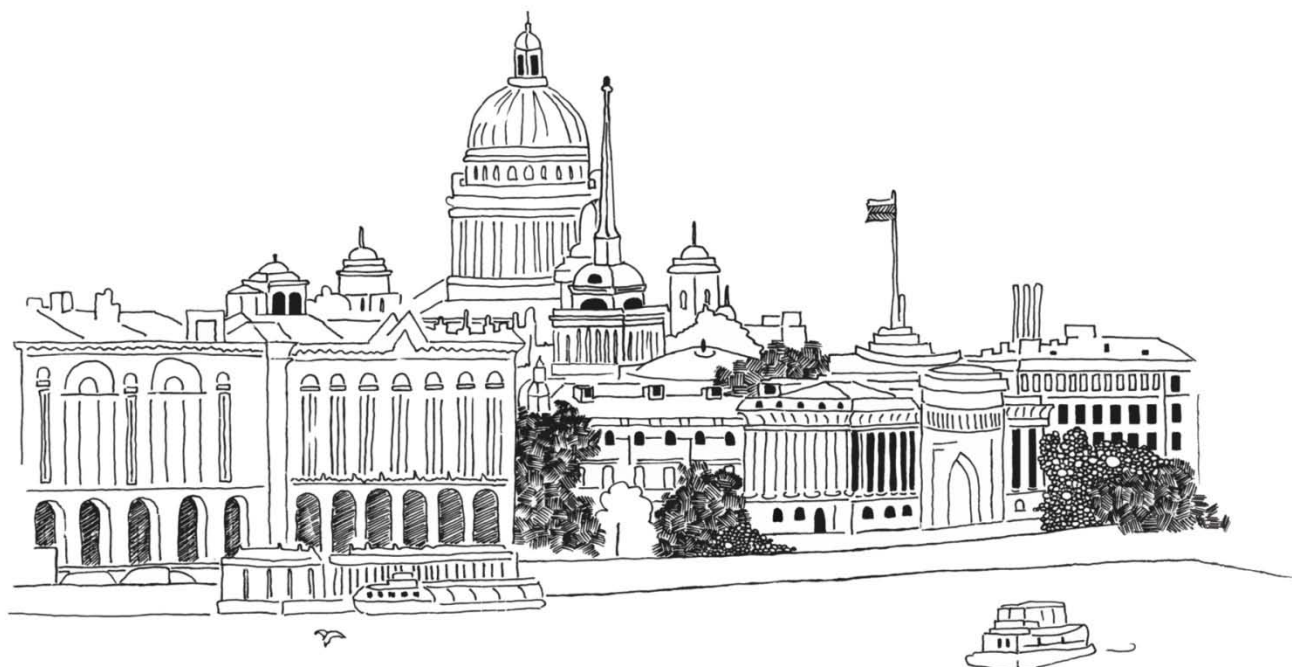
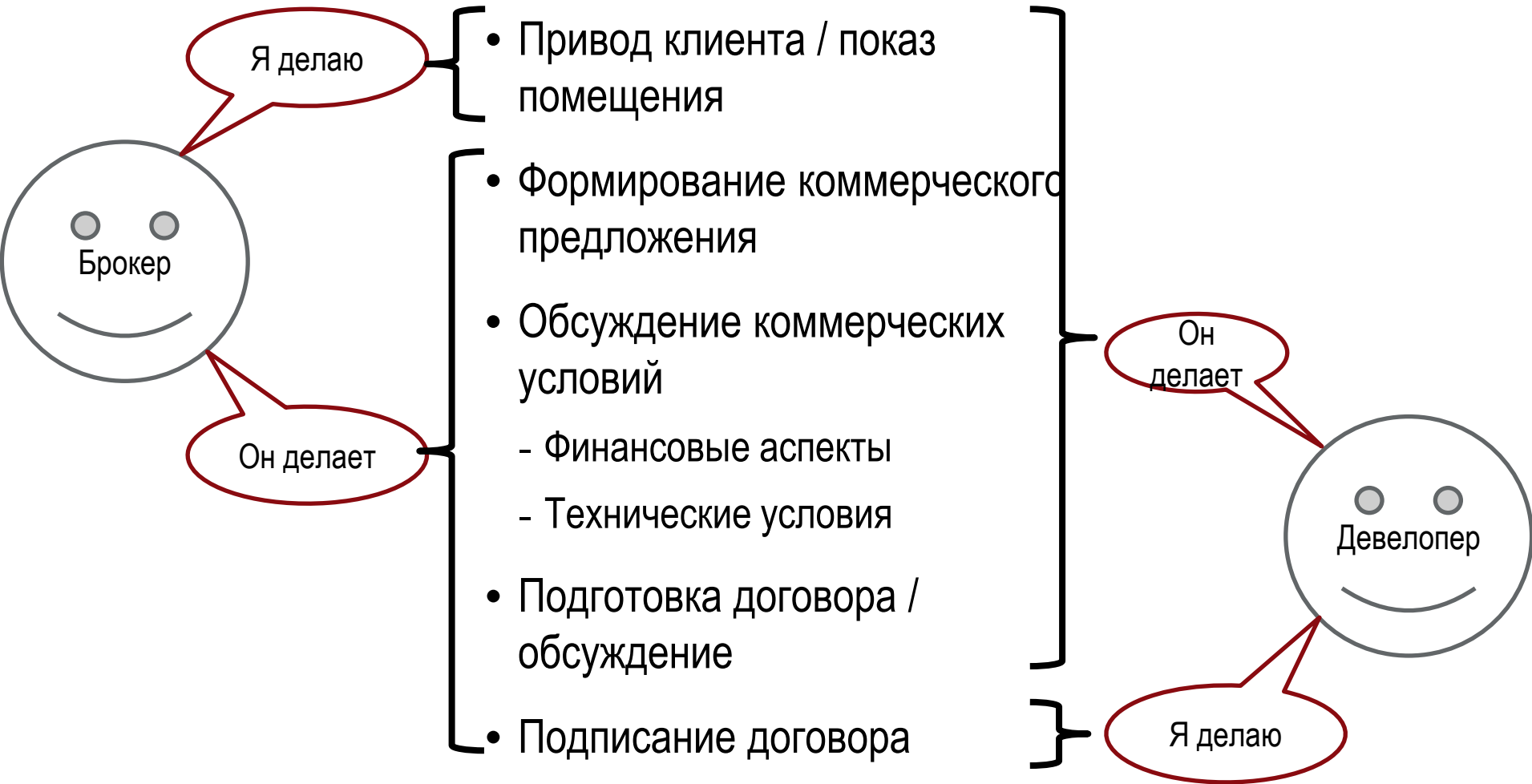


Брокеридж офисной недвижимости: Брокер **vs** Девелопер



Октябрь 2013

Процедура взаимодействия. Крайние позиции.



Привод клиента / показ помещения

- Крайняя позиция девелопера

- Брокер должен рассказать об объекте и все показать. Он же отвечает на вопросы.

- Крайняя позиция брокера

- Девелопер должен активно участвовать, я же уже привел клиента.



Совместная презентация. Активное участие двух сторон

Формирование коммерческого предложения

- Крайняя позиция девелопера
- Крайняя позиция брокера
- *Есть стандартные условия, брокер должен их оформить и послать клиенту*
- *КП делает девелопер, брокер их лишь пересылает*



Проект КП готовит брокер, но определенные условия д.б. индивидуальны и фиксируются девелопером при консультации брокера. Посылку осуществляет брокер

Обсуждение КП с клиентом

- Крайняя позиция девелопера
- Крайняя позиция брокера
- *Брокер должен «дожать» клиента под стандартные условия*
- *Девелопер сам должен решать, это его деньги*



Основная роль – девелопер. Брокер консультирует девелопера и администрирует процесс переговоров.

Подготовка договора

- Крайняя позиция девелопера
- Крайняя позиция брокера
- *Договор стандартный, его надо подписать со стороны клиента*
- *Пусть девелопер сам обсуждает весь договор*



Юридические вопросы рассматривает девелопер. У брокера консультационные и административные функции

Подписание договора

- Крайняя позиция девелопера
- *Брокер должен принести подписанный со стороны клиента договор*
- Крайняя позиция брокера
- *Девелопер сам должен договориться с клиентом о процедуре подписания*



Брокер администрирует процесс подписания договора



Real value in a changing world

Спасибо!

Лилия Еременко

Заместитель директора

*Отдел по работе с владельцами
офисных помещений*

Тел.: +7 812 363 32 31

Моб.: +7 960 283 66 05

Факс.: +7 812 363 32 30

Эл. адрес: lilia.ereenko@eu.jll.com

Интернет сайт: www.joneslanglasalle.ru

COPYRIGHT © JONES LANG LASALLE IP, INC. 2013. No part of this publication may be reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written consent of Jones Lang LaSalle. It is based on material that we believe to be reliable. Whilst every effort has been made to ensure its accuracy, we cannot offer any warranty that it contains no factual errors. We would like to be told of any such errors in order to correct them.