

# 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.