



**«Риэлтор на рынке
новостроек: практика
взаимодействия с
застройщиком и
технологии продаж»**

**Совместные риэлторские
сделки на первичном рынке**



**В Санкт-Петербурге
значительная часть
клиентов хотела бы купить
квартиру в новом доме**





Многие застройщики не хотят заключать договоры с большим количеством агентств недвижимости

**Как другим агентствам недвижимости
продавать строящиеся квартиры по цене
застройщика и при этом зарабатывать?**



ВЫХОД:

**СОВМЕСТНЫЕ РИЭЛТОРСКИЕ
СДЕЛКИ**

Каким образом это работает:



Преимущества

- **АН Субагент**
 - получает возможность выхода на рынок строящегося жилья даже без открытия своего отдела долевого строительства и зарабатывает дополнительный доход;
- **АН Агент**
 - за счет дополнительных сделок от Субагентов увеличивается объем продаж;
 - застройщик выплачивает премию за выполнение плана;
- **Застройщик**
 - работает с основным Агентом, общаясь с одним ответственным представителем АН, а не с десятками разных агентов;
 - увеличиваются продажи через АН, уменьшая стоимость каждой продажи.