****

**Критерии номинации**

**«Лучший старт на рынке недвижимости 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.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Исходные данные** |  | **Подтверждающие документы** | **Заполняется КК**  **(max 10 баллов)** |
| **1. СТАЖ РАБОТЫ НА РЫНКЕ** | | |  |
| 1.1. Опыт работы на рынке недвижимости (по данному направлению) |  | \* | 2 |
| **2. ПОЛИТИКА ПО ОТНОШЕНИЮ К КЛИЕНТАМ** | | |  |
| 2.1. Страхование профессиональной ответственности |  | Полис (копия) | 3 |
| 2.2. Политика страхования рисков клиентов |  | Описание, пакет документов | 3 |
| 2.3. Сертификация компании |  | Сертификат соответствия РС (копия) | 4 |
| **3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ** | | |  |
| 3.1. Наличие зарегистрированных фирменных товарных знаков и знаков обслуживания |  | Свидетельство о регистрации (копия) | 2 |
| 3.2. Участие организации в профессиональном сообществе |  | Свидетельство (копия) | 2 |
| 3.3. Участие представителей компании в работе РГР, регионального профессионального объединения (комитеты, раб. группы и тд) |  | Справка в произвольной форме | 2 |
| 3.4. Популяризация положительного имиджа профессии "риэлтор", общественного объединения риэлторов, в том числе системы сертификации и аттестации |  | Описание, список мероприятий, клипинг статей в СМИ, посты в соц сетях за 2024 год | 7 |
| 3.5. Наличие корпоративного периодического издания, в том числе он-лайн, социальных сетей |  | Описание, ссылка на ресурс | 4 |
| 3.6. Представительство компании в интернете, в том числе на профильных площадках отраслевых партнеров |  | Презентация, сайт, скрины | 4 |
| 3.7. Участие в Национальных Конгрессах |  | Справка в произвольной форме, перечень участников, свидетельства/дипломы (копии) | 3 |
| 3.8. Участие в региональных профессиональных форумах, мероприятиях региональных проф. объединений |  | Справка в произвольной форме, свидетельства/дипломы (копии) | 3 |
| 3.9. Участие в профессиональных конкурсах |  | Дипломы, сертификаты (копии) | 3 |
| 3.10. Участие в профильных выставках |  | Дипломы, сертификаты (копии) | 3 |
| 3.11. Отзывы о компании и сотрудниках |  | Скрины/рейтинги с независимых ресурсов (2гис, Яндекс, Отзовик, ДК, Циан и тд).  Отдельно указать отзывы на [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru) (cсылка на страницу компании в Едином реестре) | 2 балла, свыше 10 отзывов – 3 балла |
| 3.12. Работа с гос. органами и общественностью (ТПП, соц. защита, центры занятости, образ. учреждения и тп.) |  | Описание | 2 |
| 3.13. Благотворительная деятельность |  | Описание программ, реализованных за 2024 год (благодарственные письма, фото, статьи) | 2 |
| **4. ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ** | | |  |
| 4.1. Количество сотрудников всего |  | \* | Не оценивается |
| 4.2. Количество специалистов-риэлторов |  | \* | Не оценивается |
| 4.3. Количество сотрудников, бэк-офиса, в т.ч. перечень профильных специалистов (ипот. брокер, юрист и тд) и формат сотрудничества |  | Справка в произвольной форме | Не оценивается |
| 4.4. Количество сотрудников, работающих по трудовому договору/ |  | Документ, подписанный руководителем | Не оценивается |
| 4.5. Количество аттестованных специалистов-риэлторов Процент аттестованных специалистов к общему количеству агентов. |  | Дипломы, сертификаты (копии) - сcылка на страницу компании в Едином реестре на [reestr.rgr.ru](http://reestr.rgr.ru) | от 30% - 3 балла  от 50% - 5 баллов  от 70% - 7 баллов  100% - 10 баллов |
| 4.6. Процедура набора персонала - рекрутинг |  | Описание, скрин/ссылка на работные порталы | 3 |
| 4.7. Методы нематериального стимулирования сотрудников, поддержка в формате соц. пакета (при наличии) |  | Описание, пакет регламентирующих документов, фото стендов, материалов, наград и тд | 3 |
| **5. ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** | | |  |
| 5.1. Технология обслуживания клиентов/подготовки и проведения сделок |  | Технологическая карта/описание бизнес-процессов/памятка/инструкции и тп. | 3 |
| 5.2. Формы типовых договоров, используемых в работе |  | Список видов договоров, пакет договоров с клиентом\*\* | 3 |
| 5.3. Количество сделок купли-продажи |  | Документ, подписанный руководителем | 5 |
| 5.4. Количество сделок по рекомендациям и повторным обращениям |  | Документ, подписанный руководителем, за 2024 год | 3 |
| 5.5. Наличие публичных тарифов на оказание риэлторских услуг |  | Описание, тарифы (копии) | 3 |
| 5.6. Какими документами подтверждается полученное от клиента вознаграждение |  | Описание, документы (образцы) | 3 |
| 5.7. Наличие процедур, подтверждающих факт передачи клиентом/контрагентом денежных средств, факт исполнения обязательств по договору |  | Описание процедуры | 3 |
| 5.8. Наличие процедур разрешения конфликтов |  | Описание, процедуры | 3 |
| 5.9. Система обучения специалистов-риэлторов |  | Описание, программы и ступени обучения. Копии дипломов/свидетельств | 3 |
| 5.10. Система постобслуживания клиентов/поддержки лояльности к компании |  | Описание (презентация) | 3 |
| 5.11. Какими методами осуществляется контроль качества услуг |  | Описание | 3 |
| 5.12. Система управленческого учета в компании |  | Описание (презентация) | 3 |
| 5.13. Использование компанией CRM и инструментов автоматизации в своей деятельности |  | Описание (презентация) | 3 |
| 5.14. Телефония (наличие единого рекламного телефона, Call-центра, корп. моб. телефонов, аудио-записей) |  | Описание (презентация) | 3 |
| 5.15. Степень цифровизации компании (использование чат-ботов, форм обратной связи и тп) |  | Описание (презентация) | 3 |
| 5.16. Система межрегиональных партнерских сделок |  | Описание | 3 |
| 5.17. Работа с отраслевыми партнерами (банки, страховые и оценочные компании, застройщики и тд.) |  | Сертификаты о партнерстве, рамочный соглашения, договоры о сотрудничестве | 3 |

6. Видеоролик на тему: «**Почему мы пришли в недвижимость? Наше видение развития рынка и личный вклад».** Ролик оценивается по шкале от 1 до 10 баллов. Отсутствие ролика - минус 5 баллов.

Председатель конкурсной комиссии Гулай Юлия Владимировна