

Прямой договор с застройщиком

Многие петербургские застройщики, видя нарастающий тренд по количеству региональных покупателей, активно сотрудничают с иногородними агентствами недвижимости.

В этом явлении есть как плюсы, так и минусы для иногороднего агента. Постараемся разобраться.

Преимущества:

- ✓ максимально полное комиссионное вознаграждение.

Недостатки:

✓ Ограниченный ассортимент:

Даже самый крупный застройщик Петербурга **не может предложить квартиры на любой вкус, локацию и кошелек**. В первой десятке топовых застройщиков идет **постоянная конкуренция**, и зачастую выбор клиента индивидуален.

Вы можете предложить клиенту варианты от одного (двух или пяти) застройщиков Петербурга, но зачастую в одной и той же локации строят **десятки застройщиков одновременно**, и многие клиенты будут смотреть не только то, что Вы можете предложить. **Особенно опасной** ситуация становится тогда, когда Ваш клиент отправляется в Петербург смотреть объекты самостоятельно.

✓ Конкуренция с прямым отделом продаж:

У любого застройщика есть прямой штатный **отдел продаж, конкурирующий с агентствами** недвижимости, а иногда считающий последних своими классовыми врагами. Штатный менеджер прекрасно знает все регламенты бронирования и фиксации, и никогда не упустит возможности **«подрезать»** клиента у агентства недвижимости (тем более находящегося в далеком городе): «Ага, Вам наши партнеры из Сургута про нас рассказали? У нас акция сегодня, скидка 2%, но надо прямо сейчас квартиру бронировать. Паспорт с собой?». В этот момент клиент о Вас думать не будет...

Вывод: работать с застройщиком напрямую заманчиво, но на деле очень рискованно и малоэффективно («палить из пушки по воробьям»). Гораздо лучше отдать клиента в петербургское АН.

