

Wykonanie przeglądu galerii handlowej we Wrocławiu

Dolnośląskie, Wrocław

USŁUGI >> Budownictwo >> Usługi budowlane >>

Treść:

Szukam osoby/firmy zainteresowanej wykonaniem okresowego (5-letniego) przeglądu galerii handlowej we Wrocławiu zgodnie z art.62 ust.1 p.2 Ustawy z 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, polegającego na sprawdzeniu stanu technicznego i przydatności obiektu do użytkowania oraz estetyki obiektu i otoczenia (w granicach działki), z wyłączeniem pomiarów instalacji elektrycznych sieci zasilającej i odgromowej (możliwe złożenie indywidualnej oferty) z wyłączeniem badania stanu technicznego instalacji gazowej, przewodów kominowych, instalacji hydrantowej i tryskaczowej (zlecone firmie zewnętrznej).

Budynek o powierzchni użytkowej ok. 18 tys. m2, posiada 1 kondygnację naziemną i 1 podziemną (pomieszczenia techniczne), a wyposażony jest m.in. w instalacje: elektryczną przyłączy 20kV wraz z rozdzielniami SN i komorami TRAFO, wodociągową (zw, cw), kanalizacyjną deszczową i sanitarną, wentylacyjno/klimatyzacyjną (zespół wody lodowej, 6 central wentylacyjnych, 9 central roof-top, klimakonwektory ok. 5 szt, kotłownia gazowa), teleinformatyczną, CCTV, SSP, BMS i KD.

Jest to pierwszy przegląd pięcioletni budynku. Poprzedni przegląd roczny budynku został wykonany 18 października 2010 r.

Oczekujemy wykonania przeglądu i przekazania nam protokołu do 1 października 2011 r.

Ofertę wraz podaniem ceny netto prosimy przysłać wyłącznie drogą elektroniczną do 30 kwietnia 2011 r. Do oferty proszę dołączyć listy referencyjne zarządców podobnych powierzchniowo obiektów komercyjnych.

Zlecenie zostanie przekazane podmiotowi, który bazując na dotychczasowych doświadczeniach w obsłudze obiektów komercyjnych, przy zachowaniu zasad wynikających z przepisów prawa budowlanego, zaproponuje najwyższą jakość usług oraz najniższą cenę usługi.

Pamiętaj!

- 1. Zadzwoń do Klienta i umów spotkanie.**
Szybki kontakt zwiększy Twoje szanse na sprzedaż.
- 2. Porozmawiaj z Klientem i poznaj potrzeby.**
Zdobędziesz zaufanie Klienta i cenne informacje.
- 3. Przygotuj ofertę i przedstaw ją Klientowi.**
Poznasz reakcję Klienta i jego oczekiwania.
- 4. Umawiaj terminy kolejnych rozmów.**
Będziesz w ciągłym kontakcie z Klientem.
- 5. Pomóż Klientowi wybrać ofertę.**
Dowiesz się, co jest ważne dla Twoich Klientów.

Notatki:

