент работы с партнерами, ссылки на фото-видеоматериалы, социальные сети  | 1 балл |
| 2.5. | Наличие программы лояльности, конкурсов для агентов. | ДаНет | Регламент взаимодействия с партнерами, видео и фотоматериалы  | 2 балла |
| 2.6. | Наличие специальных условий для покупки объектов для агентов. | ДаНет | ПОДТВЕРЖДАЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ НА УСМОТРЕНИЕ КОНКУРСАНТА | 5 баллов |
| 2.7. |  Отзывы риэлторов о взаимодействии с девелоперской компанией. | ДаНет | Ссылки на фото-видеоматериалы, сканы отзывов | 1 балл |
| 2.8. | Наличие пространства для общения риэлторов с клиентами на территории девелопера | ДаНет | Фото - видеоматериалы  | 1 балл |
| 2.9. | Фиксация клиента по номеру телефона или смс | ДаНет | Регламент взаимодействия с партнерами. Остальные подтверждения на усмотрение конкурсов | 3 балла |
| 2.10 | Наличие менеджера по работе с партнерами | ДаНет | Регламент взаимодействия с партнерами. Остальные подтверждения на усмотрение конкурсов | 5 баллов |
| 2.11. | Наличие чата для информирования агентов. | ДаНет | Ссылка на чат. | 1 балл |
| 2.12. | Доступ к акционным предложениям застройщика.  | ДаНет | Способы подтверждения на усмотрение конкурсанта. | 3 балла |
| 2.13. | Регулярное участие в мероприятиях риэлторского сообщества города.  | ДаНет | Документы об участии, фото- видео материалы | 1 балл |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.14. | Процедура фиксации клиента за агентом.  | ДаНет | Предоставляется документ. | 10 баллов - 10: Полностью понятная процедура фиксации клиента, доступная для всех партнеров и сотрудников - 7-9: Процедура фиксирована, но требует некоторых уточнений и доработок. - 4-6: Процедура частично разработана, но нуждается в оптимизации и дополнительном документировании. - 1-3: Процедура существует, но она разрозненна и не до конца понятна. - 0: Отсутствует процедура фиксации клиента. |

Председатель конкурсной комиссии Бордюг Александр Анатольевич