



СЪЩНОСТ НА ПОСРЕДНИЧЕСКАТА ДЕЙНОСТ НА БРОКЕРА



явлена

недвижими
имоти

Какво се печели и губи ли се нещо при работа с агенция

- + Сигурност за юридическа обезпеченост на сделките
 - + Печели се време и пари
 - + Професионално и комплексно консултиране
 - + Възможност за постигане на оптимална цена
 - + Защита интереса на клиента, а не на фирмата
 - + Професионална оценка на имот /SWOT анализ/
-
- Допълнителен разход: комисионно възнаграждение
 - Риск от подвеждане към работа с непрофесионален посредник

Необходими знания, умения, опит и практика при подготовка и извършване на сделки

- Познания за пазара на недвижими имоти, на който работи брокерът
- Маркетинг на недвижими имоти
- Приблизителна оценка за пазарната стойност
- Документи по сделки с недвижими имоти
- Разходи по сключване на сделка
- Разходи за поддържането на имот
- Национално и европейско право, закони, нормативни актове и стандарти
- Строителство и архитектура

Рискове в посредническата дейност

- Изправност на документите
- Скрити тежести и възбрани върху имота
- Плащания в процеса на покупко-продажба
- Нелоялни, некоректни фирми-посредници
- Професионалисти в други области, опитващи се да реализират посредническата дейност

Типизация на клиентите, ползващи и неползващи посреднически услуги

- **По сфери на пазара:**
 - Купувач, Продавач
 - Наемател, Наемодател
- **По начина, по който ползват посреднически услуги:**
 - Институционални
 - Неинституционални
- **В зависимост от гражданството:**
 - Български граждани
 - Чуждестранни граждани

Типизация на клиентите, ползващи и неползващи посреднически услуги

- **Клиенти - юридически лица:**
 - Държавни и общински институции
 - Български и международни компании
 - Банки, финансови и застрахователни дружества
 - Приватизационни и инвестиционни фондове, АДСИЦ
- **Клиенти, според произхода на средствата им:**
 - Реализиращи сделка със собствени средства
 - Реализиращи сделка със заемни средства
 - Реализиращи сделка със средства, акумулирани от продажба на друг имот /свързани сделки/.

Какви качества трябва да притежава добрият брокер?

- Аналитичен ум
- Предприемчивост и креативност
- Комуникативност и коректност
- Дисциплина и организираност
- Адаптивност към ситуацията на пазара
- Теоретична подготовка и постоянно надграждане на знанията и уменията
- **ДОБЪР ПСИХОЛОГ** – да умее да слуша, чува и разбира клиентите си
- работа в интерес на клиента

Техническа последователност на сделка с недвижим имот

- Сключване на посреднически договор
- Регистрация на клиентите в базата данни на фирмата
- Осъществяване на огледи
- Сключване на предварителен договор между страните
- Повторна проверка на имота

Техническа последователност на сделка с недвижим имот

- Одобрение за кредит
- Нотариално оформяне на сделката
- Изповядване на сделката
- Вписване сделката в съответната Служба по вписвания
- Въвод във владение

Стандарт за качество на дейността

Вътрешнофирмен: БДС

- Сключване на възлагателен договор;
- Копие на нотариален акт за собственост;
- Запознаване на клиента с процедурата по покупко-продажба;
- Ежедневна актуализация на офертите;
- „Стоп капаро“ - при преговори

Стандарт за качество на дейността

Международен: ISO 9001:2008

- Принципи на качество в **ISO 9001:2008**
 - Ориентация към потребителя
 - Лидерство на ръководителите
 - Приобщаване на хората
 - Създаване на бизнес процеси
 - Системен подход към управлението
 - Постоянно подобряване на дейността
 - Вземане на решения, основаващи се на факти
 - Взаимоизгодни отношения с доставчиците



Благодарим за Вашето внимание !

За контакти:

Елена Парова, +359 886 577 774

Христо Цветков, +359 887 618 826

Деница Георгиева, +359 889 331 761



www.yavlena.com

ИЗТОЧНИЦИ: ЯВЛЕНА, БДС EN 15 733, ISO 9001:2008