1.Вопрос: Что представляет собой МЛС?

Варианты:

1. МЛС – это независимая ( законодательно не регулируемая ) система кооперации риэлторов при продаже объектов недвижимости путем добровольного раздела комиссионного вознаграждения между агентами, сопровождающими сделку и представляющими интересы ее участников ( покупателя и продавца), являющаяся особым маркетинговым инструментом, пользоваться которым могут только ее члены, на основе технологий и Правил, утвержденных самими участниками МЛС.

2. МЛС – база объектов, предусматривающая возможность выплаты части комиссионного вознаграждения за предоставленного клиента.

**3. МЛС – портал с объединенной базой агентств недвижимости.**

2.Вопрос: В чем выгода от МЛС для продавца?

Варианты:

1.Привлечь других агентов для поиска покупателя, готового предложить лучшую цену.

2.Сократить срок продажи объекта.

3.Продать объект по максимально возможной на данный момент цене.

4.Сэкономить на комиссионных.

3.Вопрос:В чем выгода от МЛС для покупателя?

Варианты:

1.Экономии на оплате дополнительной услуги по подбору объекта.

2.Наличие агента, представляющего интересы покупателя.

3.Возможность выбора наиболее подходящего объекта из большего количества аналогов.

4.Экономия времени на поиске подходящего объекта.

5.Возможность купить объект без посредников.

4.Вопрос: В чем выгода МЛС для агента?

Варианты:

1.Задача клиента-продавца решается быстрее и эффективнее – клиент доволен – будут повторные обращения и новые рекомендации.

2. Агент может эффективнее работать с покупателями, а не только с продавцами, не теряя большинство из них.

3.Увеличение скорости совершения каждой сделки, что дает возможность активнее привлекать новых клиентов.

4.Уменьшение времени на одну сделку и рост их количества дает возможность агенту увеличить личный доход, а также возможность повысить **свой уровень экспертности.**

5. Агенту проще обосновывать стандартные комиссионные с клиентами.

5. В чем выгода МЛС для риэлторского сообщества?

Варианты:

1. Наличие МЛС позволяет создать цивилизованный рынок риэлторских услуг, **основанный на стандартах и правилах.**

2. **Наличие МЛС п**озволяет **легче** обосновать ценность риэлторской услуги для потребителя и защитить профессию от угроз связанных с цифровизацией продаж.

3. Позволяет убрать с рынка мелкие компании.

6.Вопрос: Принципы работы МЛС

Варианты:

1. Наличие письменного эксклюзивного договора с собственником объекта, выставленного в МЛС по утвержденному образцу.

2. Комиссии от собственника недвижимости в размере, достаточном для мотивации двух сторон без дополнительного взимания денег агентом покупателя со своего клиента.

3. Указание в МЛС четкого справедливого раздела комиссии в размере, уважительно обеспечивающем достаточную мотивацию партнера - члена Сообщества

4. Указание в МЛС , по усмотрению размещающего, **размера** выплаты из комиссии **для** мотивации партнера - члена Сообщества

5. Наличие письменного или устного договора с собственником объекта, выставляемого в МЛС.

7.Вопрос: Кто в МЛС осуществляет контроль над участниками системы?

Варианты:

1.Контроль за качеством и полноценностью информации в МЛС осуществляется самостоятельно самими участниками согласно добровольно принятым всеми участниками Правилам, а для решения спорных вопросов и вопросов развития системы МЛС участники вправе выбирать Экспертный совет из числа наиболее авторитетных участников МЛС.

2.Контроль за качеством и полноценностью информации в МЛС осуществляется специально выбранными из числа участников МЛС лицами или с привлечением сторонних профильных организаций.

3.Контроль за качеством и полноценностью информации в МЛС осуществляется исключительно программным путем с использованием технических возможностей того ресурса, на котором сообщество разместило базу объектов.

8. Вопрос: Возможно ли было создание МЛС-систем до возникновения интернета?

Варианты:

1.Да. Интернет в данном случае является лишь средством для **размещения, хранения и** передачи информации.

 2.Нет. Это невозможно по разным причинам - участники рынка не могут оперативно получать нужную информацию о предложениях на рынке, не могут их анализировать, обсуждать, и так далее.

3.Нет. Для этого нужна была передача прав на использование МЛС от заокеанских авторов этой системы, что было бы невозможно без интернета.

 4.Да. МЛС существовала всегда, даже в советское время.

9.Вопрос: Что такое **профессиональная** платформа в мультилистинге?

Варианты:

1. Это программный продукт, который позволяет в удобной форме производить взаимодействие по партнерским продажам недвижимости, в том числе размещать и получать информацию об актуальных предложениях **объектов**, а также условиях их приобретения.

2. CRM-система

3. Чат в Вайбере, WhatsApp или другом мессенджере.

4. Газета "Из рук в руки"

5. Сайт РГР

10. Вопрос: Как распределяется вознаграждение между агентами, участвующими в сделке в рамках МЛС?

Варианты:

1. В сделке Купли-продажи вознаграждение выплачивается Агентом Продавца Агенту Покупателя в установленном МЛС размере.

2. Вознаграждение между всеми участниками сделки распределяется в равной пропорции. Общая сумма комиссионных / на всех агентов**, участвующих в «цепочке».**

3. Вознаграждение между агентами распределяется пропорционально затраченным на проведение сделки ресурсам.

11. Вопрос: Каким образом объекты недвижимости размещаются **на профессиональной платформе МЛС**?

Варианты:

1.Путем передачи XML-фида;

2.Путем ручного ввода объекта недвижимости через личный кабинет **платформы** МЛС и/или передачей ~~единого~~ XML-фида;

3.Путем ручного ввода каждого объекта недвижимости через личный кабинет, передачей единого XML-фида, телефонного звонка, почтовым или SMS-сообщением в службу техподдержки используемой МЛС-платформы.

12. Вопрос: Что такое правила МЛС и кто их утверждает?

Варианты:

1. Правила МЛС определяют систему взаимодействия агентств и агентов - участников МЛС. Утверждаются совместным решением участников МЛС или соответствующим органом МЛС.

2. Правила МЛС - это стандарт работы риэлтора на рынке недвижимости. Утверждаются Правлением РГР **и/или коллегиальным органом профессиональной ассоциации.**

3. Правила МЛС - это основные правила работы в сфере недвижимости. Утверждаются Комитетом по законодательству в сфере недвижимости РГР.

13. Вопрос: Какие конкурентные преимущества получает участник МЛС?

Варианты:

1. Сокращение срока экспозиции Объекта.

2. Продажа Объекта по максимальной возможной цене.

3. Гарантия получения вознаграждения.

4. Статус специалиста, подтвержденный МЛС.

14. Вопрос: Как защищаются права добросовестных участников МЛС?

Варианты:

1. Права добросовестных участников МЛС защищаются Общественным советом МЛС или другим органом, созданным для этого.

2. Права добросовестных участников МЛС защищаются Комитетом РГР по этике и членству.

3. Права добросовестных участников МЛС защищаются в суде общей юрисдикции.

15. Вопрос: Каким требованиям должен соответствовать объект недвижимости в МЛС?

Варианты:

1. В МЛС могут быть размещены любые объекты недвижимости, по которым гарантирован раздел комиссионных. Информация об объекте должна быть проверенной и достоверной.

2. Основанием включения объекта недвижимости в МЛС является наличие эксклюзивного договора с собственником, заключенного по правильной среднерыночной цене и гарантией раздела вознаграждения. Информация об объекте должна быть проверенной и достоверной.

3. Основанием включения объекта недвижимости в МЛС является наличие возмездного эксклюзивного договора с собственником и гарантией раздела вознаграждения. Информация об объекте должна быть проверенной и достоверной, а размер комиссионного вознаграждения по договору достаточным для оплаты агентам обеих сторон.

16. Вопрос: Основные принципы правил членства в МЛС:

Варианты:

1. Наличие письменного эксклюзивного договора с собственником объекта, выставленного в МЛС по утвержденному образцу;

2. Комиссия от собственника недвижимости в размере, достаточном для мотивации двух сторон без дополнительного взимания денег агентом покупателя со своего клиента (что не исключает возмездной услуги для покупателя);

3. Указание в МЛС четкого справедливого раздела комиссии в размере, обеспечивающем достаточную мотивацию партнера по МЛС (в процентах или в сумме).

4. Указание четких сроков обязательного размещения объектов в МЛС.

5. Достоверность и актуальность размещаемой в МЛС информации.