

Почему лучше передавать клиентов на Петербург в агентство?

А НЕ:

- ~~работать с застройщиками напрямую~~
- ~~работать через агрегаторы~~
- ~~передавать клиентов куда-либо, кроме нашей компании~~

Евгений Бойков +7964-386-40-22



Что я читаю?

Этот текст предназначен для агентств недвижимости НЕ из Санкт-Петербурга.

Наша компания является многопрофильным холдингом, работающим в сфере недвижимости и жилого строительства. Одно из ее подразделений много лет работает как агентство недвижимости, специализирующееся на клиентах из других городов.

Наших клиентов мы получаем от агентств недвижимости по всей России. Практически в каждом агентстве встречаются клиенты, которые продают свои квартиры с целью купить недвижимость в Санкт-Петербурге. Мы помогаем таким клиентам сделать правильный выбор, а их агентам в других городах – заработать дополнительные деньги.

Мы щедро делимся комиссионными с нашими иногородними партнерам:

- ✓ за контакт клиента на **первичную недвижимость** (от застройщика) мы платим **50%** от комиссии строительной компании иногороднему агенту
- ✓ за контакт клиента на **вторичную недвижимость** мы платим **25%** от суммы комиссионных.

Формы работы на рынке Петербурга

Если говорить про рынок **первичной недвижимости**, для иногороднего агента существует три основных способа заработать:

- 1) Работать напрямую с одним или несколькими застройщиками Санкт-Петербурга;
- 2) Работать через или агентские порталы или агрегаторы, дающие возможность дистанционно осуществлять подбор и бронирование квартир в Петербурге;
- 3) Передавать клиента в агентство за часть комиссионных. Размер комиссионных един для всех агентств и зависит от застройщика. Отличается только часть, которую конкретное агентство готово отдать иногороднему партнеру. В случае нашего агентства это **50%** от комиссии застройщика.

Рассмотрим подробно эти и другие варианты с их плюсами и минусами.

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»).

Работа с агрегаторами

На петербургском рынке работает несколько компаний-агрегаторов, дающих любому агенту доступ к базам всех застройщиков, а также позволяющих бронировать квартиры и иногда даже (!) получать комиссионные (при правильном соблюдении многочисленных регламентов и всевозможных технических и юридических аспектов, **индивидуальных для каждого застройщика**).

Это очень удобный инструмент, которым успешно пользуются почти все петербургские агенты. В последние годы эти компании активно прорабатывают и рынки ближайших городов в наивной надежде, что агенты, живущие и работающие в других городах смогут также успешно пользоваться этими системами на незнакомом рынке.

Технически, ничего сложного нет: удобный, интуитивно понятный интерфейс, более-менее актуальные базы остатков, много фотографий, планировки, поэтажные планы... Но на практике практически нереально качественно продавать строящуюся в другом городе недвижимость.

Представьте себе ситуацию:

Вы, опытный риэлтор, например, из Самары, блестяще знаете первичный рынок недвижимости своего города (застройщиков и их историю, регламенты работы, районы и их особенности)... Вы работаете с клиентом, например, из Петербурга, желающим купить квартиру в Самаре.

С Вами конкурирует вооруженный агрегатором сопоставимый по уровню профессионализма коллега, например, из Петербурга (который, допустим, много раз был в Самаре как турист, и даже полгода там жил).

У кого больше шансов на успех? 😊

Евгений Бойков +7964-386-40-22



Работа с агрегаторами-2

Специалист, желающий успешно продавать новостройки Петербурга должен блестяще знать:

✓ Десятки районов шестимиллионной агломерации:

В каждом есть плюсы и минусы, известные только местным жителям и особенно местным риэлторам;

✓ Многие десятки застройщиков:

У каждого свои правила, регламенты взаимодействия, степень толерантности к агентам (**конкурентам!**)... У каждого свои акции, скидки, формы оплаты, ипотечные правила... Есть **проблемные застройщики**, есть хорошие, но конкуренты активно поливают их грязью в соцсетях (а клиент потом это обязательно найдет и задаст Вам вопросы)... Каждый застройщик по-разному фиксирует клиента: одно неправильное действие со стороны агента (или чрезмерно активного клиента), **и комиссию не заплатят.**

✓ Сотни жилых комплексов:

Разные проекты, конструктивные особенности, расположение, подводные камни, преимущества и недостатки...

Вывод: работа с агрегатором позволяет получить значительные комиссионные, и сама по себе технология является очень удобным инструментом для продажи первичной недвижимости на хорошо знакомом рынке. Даже очень опытный риэлтор, работающий с помощью агрегатора на чужом рынке, скорее всего, будет малоэффективен.

Иногородние специалисты по Петербургу

В некоторых городах России (особенно по СЗФО) работают агентства недвижимости, которые специализируются исключительно на рынке новостроек Петербурга. Как правило, их открывают жители этих городов, долгое время проработавшие в Петербурге. Условно назовем их, например, «Псков-СПб».

Нередко один и тот же клиент попадает одновременно и в нашу компанию через агентство-партнер, и «Псков-СПб». Справедливо отмечу, что работают такие компании иногда неплохо. Почему же «Таймс» все же лучше для Вас?

Представим ситуацию: агентство «Ромашка», например, в Пскове продает квартиру клиента, который собирается после продажи переехать в Петербург. «Ромашка» хочет заработать и на питерской сделке тоже. Сотрудники «Ромашки» никогда не занимались недвижимостью Петербурга, поэтому решают клиента кому-то передать. Есть два варианта:

- компания «Таймс» из Петербурга, которая специализируется на межрегиональных сделках в СПб и работает с 2001 года,
- или агентство «Псков-СПб», которое недавно открылось в Пскове, и тоже специализируется на новостройках Петербурга?

Правильный выбор таков: компания «Таймс» из Петербурга, потому что:

✓ компания «Таймс» платит иногороднему партнеру 50% от комиссии любого застройщика, а «Псков-СПб» платит точно меньше (спросите у них). При этом и «Таймс» и «Псков-СПб» получают одинаковую комиссию. Вопрос лишь в той части, которую обе компании готовы отдать иногороднему партнеру. «Таймс» отдает 50%.

✓ компания «Таймс» работает не только по первичной недвижимости, но и по **вторичной**. Если клиент в процессе внезапно по совету тещи переключится на вторичку, «Таймс» знает, что делать. А «Псков-СПб» по вторичке не работает.

✓ «Таймс» находится в Петербурге, и сопровождает клиента на всех этапах. Вряд ли клиент поленится проехать 200 км и купит квартиру дистанционно.



«Филиалы» застройщиков СПб в регионах

Во многих городах России (особенно СЗФО, ХМАО и ЯНАО) работают представительства петербургских застройщиков. В большинстве случаев это просто агентства недвижимости, функционирующие под вывеской крупной строительной компании из Петербурга, и позиционирующие себя как его филиал. В реальности это просто **местное агентство**, имеющее условные эксклюзивные права продажи этого застройщика в регионе.

В этих же городах работает множество агентств, которые недвижимостью в Петербурге не занимаются, **но иногда среди их клиентов, продающих вторичку, встречаются люди, которые после продажи вторички на Родине планируют переезд в СПб.** В этой ситуации местные агентства передают таких клиентов в вышеописанные «филиалы» петербургских застройщиков в родном городе. Что происходит далее?

Сотрудник «филиала» петербургского застройщика в Сургуте, Красноярске или Владивостоке предлагает клиенту подходящие варианты от **одной конкретной строительной компании**. Как правило, речь идет о крупнейших застройщиках, поэтому варианты действительно есть. Если повезет, клиент не станет изучать рынок, рассматривать альтернативы (а их всегда очень много, в СПб сотни застройщиков), и купит без сравнения с конкурирующими объектами. Или даже сравнит самостоятельно, но все равно купит объект данного застройщика. **Но какова вероятность такого исхода?**

Чаще всего человек, покупающий квартиру в Петербурге, не бывает глупым или ленивым. Вряд ли он совершит столь крупную покупку без изучения альтернатив. **А альтернативы «филиалы» застройщиков предложить не смогут**, потому что договор со строительной компанией им это запрещает. Да и вторичку такие «филиалы» не продают. И клиент ищет сам.

Компания **«Таймс» из Петербурга** работает по-другому: мы предлагаем нашим клиентам объекты от **ВСЕХ проверенных застройщиков** нашего города. Какой бы объект и застройщика клиент не выбрал, **мы получим за него комиссию** от выбранной строительной компании. **Эту комиссию мы делим с иногородним агентом, передавшим нам клиента, 50/50.**

Другие петербургские агентства

Как мы выяснили, оптимальный способ заработать на встречной покупке Вашего клиента в Петербурге является передача клиента в агентство недвижимости из города на Неве, работающее по первичной и вторичной недвижимости, и готовое делиться комиссионными с Вами.

В нашем городе работает больше тысячи агентств недвижимости, и большинство из них готово будет поделиться с Вами полученными от застройщика (при покупке первички) или клиента (в случае подбора вторички).

Почему именно «Таймс»?

- ✓ **50%** от комиссионных застройщика (или 25% за вторичку) мы готовы отдавать иногороднему партнеру за передачу теплого контакта. Это максимальная цифра на рынке, потому что...
- ✓ ... межрегиональные сделки это **наш профильный бизнес**. Мы получаем ВСЕХ своих клиентов от иногородних партнеров, поэтому...
- ✓ ...имеем **огромный опыт работы именно с иногородними клиентами**, в том числе и дистанционно, а также...
- ✓ **...дорожим репутацией среди агентов** по недвижимости в разных регионах России. Всегда платим своим партнерам вовремя и в полном объеме. Как следствие...
- ✓ ...имеем **десятки рекомендательных писем** от агентств из разных городов, которые готовы предоставить Вам по запросу
- ✓ предоставляем **качественную обратную связь партнеру** без напоминаний на протяжении всех этапов работы по клиенту с самого начала
- ✓ работаем с **2001 года**
- ✓ как следствие всего этого, являемся **лидирующей компанией Петербурга** в сегменте межрегиональных сделок.



Ждем Ваших клиентов!

Таким образом, если Вы-агент по недвижимости НЕ из Санкт-Петербурга, и Ваши клиенты продают вторичку, чтобы купить квартиру в СПб, Вы можете попробовать заработать на этом разными способами, но самый простой, надежный и эффективный это **передать клиента в инвестиционно-строительную группу «Таймс»**.

Все, что мы ожидаем от Вас это контакт клиента, который ждет нашего звонка. Вы можете существенно повысить вероятность сделки именно через нас, проведя с **клиентом предварительную беседу**. Что именно говорить, Вы найдете по [ссылке](#)

Подробный FAQ-вебинар о том, как это работает по [ссылке](#)

Контактное лицо по всем вопросам:

Евгений Бойков

Руководитель отдела развития

Инвестиционно-строительной группы "Таймс"

+7964-386-40-22

boykov@times.net.ru

СПб, ул. Калязинская д. 7

