

NĪ AĢENTA / UZŅĒMĒJA PIENĀKUMI

1. Seko konkurentu darbībai nekustamā īpašuma tirgū
2. Izvērtē situāciju nekustamā īpašuma tirgū
3. Izprot klientu vajadzību ietekmējošos faktorus
4. Piedalās reklāmas pasākumu organizēšanā
5. Sniedz cenu izmaiņu prognozes, pārzinot un analizējot esošo nekustamā īpašuma cenu līmeni
6. Ievēro vides aizsardzības prasības nekustamā īpašuma jomā
7. Ievēro nekustamā īpašuma darījuma speciālista darba metodes
8. Problēmu izpēti un to risinājuma piedāvājumu veikšana nekustamā īpašuma darījuma ietvaros
9. Pēta dažādus īpašuma objektu veidus un to vienību novērtēšanas iespējas
10. Konsultē klientus par nodokļiem nekustamo īpašumu jomā
11. Izmanto cenu veidošanas metodes
12. Analizē un noteikt darījumā iesaistīto pušu pienākumus un tiesību atbildības sadali
13. Darbu izpildes plānošana
14. Veic darba izpildes posmu strukturēšanu un atsevišķu posmu konkretizēšanu
15. Nosaka nepieciešamo resursu sagatavošanu un izmantošanu konkrēta darba veikšanai
16. Plāno racionālāko darba veikšanas laiku
17. Pārstāv klienta intereses darījumos ar trešajām personām
18. Novērtē iespējamus riskus nekustamā īpašuma darījumos, kompetences ietvaros novērst to cēloņus
19. Nosaka darbības riskus un traucējumus
20. Nodrošina klienta vēlmju izpildi
21. Klientu pārstāvība
22. Pārstāv juridiskas un fiziskas personas nekustamā īpašuma darījumos
23. Pārstāv juridiskas un fiziskas personas valsts un pašvaldību institūcijās nekustamā īpašuma jautājumos
24. Ievēro LR normatīvos aktus un likumus, organizējot darījumus, saskaņā ar esošajiem LR likumiem nekustamā īpašuma jomā
25. Konsultē par nekustamiem īpašumiem
26. Konsultē klientus juridisko problēmu risināšanā
27. Pārbauda līgumu un citu dokumentu saturu no tiesiskā viedokļa organizācijas vai klienta intereses
28. Dokumentu sagatavošana
29. Sagatavo un apkopo dažādu dokumentu projektus to tālākai virzīšanai
30. Sakārto un sagatavo dokumentus iesniegšanai kredītiestādēm nekustamo īpašumu darījumu kreditēšanai
31. Sakārto un sagatavo dokumentus iesniegšanai valsts institūcijām darījumu noformēšanai
32. Veic darījumus nekustamā īpašuma tirgū atbilstoši izvirzītajiem mērķiem
33. Novērtē pieprasījuma un piedāvājuma apjomu, tā izmaiņas dažādiem nekustamā īpašuma darījumu veidiem atbilstoši klientu interesēm
34. Izmanto pieprasījuma un piedāvājuma apjomu, tā izmaiņas dažādiem nekustamā īpašuma darījumu veidiem atbilstoši klientu interesēm
35. Veic sarunas par līguma slēgšanu pārdevēja vai pircēja vārdā
36. Veido kontaktus starp pircējiem un pārdevējiem.

