

Брокеридж на рынке недвижимости — оказание [посреднических услуг](#) по:

- поиску [арендаторов](#) и покупателей площадей (жилой, [торговой](#), [офисной](#), [складской](#) и др.),
- проведению переговоров с арендаторами и покупателями, на условиях владельца недвижимости;
- содействию заключению договора аренды или купли-продажи, между владельцем недвижимости и арендатором (покупателем).

[Pari-tet.com](#) предоставляет брокерские услуги, работает по [агентскому договору](#) и получает вознаграждение за свои услуги в виде [комиссионного вознаграждения](#).

Как правило, размер [комиссионных](#) определяется в процентном отношении от результата [сделки](#) :

- 2,5-5 % от стоимости проданной [недвижимости](#) ;
- 50% от месячной арендной платы сданной в аренду недвижимости;
- 7-11 % от арендного дохода за год за сдачу в аренду [торговых площадей](#) .

Дополнительные услуги (стоимость оговаривается индивидуально):

- сопровождение сделки (аренда, купля-продажа);
- представление интересов любой из сторон, на переговорах: задаток(предварительный договор), сделка, продление договорных отношений на изменившихся условиях и т.п.;
- разрешение конфликтных ситуаций с арендаторами (арендодателями) и т.п.;
- **управление недвижимостью:** сдача в аренду от лица собственника и сопровождение взаимоотношений с арендатором;