

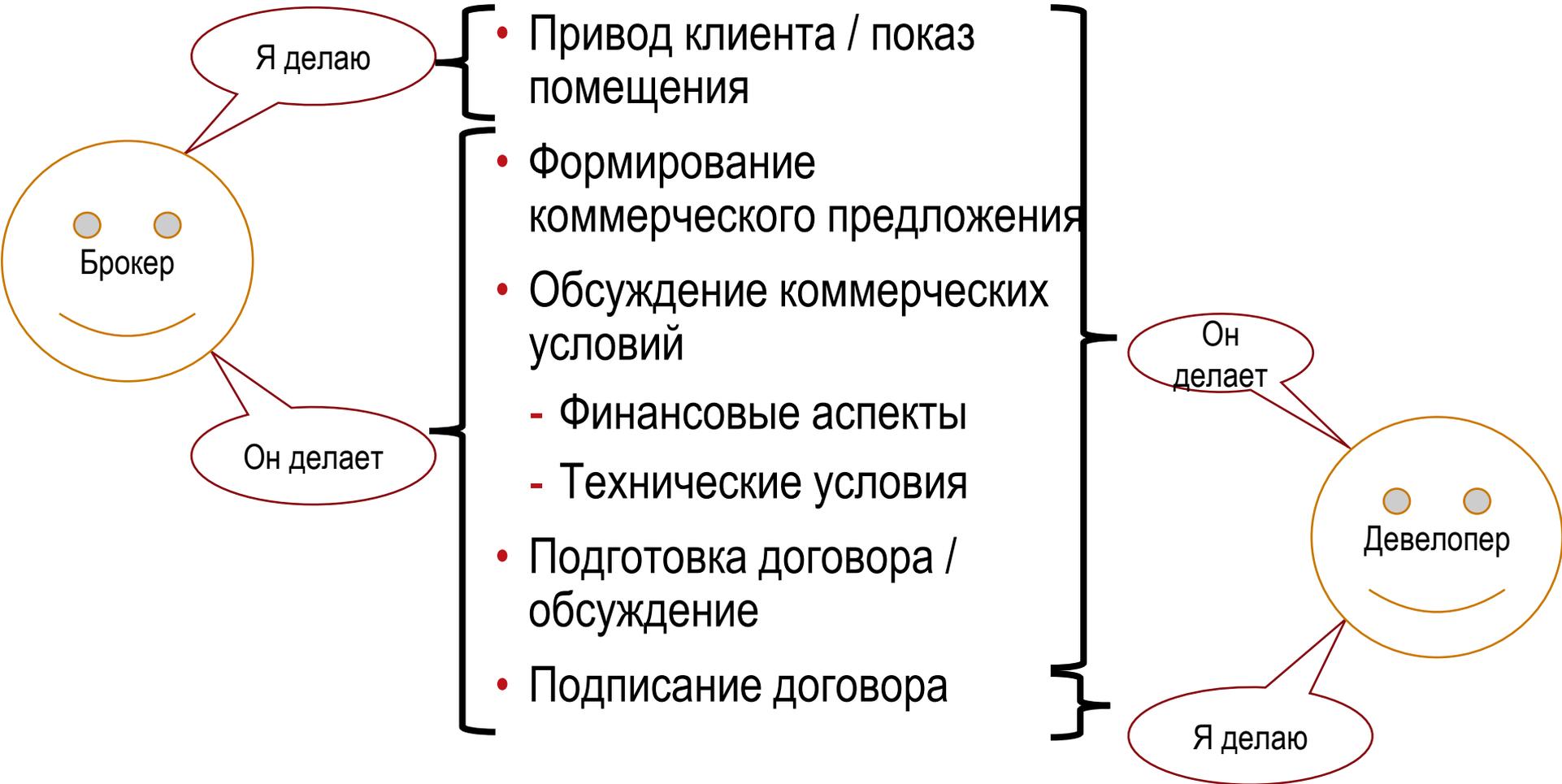


*Брокеридж офисной
недвижимости:
Брокер vs. Девелопер*



Октябрь, 2014

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
- *Есть стандартные условия, брокер должен их оформить и послать клиенту*
- Крайняя позиция брокера
- *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
- Брокер должен «дожать» клиента под стандартные условия
- Крайняя позиция брокера
- Девелопер сам должен решать, это его деньги



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

Подготовка договора

- Крайняя позиция девелопера
- *Договор стандартный, его надо подписать со стороны клиента*
- Крайняя позиция брокера
- *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



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

Спасибо!