

Сделать 4 вкладки на главной странице

Купить

Продать

Инвестировать

Сделать ремонт

1. Продать объект недвижимости **самостоятельно**:
 - 1.1 Разместите объявление о продаже Вашего объекта. Как это сделать легко и просто, читайте [здесь](#)
 - 1.2 Отслеживайте как наш умный алгоритм «продвигает» Ваш объект. Как создать «продающее» объявление, написать красивое и заманчивое описание – читайте [здесь](#)
 - 1.3 Принимайте звонки потенциальных покупателей и назначайте показы. [В этой статье](#) мы рассказываем на что обратить внимание при самостоятельной продаже объекта недвижимости
 - 1.4 Продаёте! На нашем сайте Вы найдете типовые формы договоров купли-продажи, описание процесса заключения и государственной регистрации сделки. Но если Вы найдете профессионального Юриста на нашем Маркетплейсе, нам будет за Вас спокойнее

2. Продать объект недвижимости **с помощью профессионального брокера** по недвижимости:
 - 2.1 Позвоните в наш колл-центр или напишите нам письмо и расскажите о своем желании продать Вашу недвижимость. Мы подберем Вам лучшего профессионального Брокера, который отлично знает Ваш район и готов взяться за продажу Вашего объекта в самое ближайшее время
 - 2.2 Заключаете соглашение с Вашим Брокером. Какие бывают соглашения с Брокерами и сколько это стоит – можно узнать [здесь](#)
 - 2.3 Отслеживайте как продается Ваш объект. Брокер будет Вас регулярно информировать о процессе продажи любым удобным Вам способом
 - 2.4. Продаете! Брокер подготовит сделку «под ключ», обеспечит Вам профессиональное сопровождение до самого момента получения денег

1. Купить объект недвижимости **самостоятельно**:

1.1 Посмотрите наш каталог объявлений о продаже объектов недвижимости. У нас удобна форма поиска – Вы можете задать параметры объекта для наиболее точного подбора

1.2 Свяжитесь с Продавцом. Все контакты продавцов и их Брокеров – в свободном доступе и бесплатны. Если Вы не можете дозвониться до продавца – сообщите нам (многоканальному телефону 8-800-000-000 или отправив нам сообщение) и мы организуем вашу встречу

1.3 Подготовьте сделку. Все объекты на нашем сайте прошли проверку 1-уровня на безопасность сделки. Вы можете заказать нашим экспертам расширенную проверку на безопасность сделки. Вы можете найти юристов, нотариусов, оценщиков и многих других специалистов на нашем маркетплейсе

1.4 Покупайте! На нашем сайте Вы найдете типовые формы договоров купли-продажи, описание процесса заключения и государственной регистрации сделки. Выбрать лучшие предложения по ипотеке можно на маркетплейсе в разделе «Банки»

2. Купить объект недвижимости **с помощью профессионального брокера** по недвижимости:

2.1 Подайте заявку на подбор объекта недвижимости, заполнив форму на сайте и/или позвонив по многоканальному телефону 8-800-000-000. Мы подберем Вам лучшего профессионального Брокера, который отлично знает нужные Вам районы и готов взяться за поиск Вашего объекта в самое ближайшее время

2.2 Заключите соглашение с Вашим брокером по недвижимости. Какие бывают соглашения с Брокерами и сколько это стоит – можно узнать [здесь](#)

2.3 Следите как идет подбор Вашего объекта. Брокер будет Вас регулярно информировать о процессе подбора любым удобным Вам способом.

2.4 Покупайте! Брокер подготовит сделку «под ключ», обеспечит Вам профессиональное сопровождение до самого новоселья!

1. Подайте заявку на подбор объекта инвестирования Заявку можно подать заполнив форму на сайте и/или позвонив по многоканальному телефону 8-800-000-000,
2. Заключите соглашение об оказании консультационных услуг. В рамках соглашения Вам могут быть предоставлены следующие услуги: подбор объекта по заданным Вами параметрам доходности, расчет показателей доходности выбранного Вами объекта, подбор оператора для эффективного управления Вашим Объектом, ...и многое другое (подробнее читайте [здесь](#))
3. Отслеживайте все стадии подготовки Вашей инвестиции. Мы будем Вас регулярно информировать о процессе подготовки сделки любым удобным Вам способом
4. Инвестируйте! Наша команда подготовит сделку «под ключ», обеспечит Вам профессиональное сопровождение на всех этапа

Сделать ремонт

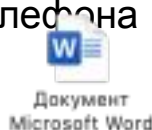
1. Выберите подрядчика. В разделе «маркетплейс» можно выбрать подрядчиков самостоятельно или заполнить форму запроса на сайте и/или позвонить по многоканальному телефону 8-800-000-000 - мы найдем для Вас лучших! Вы получите от подрядчика наш промокод для покупки стройматериалов и мебели со скидкой
2. Выберите стройматериалы и мебели. По нашему промокоду Вы можете заказать стройматериалы и мебель у наших партнеров со скидкой до 30% (актуальный список партнеров и скидки представлены на нашем сайте)
3. Наблюдайте за процессом ремонта. Подрядчик будет извещать Вас о ходе ремонта любым удобным Вам способом. Отчет о ходе ремонта и все документы будут в Вашем личном кабинете
4. Принимайте результат ремонта! Если Подрядчик исполнил все свои обязательства – можно воспользоваться нашим сервисом безопасных расчетов. Если в работе есть недочеты, мы найдем способ как Вам помочь (подробнее можно узнать [здесь](#))
5. Напишите отзыв и поставьте Подрядчику оценку

Справочные материалы

Как разместить объявление

Для того чтобы разместить объявление на REplatform, необходимо зарегистрироваться или авторизоваться, если у вас уже создан аккаунт.

1. Нажмите на кнопку *Вход/Регистрация* в правом верхнем углу и заполните необходимые поля
2. Подтвердите регистрацию и номер мобильного телефона
3. Прочитайте требования к качеству объявлений



4. Ознакомьтесь с условиями публикации объявлений в вашем регионе в разделе «Тарифы»
5. Нажмите на кнопку *Добавить объявление* и заполните необходимые поля

- укажите тип сделки и тип недвижимости
- укажите адрес объекта
- данные о квартире и доме
- загрузите фотографии объекта, опишите его, укажите цену и условия сделки
- укажите контактные данные и выберите тип размещения
- управление объявлениями осуществляется через Личный кабинет

6. Результатом публикации объявлений могут быть не только телефонные звонки, но и жалобы пользователей. Для того чтобы избежать жалоб проверьте свое объявление на соответствие требованиям к качеству (п.3). Просматривать поступившие жалобы можно также в личном кабинете. Если вы считаете, что жалоба имеет основание – отредактируйте объявление.

7. Что делать, если жалоба некорректна? Ничего. Не все жалобы бывают реально обоснованы. Наличие жалоб на пользователя не означает, что к нему обязательно будут применены какие-то санкции.

Как создать продающее объявление (1/2)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВИЛЬНОЙ ЦЕНЫ ПРОДАЖИ

- Перед тем как устанавливать цену продажи объекта, изучите текущий рынок недвижимости. Помните, что завышение цены никогда не было хорошей идеей. Фактически это обычно приводит к увеличению времени на рынке и возможному снижению цены. Выход на рынок с разумной и точной ценой продажи объекта является обязательным. Правильно установив цену на свой дом, вы можете избежать слишком долгого нахождения на рынке, что может отпугнуть потенциальных покупателей.
- На нашем сайте вы найдете все инструменты для изучения вашего локального рынка недвижимости – большая база объектов, удобные формы поиска, расширенные фильтры, анализ цен проданных объектов и многое другое.
- Совет от REplatforms: ориентируйтесь на цену проданных домов в последние несколько месяцев (в идеале – на горизонте 3 месяца). Не используйте цены из объявлений на продажу, так как они почти в половине случаев завышены.
- Хорошая идея – привлечь профессионального оценщика (вы можете найти и на нашем Маркетплейсе). Деньги, которую вы ему заплатите, могут быть потрачены не зря. Оценщик изучит особенности вашего объекта, рассмотрит тенденции местного рынка, соберет самые актуальные данные о вашем объекте, чтобы как можно точнее определить его реальную стоимость.
- Читайте наши последние обзоры и исследования, чтобы лучше понять вариант продажи.

Как создать продающее объявление (2/2)

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

- Наймите профессионального фотографа! На сегодняшнем рынке недвижимости подавляющее большинство покупателей ищут дома в Интернете, поэтому профессиональные фотографии абсолютно необходимы. Многочисленные опросы и исследования показывают, что большинство покупателей говорят, что просмотр профессиональных фотографий был чрезвычайно важен для их решения о покупке дома или квартиры.
- Используйте уникальную возможность REplatforms по размещению в объявлении 3D-тура по вашему объекту, что значительно усилит внимание к нему потенциальных покупателей.
- Составьте привлекательное объявление. Описание объекта - следующая вещь, на которую покупатели обращают внимание после фотографий, поэтому крайне важно заманчивое и полное его содержание. Помните, что покупатели могут осуществлять поиск по ключевым словам, если они ищут определенные функции. Поэтому, чем больше в описании вашего объекта распространенных ключевых слов, тем вероятнее что его найдут нужные покупатели. В описание обязательно укажите не только количество спален и ванных комнат, но и лучшие функции, такие как паркетные полы или кварцевые столешницы; а также близость к общественному транспорту, паркам и школам.
- Быстрой продаже помогают баннеры – физические обозначения того, что ваш объект продается. Баннеры могут сделать ваших соседей и даже случайных прохожих помощниками в продаже вашей квартиры или дома.

Как самостоятельно продать недвижимость (1/3)

- Самостоятельная продажа объекта недвижимости, во избежание уплаты комиссии брокеру, может быть привлекательной с финансовой точки зрения. Но, этот процесс не так прост, как вы думаете. Если вы хотите попробовать продать свою квартиру или свой дом, необходимо серьезно подготовиться к предстоящему процессу.
- Чтобы этот процесс был эффективным и привел вас к успеху, вам нужно изучить основные подходы, которые используют специалисты по недвижимости.
- Что такое самостоятельная продажа владельцем? Продажа владельцем — это стратегия продажи жилья, при которой продавец выставляет свой дом на продажу самостоятельно, без помощи брокера по недвижимости, от начала до конца.
- Когда вы продаете без брокера, реклама вашего объекта полностью лежит на ваших плечах. Размещение объявления о продаже объекта на нашем сайте – это львиная доля успеха, но лучше дополнить его продвижением объекта через социальные сети, напечатать листовки и брошюры; сообщить о продаже друзьям, соседям и коллегам; придумать другие способы привлечения покупателей.
- Подготовьте себя и людей, с которыми вы проживаете, к частым звонкам, в том числе к тем, которые будут поступать в не самое удобное для вас время.
- Подумайте заранее, где и как вы будете фиксировать звонки, планировать показы, записывать пожелания покупателей после показа.

Как самостоятельно продать недвижимость (2/3)

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И СОВЕТЫ при самостоятельной продаже:

- Помните, что некоторые покупатели не решаются работать напрямую с собственником объекта, потому что они предполагают, что процесс будет замедлен неопытностью. Брокеры таких покупателей опасаются, что им придется делать двойную работу без дополнительной оплаты. Поэтому важно сразу показать, что ваши действия не будут отличаться от действий профессионального брокера.
- Это значит, что вы должны:
- отвечать на звонки, независимо от времени суток и дня недели, так как хорошие брокеры работают по вечерам и в выходные дни, потому что именно тогда покупатели повышают свою активность;
- быть гибкими с показами: покупатели и их брокеры могут запрашивать показ без предварительного уведомления. Постарайтесь быть максимально любезным - чем больше людей посещают ваш дом, тем больше у вас шансов получить покупателя. Если вы физически не можете присутствовать на каждом показе, попробуйте использовать сейф с кодовым замком для хранения ключей;
- быть внимательным и относиться серьезно к тому, что говорят покупатели и брокеры о цене, состоянии дома, его привлекательности и наиболее (и наименее) желаемых функциях;
- адекватно относиться к критике вашего дома: важно не принимать негативные комментарии лично на ваш счет. Вы любите свой дом, но он не может нравиться всем подряд, и это нормально;
- быть гибким в отношении цены: лучше сделать небольшую уступку или снижение цены, которое привлечет дополнительных покупателей;
- быть способным устроить коллективный просмотр вашего объекта (Open House) несколькими покупателями в течение всего дня. Не забудьте прорекламировать это мероприятие заранее, вывесить баннеры, навести порядок, возможно приготовить напитки для посетителей;
- уметь определять, что перед вами настоящие покупатели, а не мошенники. Перед показами спрашивайте имена и контактную информацию как покупателей, так и их брокеров, включая запрос удостоверения личности. Регистрация всех, кто посещал дом, может не только помочь вам убедиться, что вы имеете дело только с серьезными покупателями, но и предотвратить кражу ценных вещей (или сделать их более легкими для восстановления).
- И, наконец, если вы понимаете, что подготовительная работа, размещение объявления, маркетинг, реклама, показы, контракты, переговоры, юридическое сопровождение и подписание договора купли-продажи слишком сложны, чтобы справиться с этим самостоятельно, никогда не поздно нанять брокера, лучших их лучших которых вы можете найти на REplatforms.

Как самостоятельно продать недвижимость (3/3)

ПОДГОТОВКА ОБЪЕКТА К ПРОДАЖЕ

Для быстрой продажи объекта недвижимости очень важно какое он создает первое впечатление. Чтобы он выглядел безупречно и у ваших продавцов отсутствовали причины для невыгодного вам торга, предлагаем использовать этот простой контрольный список:

1. Хорошая уборка: вымойте полы, почистите ковровые покрытия, отмойте плитку и окна – во всем пространстве, даже в самых удаленных и незаметных местах;
2. Обезличивание пространства: соберите все личные вещи, такие как семейные фотографии и сувениры, и отвезите на хранение; снимите все безделушки и уберите посторонние предметы. Не надо просто убирать все это с глаз долой и запихивать в шкаф – покупатели любят их открывать. Увезите на склад или в любое другое надежное место;
3. Обстановка: расставьте мебель так, чтобы каждое помещение выглядело просторным, организованным и красиво оформленным. Желательно перекрасить поверхности в вашем интерьере в нейтральные цвета;
4. Домашние животные: покупатель не должен догадаться, что в вашем доме есть домашние питомцы, так как далеко не все это любят, что может оттолкнуть их от покупки вашего объекта. Следует регулярно пылесосить шерсть, убирать отходы и вещи вашего питомца перед показом. Организуйте, чтобы ваши домашние животные были где-то в других местах во время всех показов;
5. Освещение: убедитесь, что в вашем доме много света в каждой комнате. Откройте шторы и жалюзи, чтобы пропустить естественный свет, замените лампы, добавьте лампы там, где это необходимо, и используйте зеркала для отражения света;
6. Ремонт: нет необходимости полностью ремонтировать ваш дом, но важно исправить небольшие косметические проблемы, которые покупатели заметят во время экскурсии, а также большие, явные проблемы, которые обязательно вызовут проблемы во время домашнего осмотра;
7. Внешний вид дома: это будет первым, что покупатель увидит при показе объекта. Уберитесь во дворе и подъезде, насколько это вам возможно, освежите клумбы, перекрасьте входную дверь, если это требуется;
8. Безопасность: убедитесь, что ценности, деньги, рецептурные лекарства и документы с личной информацией надежно заперты. Всегда информируйте ваших близких кому и когда вы показываете объект.

Типы соглашений с Брокерами (1/3)

1. Договор об оказании брокерских (агентских / риэлторских) услуг

В Такой тип договора включаются пункты об оказании любых услуг из нижеприведенного перечня:

Услуги брокеров (риэлторов) для Продавца:

- Консультации о состоянии рынка недвижимости
- Оценка недвижимости методом сравнительного анализа
- Юридическая экспертиза состояния пакета документов к продаже недвижимости
- Подготовка документов к продаже недвижимости по доверенности
- Реклама объекта с указанием своих контактных данных
- Поиск покупателя всеми доступными средствами и способами (интернет, периодическая печать, расклейка объявлений, устная реклама и др. способы)
- Организация и проведение просмотров объекта
- Помощь при заключении Предварительного и Основного договора купли-продажи
- Организация взаиморасчетов
- Поиск альтернативного жилья
- Проверка юридической чистоты документов альтернативы
- Психологическая разгрузка Продавца от общения с потенциальными Покупателями
- Помощь в решении вопросов с недвижимостью в сложных жизненных ситуациях (развод, разъезд и т.п.)

Услуги брокеров(риэлторов) для Покупателя:

- Предоставление информации о состоянии рынка недвижимости
- Подбор необходимого варианта
- Изучение мотивации покупки объекта недвижимости
- Организация и проведение просмотров одобренных покупателем объектов недвижимости
- Проверка юридической чистоты документов на недвижимость
- Консультации по пакету документов для покупателя (паспорт, согласие супругов, пакет для юридического лица, доверенность)
- Проведение переговоров с Продавцом
- Организация проведения сделки
- Организация взаиморасчетов
- Организация и помощь в получении финансирования (кредитов, субсидий и т.п.)
- Организация и помощь в подписании Акта приема-передачи объекта

Типы соглашений с Брокерами (2/3)

ВАЖНО! Условия любых договоров должны соответствовать действующему законодательству той страны, в которой будет заключена сделка. Таким образом, в Договоре об оказании брокерских (риэлторских) не должны быть указаны подлежащие обязательному лицензированию услуги, на оказание которых у брокера (риэлтора) нет соответствующей лицензии

Например, в России, Гражданское законодательство не содержит требований относительно обязательных условий в Договоре об оказании риэлторских услуг, поэтому риэлтор вправе самостоятельно разрабатывать условия данного **договора**.

Для всех случаев есть несколько обязательных моментов, которые должны отражаться в этих **договорах**:

- право заключение договора имеет брокер (риэлтор), если он является индивидуальным предпринимателем, либо представителем юридического лица, имеющим право заключать сделки (в соответствии с Уставом юридического лица или по доверенности от такого лица)
- четко обозначен **предмет договора** (объект недвижимости, его адрес, перечень услуг)
- указаны сроки действия **договора**
- перечислены обязанности сторон по **договору**
- зафиксирована стоимость услуги
- определен порядок выплат комиссионного вознаграждения
- пункт о возмещении убытков, уплате неустойки, выплате штрафа.

Типы соглашений с Брокерами (3/3)

2. Договор Поручения

- Этот **договор** может быть эксклюзивным и простым. Как правило, заключается с Продавцом объекта недвижимости.
- Заключается между юридическим лицом (индивидуальным предпринимателем), с одной стороны, и физическим или юридическим лицом с другой стороны. Стороны по **Договору** поручения определены как Доверитель (заказчик) и Поверенный (исполнитель).
- Поверенный обязан исполнять все поручения, данные Доверителем в этом **договоре**. Отчитываться за проведенные действия, согласно пунктам **договора**.
- Доверитель обязан возмещать Поверенному издержки, принимать без задержек работу Поверенного, оплачивать комиссионное вознаграждение Поверенному.
Доверитель обязан выдать Поверенному доверенность (в простой письменной форме или нотариальной – зависит от законодательства страны сделки) на все действия, указанные в **Договоре** Поручения (рекламировать, проводить просмотры, принимать от имени Доверителя залоги, задатки, авансы и др. действия). Но, на услуги, связанные с осуществлением юридически значимых действий (подписание договора купли-продажи, государственная регистрация сделки и т.п.) требуется нотариальная доверенность.

Договор Поручения более четко определяет круг полномочий Поверенного по осуществлению юридических действий. При продаже эксклюзивного объекта, лучше заключать договор Поручения с правом принимать задатки, залоги, авансы на ответственное хранение и заключать от имени Доверителя (Продавца) Предварительный договор.

3. Договор на оказание информационно-консультационных услуг

При заключении такого договора брокер (риэлтор) несет минимальную ответственность за недобросовестность сторон при реализации сделки с объектом недвижимости. В рамках данного типа соглашения брокер (риэлтор) предоставляет информацию из общедоступных источников, а также все необходимые бланки типовых документов и дает консультации по их заполнению.

Инвестирование в недвижимость (1/5)

Инвестиции в недвижимость – один из самых надежных вариантов накопления капитала и создания стабильного денежного потока.

Вложение денег в недвижимость – это не игра, не Forex и не торги на бирже: доход от ренты предсказуем. Кроме того, никто не сможет оспорить того факта, что в долгосрочной перспективе стоимость недвижимости растет, даже не смотря на небольшие просадки во время кризиса.

Существует несколько стратегий инвестирования в недвижимость:

1. Стратегии инвестирования в новостройки и новое жилье:

- новостройки для перепродажи
- новостройки для сдачи в аренду
- экономная стратегия инвестирования в студии и новостройки
- инвестирования в долевое строительство жилья на первых этажах с дальнейшим переводом в нежилое
- прочие комбинированные стратегии

Наши специалисты расскажут об особенностях каждой стратегии инвестирования в новостройки и новое жилье, дадут консультации о всех сопутствующих услугах, и, наконец, помогут с реализацией выбранной стратегии на каждом этапе. Если Вы решили начать инвестирование – посетите страницу нашего сайта: «Инвестиции в недвижимость»

Инвестирование в недвижимость (2/5)

2. Стратегии с готовой недвижимостью (на вторичном рынке)

- Покупка доходного дома или таунхауса с последующей сдачей в аренду
- Покупка готовой квартиры, обустройство выделенных комнат и сдача их в аренду
- Хоумстейджинг. Покупка квартиры в плохом состоянии с дисконтом → ремонт → последующая продажа по хорошей рыночной цене
- Покупка комнат и сдача их в посуточную аренду
- Расселение коммуналок с последующей продажей большой квартиры или создание мини-отеля

Наши специалисты расскажут об особенностях каждой стратегии инвестирования в готовую жилую недвижимость на вторичном рынке, дадут консультации о всех сопутствующих услугах, и, наконец, помогут с реализацией выбранной стратегии на каждом этапе. Если Вы решили начать инвестирование – посетите страницу нашего сайта: «Инвестиции в недвижимость»

Инвестирование в недвижимость (3/5)

3. Стратегии инвестирования в коммерческую недвижимость:

- покупка готовой коммерческой недвижимости с последующей сдачей в аренду;
- строительство коммерческой недвижимости для перепродажи и последующей сдачи в аренду;
- инвестирование в коворкинг-центры;
- покупка офисных помещений с последующей сдачей в аренду отдельных рабочих мест, мини-офисов и переговорных комнат

Наши специалисты расскажут об особенностях каждой стратегии инвестирования в коммерческую недвижимость, подберут операторов управления недвижимостью, дадут консультации о всех сопутствующих услугах, и, наконец, помогут с реализацией выбранной стратегии на каждом этапе. Если Вы решили начать инвестирование – посетите страницу нашего сайта: «Инвестиции в недвижимость»

Инвестирование в недвижимость (4/5)

4. Стратегии инвестирования в Гостиничный бизнес и бизнес на посуточной аренде

Этот вид инвестирования относится к типу агрессивных стратегий, дающих максимальную прибыль инвестору на каждый квадратный метр. Но при этом они предполагают полное включение в процесс.

Вот список самых популярных агрессивных стратегий инвестирования:

- Арендный бизнес: снимаем ежемесячно, сдаем посуточно
- Инвестирование в хостелы и мини-отели
- Организация антикафе (посетитель платит за время, а не за еду)
- Организация общежитий для рабочих
- Капсульный отель

Наши специалисты расскажут об особенностях каждой стратегии инвестирования в гостиничный бизнес и бизнес на посуточной аренде, дадут консультации о всех сопутствующих услугах, и, наконец, помогут с реализацией выбранной стратегии на каждом этапе. Если Вы решили начать инвестирование – посетите страницу нашего сайта: «Инвестиции в недвижимость»

Инвестирование в недвижимость (5/5)

5. Стратегии инвестирования в земельные участки:

- покупка земельного участка -> строительство дома -> продажа дома с земельным участком
- покупка земельного участка от 12 соток, межевание на части по 3-4 сотки с дальнейшей их продажей
- прямые инвестиции в землю («покупайте землю, ее больше не производят»)

Наши специалисты расскажут об особенностях каждой стратегии инвестирования в земельные участки, дадут консультации о всех сопутствующих услугах, и, наконец, помогут с реализацией выбранной стратегии на каждом этапе. Если Вы решили начать инвестирование – посетите страницу нашего сайта: «Инвестиции в недвижимость»

Урегулирование споров на Маркетплейсе

Если между заказчиком и исполнителем возникают разногласия по результатам работы, задание уходит в арбитраж и его рассматривают специалисты нашей службы поддержки. Это происходит, если стороны закрыли задание с разными статусами (один указал, что работа выполнена, другой — не выполнена).

Если ваше задание попало в арбитраж, пожалуйста, вспомните все детали сотрудничества и опишите все в форме обратной связи, постарайтесь рассказать нам как можно больше деталей. Все ситуации рассматриваются в индивидуальном порядке. Сотрудники службы поддержки связываются с заказчиком и с исполнителем, уточняют подробности и, учитывая аргументы обеих сторон, выносят окончательное решение. В итоге задание закрывается как выполненное или невыполненное.

При принятии решения учитываются:

- Зафиксированные на бумаге договоренности.
- Фотографии результатов работ (в идеале — до и после).
- Переписка в чате Маркетплейса.
- Расписки о передаче денег.
- Другие доказательства и документы, которые имеют отношение к заданию.
- Если с одним из участников задания не удастся связаться, сотрудники сервиса принимают решение о статусе задания на основании той информации, которую удалось выяснить.

У Вас также всегда есть право урегулирования всех споров в судебном порядке. Представители нашей компании готовы присутствовать на суде в качестве третьего лица и предоставлять все необходимые документы по запросу суда.