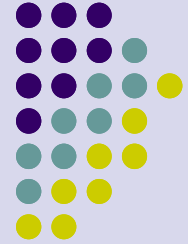
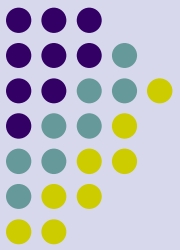


ТЕХНОЛОГИЯ НА РАБОТАТА НА БРОКЕРА



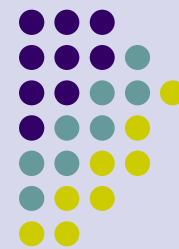
БИЗНЕС-СРЕДА ЗА ДЕЙНОСТТА



- Динамични пазарни условия
- По-високи изисквания на клиентите
- Работа в конкурентна среда

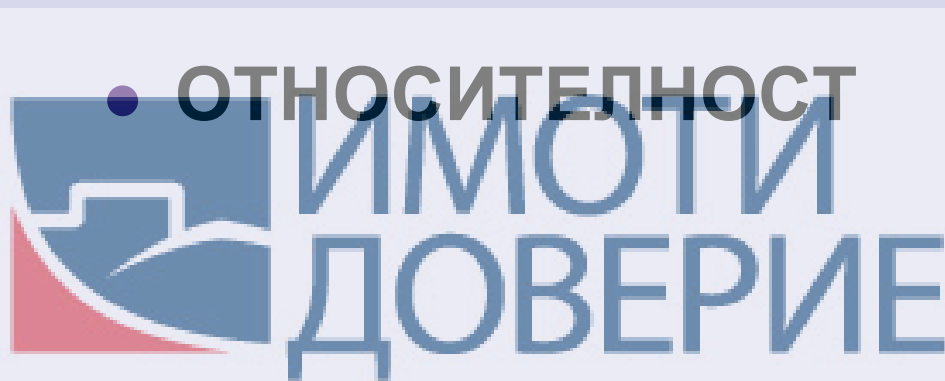


НЕСЪВЪРШЕНСТВО НА ИНФОРМАЦИЯТА ЗА ПАЗАРА

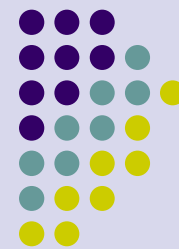


- **АКТУАЛНОСТ**

- **ДОСТОВЕРНОСТ**



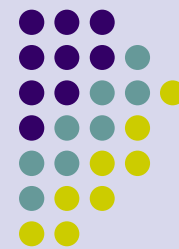
Брокерът – необходимост или излишен разход?



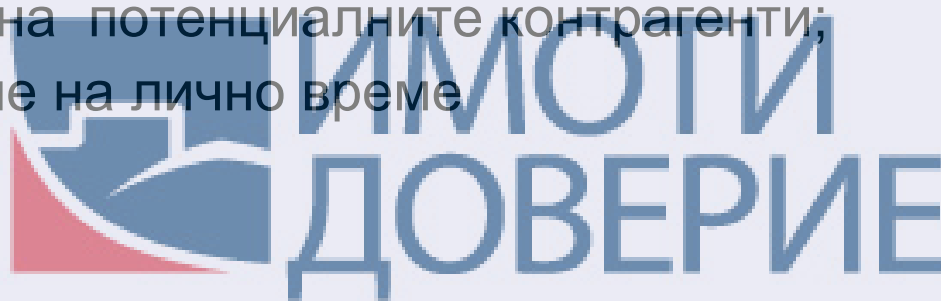
1. Познания
2. Актуална информация
3. Време

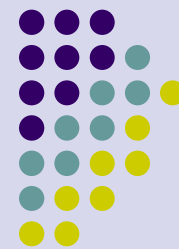


ПЛЮСОВЕ ОТ ПОСРЕДНИЧЕСТВОТО НА БРОКЕР



1. актуална пазарна информация;
2. познания за очакваните тенденции на пазара;
3. преценка на конкретна оферта и конкретен имот;
4. формулиране на офертата и рекламирането ѝ;
5. познания за процеса на договаряне и сключване на сделки;
6. познания за необходимите документи за сделката;
7. повишава сигурността;
8. професионално консултиране;
9. намалява времето за реализация на сделката;
10. Отсяване на потенциалните контрагенти;
11. Спестяване на лично време

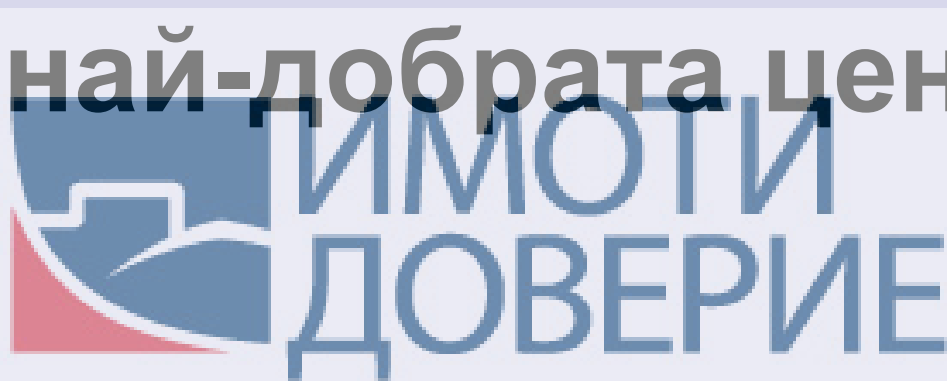




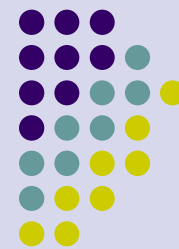
ЦЕЛИ НА КЛИЕНТА:

ДА СКЛЮЧИ СДЕЛКА С ИМОТ:

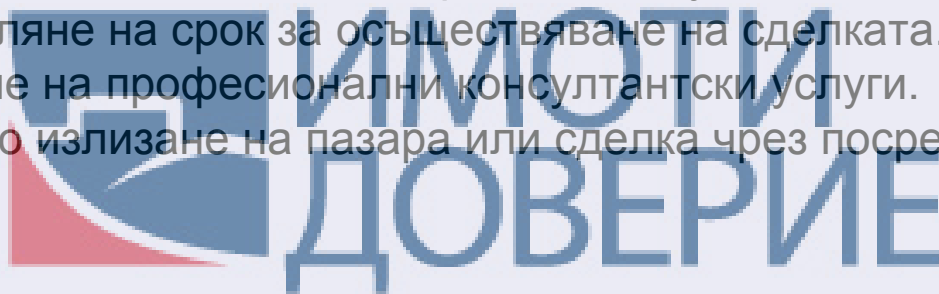
- 1. при най-малък риск;**
- 2. за най-кратко време;**
- 3. при най-добрата цена!**



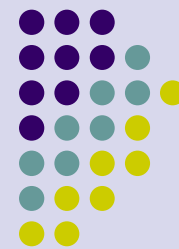
ВЪПРОСИТЕ НА ИНВЕСТИТОРА



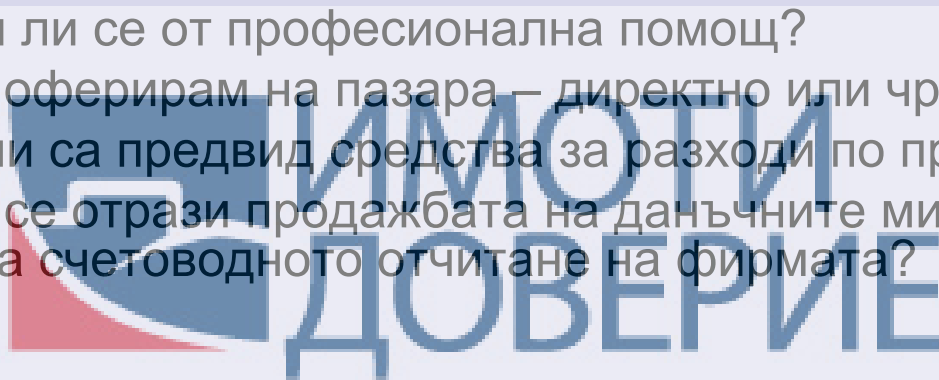
- Необходимост от покупка на имот и каква е целта (потребителната стойност или печалбата от инвестицията).
- Наем или покупка с кредит.
- Продажба и покупка или замяна.
- Избор на вида и типа имот за закупуване.
- Избор на местонахождение на имота.
- Избор на правна форма за придобиване на имота:
 - вид на сделката,
 - титуляр на правата.
- Начин на финансиране на сделката (цена и разходи).
- Определяне на ценови диапазон за сделката.
- Определяне на подходящо време за покупка.
- Определяне на срок за осъществяване на сделката.
- Ползване на професионални консултантски услуги.
- Директно излизане на пазара или сделка чрез посредник.



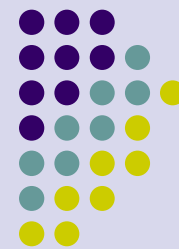
ВЪПРОСИТЕ НА ПРОДАВАЧА



- Необходимо ли е да продавам?
- Каква е целта ми – бързи пари или максимум печалба?
- Какво ще правя с парите?
- Каква е цената, под която не е разумно да продам?
- Подходящ ли е моментът за продажба?
- С колко време разполагам за продажбата?
- Нужни ли са подготвителни действия преди продажбата?
- Наясно ли съм с обема на правата си?
- Налице ли са необходимите документи и съгласия?
- Нуждая ли се от професионална помощ?
- Как ще оферирам на пазара – директно или чрез посредници?
- Взети ли са предвид средства за разходи по продажбата?
- Как ще се отрази продажбата на данъчните ми задължения и/или на счетоводното отчитане на фирмата?



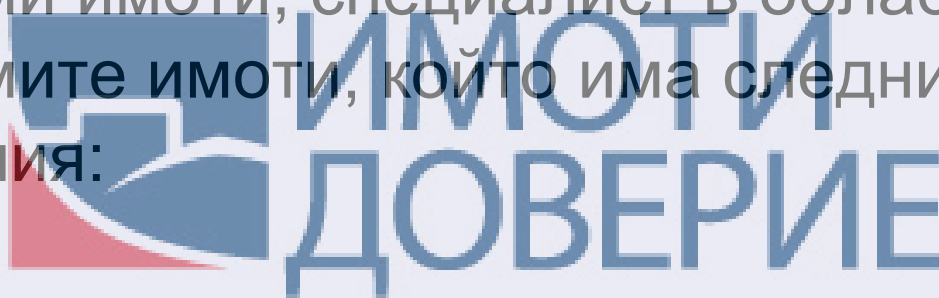
ПОСРЕДНИЦИ ПРИ СДЕЛКИ С ИМОТИ



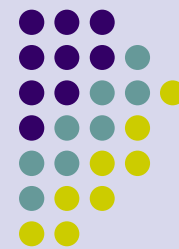
ПОСРЕДНИЧЕСКА АГЕНЦИЯ -

фирма, специализирана в предлагането на посреднически услуги в областта на сделки с недвижими имоти

БРОКЕР – служител в посредническа агенция за недвижими имоти, специалист в областта на недвижимите имоти, който има следните права и задължения:



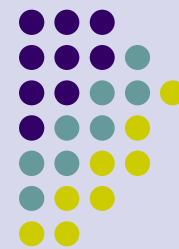
СПЕЦИФИЧНИ ИЗИСКВАНИЯ КЪМ ПОСРЕДНИЦИТЕ



- 1/ задължение да се води дневник по силата на чл. 50 от Търговския закон;
- 2/ задължения във връзка със Закона за мерките срещу изпирането на пари
- 3/ права и задължения по Закона за защита на личните данни
- 4/ задължения по Закона за защита на конкуренцията



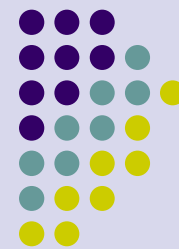
ОСНОВНИ ДОГОВОРИ В РАБОТАТА НА БРОКЕРА



- договор за посредничество;
- договор за поръчка;
- комисионен договор;
- ненаименуван договор със смесени характеристики.



Допълнителните услуги- мощно конкурентно оръжие

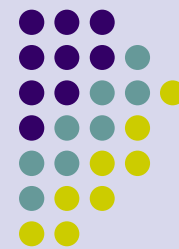


- Осигуряване на кредитиране
- Оценка
- Финансов мениджмънт
- Промяна на статута на земята.
- Изготвяне и обосновка на бизнес-проект
- Управление на имоти.

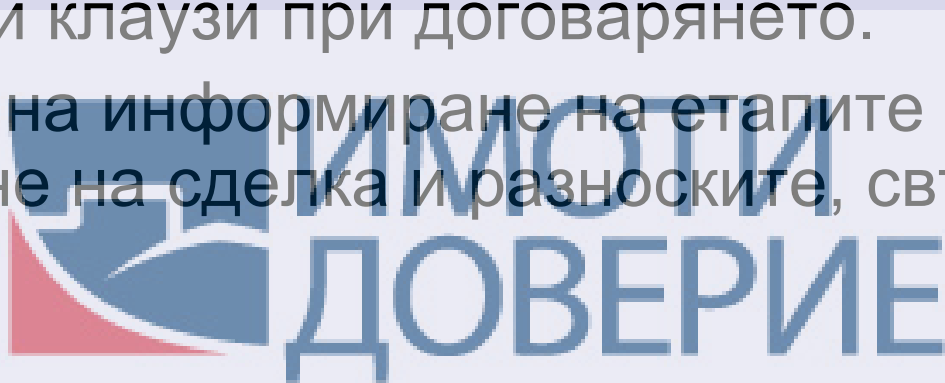
- Застраховка



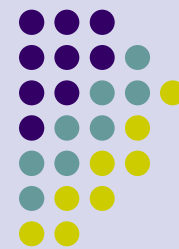
ОСНОВНИ ПРАВА НА КЛИЕНТА



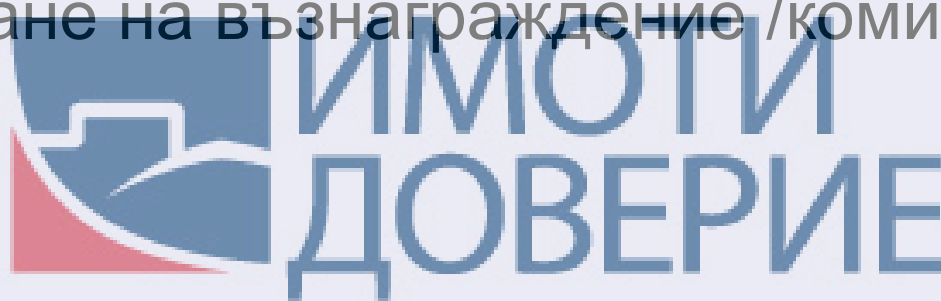
- 1. Право на информация за състоянието на пазара на аналогични имоти.
- 2. Право на информация/оценка за качествата на конкретния недвижимия имот.
- 2. Право на информация за насрещната страна по сделката.
- 3. Право на информиране за задължителните и възможни клаузи при договарянето.
- 4. Право на информиране на етапите на сключване на сделка и разноските, свързани с нея.



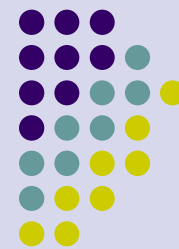
ОСНОВНИ ПРАВА НА ПОСРЕДНИКА



- Съдействие при изпълнение на задълженията на брокера:
 - 1/ съдействие при осъществяване на огледи;
 - 2/ предоставяне на необходими документи и информация за имота;
 - 3/ оформяне на установените документи в работата с клиенти.
- Получаване на възнаграждение /комисионна.

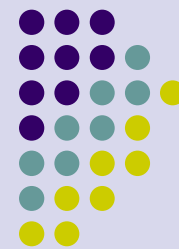


ЕТАПИ НА РАБОТА С КЛИЕНТА



1. Приемане на поръчката.
2. Реклама на офертата.
3. Организиране на огледи.
4. Актуализация на офертата.
5. Преговори с другата страна.
6. Сключване на сделката.
7. Разплащания





ПРИЕМАНЕ НА ПОРЪЧКАТА

1. Приемане на поръчката:

1/ изясняване позицията на клиента

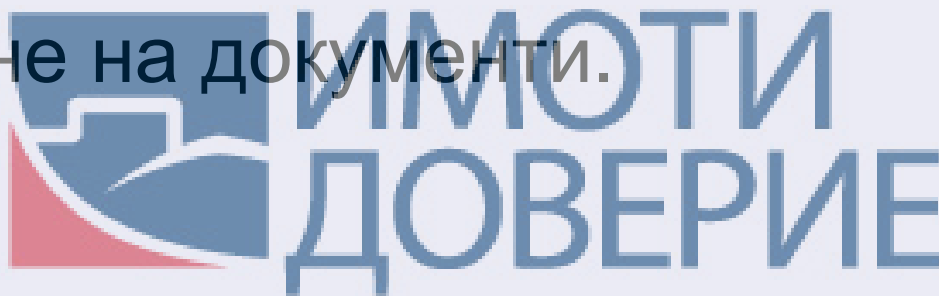
2/ цели и приоритети на клиента

3/ консултиране на клиента;

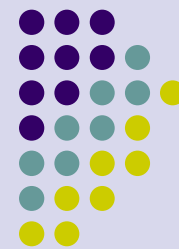
4/ Формулиране и оформяне на поръчката

- оформяне на документация;

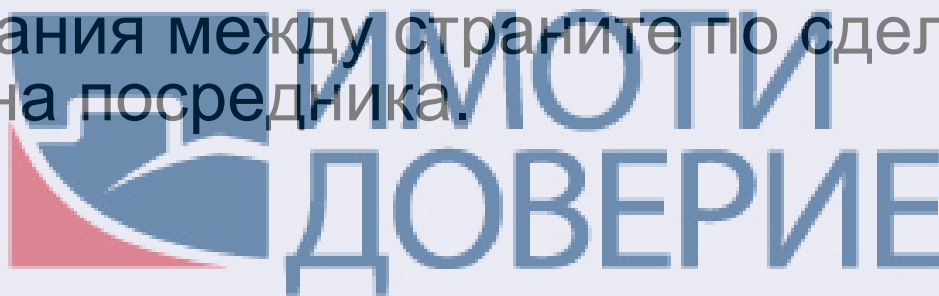
- изискване на документи.



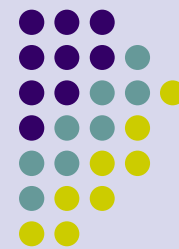
РАБОТА ПО РЕАЛИЗИРАНЕ НА ПОРЪЧКАТА



- 1/ актуализиране на офертата и обратна връзка с клиента
- 2/ организация и провеждане на оглед
- 3/ организация и провеждане на преговори
- 4/ сключване на договори между клиента и насрещна страна по сделката без участието на нотариус
- 5/ организиране на нотариални сделки и производства
- 6/ разплащания между страните по сделката и с клиента на посредника.



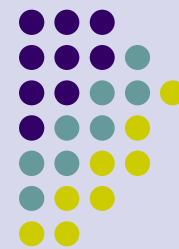
СЪПЪТСТВАЩИ СДЕЛКАТА ДЕЙСТВИЯ



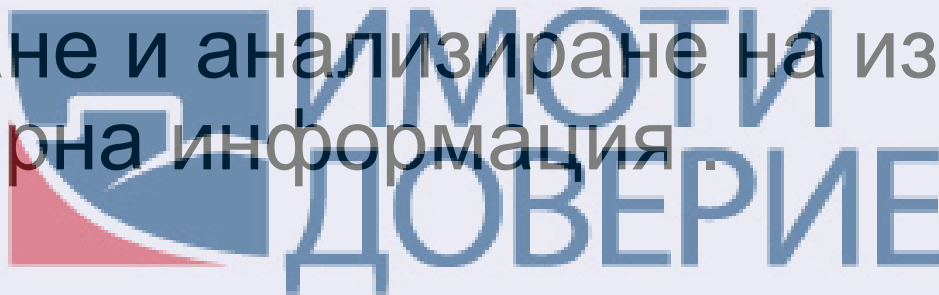
1. Ремонт.
2. Опразване на имота.
3. Прекратяване на наемни договори;
4. Отказ от вещно право на ползване;
5. Заличаване на ипотечи;
6. Събаряне на съществуващи постройки;
7. Осигуряване на външно финансиране;
8. Разплащания;
9. Въвод във владение.



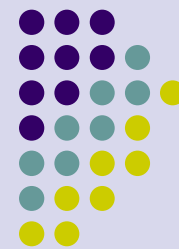
ПРАКТИЧЕСКИ УМЕНИЯ НА БРОКЕРА



- Комуникация с клиенти и други брокери.
 - 1/ брокерският жаргон – признак за рутина и лична визитна картичка на брокера;
 - 2/ телефонният разговор – първи /или единствен/ контакт с клиента;
 - 3/ работата с други посредници на пазара – конкуренция и необходимост;
- Набиране и анализиране на източници на пазарна информация.



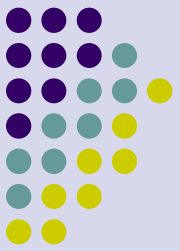
ПРОУЧВАНЕ НА СТАТУТА И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ:



- Правен статут
- Режим на ползването:
 - на земята;
 - на построени обекти.



НЕОБХОДИМА ИНФОРМАЦИЯ И ИЗТОЧНИЦИ



1/ данни от собственика на имота;

2/ данни от други източници:

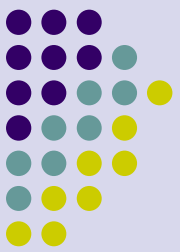
- - данни от ДАГ
- - данни от Общината

3/ проверка за реституционни
претенции

4/ проверка за тежести.



Да бъда брокер – това ли е моето призвание?



1. Има ли съответствие на желанията и възможностите ми?
2. Готов ли съм да работя по всяко време всеки ден?
3. Умея ли да организирам времето си?
4. Мога ли да набирам клиенти?
5. Познавам ли психологията на клиента?
6. Имам ли себемотивация и мога ли да работя в екип?

