**«ЛУЧШИЙ АГЕНТООРИЕНТИРОВАННЫЙ СЕРВИС ОТ ДЕВЕЛОПЕРА 2024»**

Требования к подтверждающим документам:

- Материалы предоставляются пронумерованными, согласно нумерации критериев.

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

**АНКЕТА**

|  |  |
| --- | --- |
| **НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ** |  |
| **ФОРМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |  |
| **НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ** |  |
| **ГОРОД / РЕГИОН** |  |
| **ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС**  |  |
| **РУКОВОДИТЕЛЬ** |  |
| **КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ** |  |
| **САЙТ КОМПАНИИ** |  |
| **СТРАНИЦЫ в СОЦСЕТЯХ** |  |
|  |
| **№** | **Группы критериев** | **Показатели** | **Подтверждающие документы** | **Заполняется КК****(max 10 баллов)** |
| **1. Основные требования** |
| 1.1. | Наличие документов, подтверждающих форму деятельности юридического лица | Да/нет | Свидетельство о регистрации ЮЛ, выписка из ЕГРИП | 10 баллов |
| 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. | Процентное соотношение объектов, проданных при помощи риэлторских компаний. | % | Отчеты по продажам за 2023 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 |

 **Всего\_\_\_\_\_\_\_\_\_ баллов**