



## ПРАВИЛА РАБОТЫ С ONLY

### Как правильно зарегистрировать клиента?

Присылайте нам на почту [broker@only-fili.ru](mailto:broker@only-fili.ru) следующие данные по клиенту - **ФИО, телефон, бюджет клиента**. Если вы знаете, что это семейная пара, то максимально обезопасьте себя и пришлите имя и телефон супруга или родственников, если вы знаете о планируемой покупке.

Все регистрации клиентов нужно делать до того, как они приедут в офис продаж или позвонят нам.

### Что будет, если я не пришлю контакты супруга?

Если он сам нам позвонит и не скажет, что он от вас и как-то связан с тем контактом, который вы нам прислали, то мы выплачиваем комиссию не в полном объеме.

Почему так? Потому что у нас на проекте работает ко-эксклюзивное агентство, которому мы также выплачиваем вознаграждение. Если вы не сообщили нам, что это ваш клиент или клиент сам не сказал нам об этом, есть вероятность, что этот клиент попадает к этому агентству. Именно поэтому ваше присутствие очень желательно на первой встрече для избежания подобных ситуаций.

### Что если я предложил ONLY клиенту, он сам пришел, а регистрацию я направил пост-фактум.

Аналогично предыдущему пункту комиссию мы заплатить не сможем. Поэтому просим на самом раннем этапе проверять уникальность клиента и закреплять его за собой.

### Важно ли приезжать на встречу и участвовать в сделке?

Нет, это не обязательно. Важно сразу сообщить нам, какой это клиент: тот,





которого вы полностью доверяете нам или тот, которого вы будете сопровождать до подписания ДДУ.

### **Влияет ли наше участие/не участие на вознаграждение?**

На комиссию это не влияет. Важно вначале иметь одинаковое понимание по схеме работы с клиентом.

### **Почему ONLY против того, что брокеры делятся комиссией с клиентом?**

У нашего продукта есть определенная стоимость, которая, согласитесь, более чем рыночная для бизнес-класса с готовой отделкой в такой локации. Поэтому, мы бы не хотели создавать подобное искусственное снижение цены для определенных клиентов. Наши главные принципы: честность и прозрачность, и мы надеемся, что вы их разделяете. Тем более, мы знаем, что труд брокеров не самый простой, и ваша заработанная комиссия должна доставаться только вам.

### **Что будет, если подобные случаи из будут происходить?**

Мы будем вынуждены отказываться в дальнейшем сотрудничестве.

---

*Мы работаем в недвижимости более 15 лет и долго и упорно выстраивали репутацию надежного партнера в глазах многих партнеров и брокеров.*

*Да, возможно наш подход немного отличается от других застройщиков, но мы делаем это осознанно и стараемся делать мир лучше.*

*Надеемся, что вы с нами.*

