****

**Критерии номинации**

**«Лучшая брокерская компания на рынке продажи жилья более 100 человек 2025 год»**

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 участникам:** любое агентство недвижимости (ЮЛ/ИП), оказывающее услуги на рынке недвижимости, с численностью сотрудников от 100 человек

**Система балльной оценки.** Баллы выставляются по следующим параметрам:

max балл в указанных в критериях – представленные документы соответствуют цели, оценке показателя;

1 балл – документы представлены, но не соответствуют цели, оценке показателя;

min 0 баллов – подтверждающий документ отсутствует.

*Комиссия имеет право поощрить конкурсантов за качественные, презентабельные, компактные работы дополнительным баллом - Мах 1 балл*

Материалы предоставляются в пронумерованных папках, согласно нумерации критериев.

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

В Анкете указываются только номера папок и приложений, подтверждающая информация оформляется Приложениями к Анкете.

Информация о показателях предоставляется только за 2024 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Группы критериев** |  | **Подтверждающие документы** | **Заполняется КК****(max 10 баллов)** |
| **1. СТАЖ РАБОТЫ НА РЫНКЕ** |   |
| 1.1. Опыт работы на рынке недвижимости  |   | \* | 10 баллов - до 3х лет5 баллов – 3-10 лет3 балла – более 10 лет |
| **2. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЮ К КЛИЕНТАМ** |   |
| 2.1. Страхование профессиональной ответственности |   | Договор со страховой компанией, полис (копия) | 5 баллов |
| 2.2. Политика страхования рисков клиентов |   | Описание, пакет документов | 1 бал |
| 2.3. Сертификация компании (учитывая повторную сертификацию)  |   | Сертификат соответствия РС (копия) | 0-5 баллов |
| **3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ** |   |
| 3.1. Наличие зарегистрированных фирменных товарных знаков и знаков обслуживания |   | Свидетельство о регистрации (копия) | 1 балл |
| 3.2. Участие организации в российском профессиональном сообществе |   | Свидетельство(копия) | 1 балл |
| 3.3. Участие представителей компании в выборной работе РГР, в комитетах, рабочих группах, учебных процессах профессиональных объединений |   | Справка в произвольной форме | 1 балл |
| 3.4. Участие в Национальных Конгрессах |   | Справка в произвольной форме, перечень участников, свидетельства/дипломы (копии) | 2 балла |
| 3.5. Участие в региональных профессиональных форумах |   | Справка в произвольной форме, свидетельства/дипломы (копии) | 3 балла |
| 3.6. Участие в профессиональных конкурсах |   | Дипломы, сертификаты (копии) | 5 баллов |
| 3.6.1 Количество супер блогеров |  |  | до 5 чел – 3 балла5-10 чел – 5 баллов10-20 чел – 7 балловот 20 чел – 10 баллов |
| 3.7. Участие в профильных выставках |   | Дипломы, сертификаты (копии) | 3 балла |
| 3.8. Взаимодействие с общественными и государственными органами и организациями (ТПП, соц.защита, центры занятости, образовательные учреждения и т.п.) |  | Описание | 0-7 баллов |
| 3.9. Формирование положительного имиджа профессии "риэлтор", общественного объединения риэлторов, системы сертификации и аттестации |   | Описание, список мероприятий, клипинг статей в СМИ, посты в соц сетях за 2024 год | 5 баллов |
| 3.10. Наличие - корпоративных периодических изданий, - источников информирования специалистов компании  |   | Описание. Онлайн подборка за 2024 год | 1-5 баллов |
| 3.11. Представительство компании в интернете и соц.сетях |   | Презентация, сайт | 1-7 баллов |
| 3.12. Политика взаимодействия с агрегаторами |  | Описание | 2 балла |
| 3.13. Интеграция в ФБН, личный кабинет |  | Описание, ссылка | 1 балл |
| 3.14. Отзывы о компании и сотрудниках (NPS) |  | Скрины/рейтинги с независимых ресурсов (2ГИС, Яндекс, Отзовик, реестр РГР, ДК, Циан, АВИТО и тд) | оценка 5 - 7 баллов4,5-4,9 – 5 баллов4 – 4,4 – 3 балла3-4 – 2 балла |
| 3.14.1. Программа лояльности клиентов, NPS компании |  | Описание, индикаторы оценки | 0-7 баллов |
| 3.16. Благотворительная деятельность |   | Описание программ, реализованных за 2024 год (благодарственные письма, фото, статьи) | 5 баллов |
| **4. ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ** |   |
| 4.1. Количество сотрудников всего |   |  | 99 сотрудников – 1 балл+ 1 балл за каждые 50 человек (свыше 100) |
| 4.2. Количество сотрудников, работающих по трудовому договору/ИП/самозанятых/ГПД  |   | Документ, подписанный главным бухгалтером, начальником отдела кадров | 2 балла за каждые 20 сотрудников |
| 4.2.1. Количество сотрудников по информации из открытых источников |  |  | 2 балла за каждые 20 сотрудников |
| 4.3. Количество аттестованных специалистов-риэлторов |   | Дипломы, сертификаты (копии) | % аттестованных сотрудников от общего количества сотрудников:до 50% - 2 балла 50%-70% - 3 баллаот 70% - 5 баллов |
| 4.4. Процедура набора персонала - рекрутинг |  | Описание, скрин/ссылка на работные порталы | 2 балла |
| 4.5. Наличие системы обучения |  |  | 0-5 баллов |
| 4.6. Внутренняя социальная политика компании (по отношению к сотрудникам). Методы нематериального стимулирования сотрудников |   | Описание, пакет регламентирующих документов, презентация | 0-5 баллов |
| **5. ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |   |
| 5.1. Технология обслуживания клиентов/подготовки и проведения сделок |  | Технологическая карта/описание бизнес-процессов/памятка/инструкции и тп. | 0-7 баллов |
| 5.2. Доля рынка, занимаемая агентством (статистика и аналитика агрегаторов ДомКлик, Авито) |   |  | 1-7 баллов |
| 5.3. Тарифы на оказание риэлторских услуг (Продавец/Покупатель) |   | Описание, тарифы (копии) | 0-5 баллов |
| 5.4. Какими документами подтверждается полученное от клиента вознаграждение |   | Описание, документы (образцы) | 0-5 баллов |
| 5.5. Наличие процедур, подтверждающих факт передачи клиентом/контрагентом денежных средств, факт исполнения обязательств по договору |   | Описание, пакет регламентирующих документов | 0-3 баллов |
| 5.6. Наличие процедур разрешения конфликтов |   | Регламент | 1 балл |
| 5.7. Система постобслуживания клиентов/поддержки лояльности к компании |   | Описание, видео-презентация | 3 балла |
| 5.8. Система профилактики преступлений в сделках, предупреждения и предотвращения нарушения сотрудниками технологии работы, контроля качества услуг |   | Описание комплекса услуг, направленных на профилактику безопасности сделок | 5 баллов |
| 5.9. Система обеспечения сотрудников информацией о рынке недвижимости (чаты, рассылки и т.д.) |   | Описание, видео-презентация | 3-10 баллов |
| 5.10. Телефония (наличие единого рекламного телефона, Call-центра, корп. моб. телефонов, аудио-записей) |  | Описание, видео-презентация | 2-5 баллов |
| 5.11. Степень цифровизации компании (интеграция с внешними сервисами, платежными системами, использование чат-ботов, форм обратной связи и тп) |  | Описание, видео-презентация | 2-5 баллов |
| 5.12. Использование компанией CRM и инструментов автоматизации, снижающих долю рутинных процедур и предотвращающих ошибки.Система управленческого учета в компании (CRM и т.д.) |  | Описание, видео-презентация | 1-10 баллов |
| 5.13. Техническая оснащенность офиса |   | Описание, видео-презентация каждого офиса | 3-5 баллов |
| 5.14. Количество обособленных офисов |  | Число | один офис - 1 балл  |
| 5.15. Система межрегиональных партнерских сделок |  | Описание (указать % межрегиональных сделок за 2024г.) | 0-5 баллов |
| 5.15.1. Процент возвратных клиентов  |  | Учетные данные Компании | 0-5 баллов |
| 5.15.2. Процент клиентов по рекомендации |  | Учетные данные Компании | 0-5 баллов |
| 5.16. Работа с отраслевыми партнерами (банки, страховые и оценочные компании, застройщики и тд.) |  | Сертификаты о партнерстве, рамочные соглашения, договоры о сотрудничестве | 5 баллов |

6. Предоставить ссылку на видеоролик на тему: «Почему наша компания достойна победы?». (рассказать, например, о ярких достижениях компании в 2024 году, об уникальных сервисных предложениях для клиентов, технологиях, внутренней политике компании, традициях компании и другое). Продолжительность ролика до 5 минут, рекомендуемое время – 2 минуты.

Ролик оценивается по шкале от 1 до 10 баллов.

 Отсутствие ролика - минус 5 баллов.

Председатель конкурсной комиссии Панова Галина Васильевна