**«ЛУЧШАЯ БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ НА РЫНКЕ ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 2015»**

**анкета и список сопроводительных материалов**

|  |  |
| --- | --- |
| КОМПАНИЯ |   |
| ГОРОД / РЕГИОН |   |
| ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС  |   |
| РУКОВОДИТЕЛЬ |   |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Группы критериев** | **Показатели** | **Подтверждающие документы** |
| **1. СТАЖ И НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ**  |
| 1. Опыт работы на рынке недвижимости (вообще в области недвижимости и по данному направлению) Фирма: специализируется исключительно на рынке зарубежной недвижимости, работает на внутреннем рынке, но имеет отдельный департамент зарубежной недвижимости, является российским представительством зарубежной компании, франчайзинг, другое) |   | Копии свидетельств(а) о регистрации или выписки ЕГРЮЛОписание, возможно предоставление развернутой презентации  |
| 1.2. В каких странах компания предлагает недвижимость, процентное соотношение количества объектов, предлагаемых в разных странах |   | Список стран, изложение оснований для выбора данных направлений (произвольно) |
| 1.3. Типы предлагаемой недвижимости по странам (жилая, «вторые дома», коммерческая, первичный рынок, вторичный рынок, участки, инвестпроекты, пр.) |   | Список, возможно предоставление развернутой презентации проектов\продуктов |
| 1.4. Количество договоров с партнерами , процент эксклюзивных договоров, по сравнению с неэксклюзивными (эксклюзив по региону или по стране) |   | Список фирм-партнеров с пометками – эксклюзивный договор или нет |
| 1.5. Какие именно услуги оказываются компанией клиентам – покупателям недвижимости за рубежом |   | Договоры с клиентами, презентация услуг |
| 1.6. Какой предпродажный сервис и постпродажный сервис получают клиенты от самой компании и ее зарубежных партнеров |   | Подробное описание |
| 1.7. Оказывает ли компания услуги продавцам-собственникам недвижимости за рубежом, имеет ли собственные инвестиционные проекты, девелопмент  |   | Договоры с клиентами, презентация услуг |
| 1.8. Какие сопутствующие услуги, помимо брокерских, оказывает фирма клиентам (иммиграционные, банковские, помощь в получении кредитов, образования, другое ) и в каких странах |   | Список, возможно предоставление развернутой презентации проектов\продуктов |
| 1.9. Процентное соотношение элитной и эксклюзивной недвижимости, предлагаемой за рубежом, к доступной недвижимости (в целом и по странам) Процентное соотношение предлагаемых фирмой объектов по ценовым категориям |   | Процентное соотношение предлагаемых фирмой объектов по ценовым категориям по странам: ***до 50 тысяч Евро*** ***50-150 т.*** ***150-300 т.*** ***300-500 т.*** ***500т.– 1 млн.*** ***1-3 млн.*** ***выше 3 млн***  |
| 1.10. Процентное соотношение количества сделок по странам и по ценовым категориям |   | Таблицы в произвольной форме |
| **2. МАРКЕТИНГ**  |   |   |
| 2.1.Публикации о компании для прессы на правах рекламы |   | Список изданий, Копии публикаций (скан) |
| 2.2. Публикации обзорно-аналитического характера в прессе и интернете, подготовленные при участии сотрудников компании в качестве ньюсмейкеров |   | Список изданий Копии публикаций (скан) |
| 2.3.Участие сотрудников компании в радио- и телепередачах профильного характера в качестве экспертов |   | Список передач, тематика, список сотрудников |
| 2.4.Презентационная полиграфия компании: Буклеты, брошюры, рекламные листовки, др. |   | Образцы (скан) |
| 2.5. Дипломы и грамоты компании и ее сотрудников за участие в профильных мероприятиях |   | Список, копии |
| 2.6. Участие компании в выставках зарубежной недвижимости в России в качестве экспонентов  |   | Список выставок, характер участия (на персональном стенде, корпоративном стенде, заочное) |
| 2.7. Участие компании или посещение ее сотрудниками международных выставок недвижимости за рубежом |   | Список выставок, характер участия (визит, на стенде, заочное) |
| 2.8.Участие компании в подготовке и проведении семинаров для населения, в работе консультационных центров на мероприятиях  |   | Список, программы, возможно предоставление развернутой презентации  |
| 2.9. Участие сотрудников компании в конференциях, круглых столах, пресс-конференциях в качестве спикеров (российских и международных) |   | Список мероприятий, темы сообщений, возможно предоставление презентаций |
| 2.10.Есть ли у компании собственный интернет-ресурс |   | Активные ссылки, возможно предоставление презентации |
| 2.11.Пользуется ли компания услугами объединенных интернет- ресурсов для продвижения предложений |   | Список, Активные ссылки |
| 2.12. Сертифицирована ли брокерская деятельность компании на внутреннем рынке |   | Сертификат соответствия РС (копия) |
| **3. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ** |
| 3.1. Наличие зарегистрированных фирменных товарных знаков и знаков обслуживания |   | Свидетельство о регистрации (копия) |
| 3.2. Участие организации в российском профессиональном сообществе |   | Свидетельство(копия) |
| 3.3. Участие организации или ее сотрудников в международном профессиональном сообществе |   | Свидетельство(копия) |
| 3.4. Участие представителей компании в работе выборных органов российского или международного профессионального объединения |   | Справка в произвольной форме |
| 3.5. Участие в Национальном Конгрессе |   | Справка в произвольной форме, перечень участников |
| 3.6. Участие в региональных профессиональных форумах |   | Справка в произвольной форме, свидетельства/дипломы (копии) |
| 3.7. Участие в профессиональных конкурсах |   | Дипломы, сертификаты (копии) |
| **4. ПЕРСОНАЛ КОМПАНИИ – квалификация и подготовка** |
| 4.1. Количество сотрудников всего |  | \* |
| 4.2. Количество специалистов, свободно владеющих иностранными языками (и какими именно) |   | \*Список сотрудников |
| 4.3. Количество сотрудников, работающих по трудовому договору |   | Документ, подписанный начальником отдела кадров |
| 4.4. Сотрудники, прошедшие обучение, аттестацию, стажировку за рубежом, имеющих свидетельства и сертификаты о международной подготовке в области недвижимости (CCIM, IREM, FIABCI, CIPS, пр.)  |   | Список сотрудников, прошедших обучение. Дипломы, сертификаты, аттестаты (копии) |
| 4.5. Внутренняя система обучения специалистов- агентов-консультантов |   | Описание, программы и ступени обучения |
| 4.6. Система построения трудовых отношений с сотрудниками, разделение обязанностей и функций, Внутренняя социальная политика компании (по отношению к сотрудникам) |   | Описание в произвольной форме, пакет регламентирующих документов |
| **5. ТЕХНОЛОГИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** |
| 5.1. Использование пакетов типовых договоров |   | Список видов договоров, пакет договоров с клиентом\*\* |
| 5.2. Количество сделок всего (по данным бухучета) |   | Документ, подписанный главным бухгалтером, за 2014 год |
| 5.3. Процент сделок по рекомендациям и повторным обращениям |  | **\*** |
| 5.4. Процент сделок с иногородними клиентами |   |   |
| 5.5. Наличие документов, подтверждающих получение вознаграждения от клиента |   | Описание, документы (образцы) |
| 5.6. Система построения взаимоотношений и распределения обязанностей сторон с зарубежными фирмами-партнерами |   | Описание (презентация) |
| 5.7. Система сопровождения клиентов компании |   | Описание (презентация) |
| 5.8. Система контроля качества услуг |   | Описание |
| 5.9.Система обеспечения сотрудников актуальной информацией о состоянии рынка недвижимости, экономики, политики, культуры и пр. в странах бизнеса |   | Описание (презентация) |
| 5.10. Техническая оснащенность рабочих мест сотрудников, используемые средства связи, пр. |   | Описание |

\*) Удостоверяется подписью руководителя и печатью фирмы под заполненной анкетой.

\*\*) Пакет договоров по выбору фирмы

|  |  |
| --- | --- |
| **Приложения (полный перечень):**  | На \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ листах |
| **Дата заполнения:** | **«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2015года** |
| **Подпись руководителя фирмы, печать:** |   |
| **Отметка о получении** **(Ф.И.О., дата)** |   |