

## Договор о сотрудничестве в рамках реализации недвижимости

г. Астана

Товарищество с ограниченной ответственностью «Билдинг Сервис», именуемое в дальнейшем «Заказчик», с одной стороны, и

Юридическое лицо/Индивидуальный предприниматель, заключившее (-ший) договор присоединения к настоящему Договору о сотрудничестве в рамках реализации недвижимости (далее по тексту – «Договор»), именуемое (-мый) в дальнейшем «Агентство недвижимости», далее совместно именуемые «Стороны», а по отдельности как указано выше или «Сторона»,

принимая во внимание действующее законодательство Республики Казахстан, Агентством недвижимости принимаются все нижеуказанные условия Договора в целом, о нижеследующем:

### ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

**Заказчик** – ТОО «Билдинг Сервис», которое входит в группу Компаний «VI Group» и представляет интересы Уполномоченных компаний застройщика в рамках реализации Объектов недвижимости.

**Агентство недвижимости** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющее (-ший) деятельность по реализации Покупателям объектов недвижимости, принадлежащих как Уполномоченной компании застройщика, так и третьим лицам.

**Покупатель** – физическое или юридическое лицо, которое планирует осуществить приобретение Объектов недвижимости, реализуемых Заказчиком и Уполномоченной компанией застройщика.

**Уполномоченная компания застройщика** - юридическое лицо, входящее в группу Компаний «VI Group», осуществляющее строительство многоквартирного(-ых) жилого(-ых) комплекса(-ов).

**Отдел продаж (ОП)** – структурное подразделение компании «VI Group», целью которого является консультирование клиентов и реализация недвижимости путем заключения договоров.

**Цифровой отдел продаж (ЦОП)** - структурное подразделение компании «VI Group», целью которого является консультирование клиентов и реализация недвижимости путем заключения договоров онлайн.

**Контакт-центр (КЦ)** - структурное подразделение компании «VI Group», целью которого является обработка поступающих обращений посредством голосовых каналов, электронной почты, а также с официального сайта группы Компании «VI Group».

**Объекты недвижимости** - жилая и нежилая недвижимость, коммерческие площади, парковочные места (в том числе находящиеся на стадии строительства), принадлежащие Уполномоченной компании застройщика и выступающие в качестве предмета реализации Покупателям в рамках Сделок по реализации недвижимости, расположенные в Жилых комплексах построенных группой Компаний «VI Group».

**Жилой Комплекс (ЖК)** - строение, состоящее в основном из жилых помещений, а также нежилых помещений и иных частей, являющихся общим имуществом.

**Группа Компаний «VI Group»** - группа юридических лиц, включающая в себя Заказчика и Уполномоченные компании застройщиков, осуществляющие свою совместную деятельность под единым товарным знаком «VI Group», зарегистрированным в соответствии с положениями действующего законодательства Республики Казахстан.

**Договор присоединения** – договор, заключаемый между Заказчиком и Агентством недвижимости.

**Услуги** – действия Агентства недвижимости, направленные на привлечение Покупателей, посредством оказания Услуг Заказчику (*организация Рекламной компании и консультации Покупателей*), для дальнейшей реализации Объектов недвижимости Покупателям.

**Рекламная кампания** - комплекс рекламных мероприятий, направленный на потенциальных Покупателей, с целью вызвать их реакцию, способствующую дальнейшей реализации Объектов недвижимости Заказчиком.

**Регламент сотрудничества с Агентствами недвижимости (Регламент сотрудничества)** – документ Заказчика, включающий в себя механизм взаимодействия Агентства недвижимости с Заказчиком.

**Специалист по работе с агентствами** – сотрудник группы компании «VI Group», взаимодействующий с Агентством недвижимости.

**Бизнес-тренер** – сотрудник группы компании «VI Group», обучающий сотрудников агентств недвижимости, внутренним процедурам реализации недвижимости от Компании.

**Бренд-менеджер центра развития продаж** - сотрудник группы компании «VI Group», отвечающий за продвижение альтернативных каналов продаж.

**Отдел продаж Заказчика** – функциональное подразделение Заказчика, основной целью которого является реализация Объектов недвижимости Покупателям.

**Осмотр Объектов недвижимости** – действие, осуществляемое по желанию Покупателя. Уполномоченный сотрудник Агентства недвижимости заблаговременно сообщает сотруднику Отдела продаж Заказчика о таком желании Покупателя. Сотрудник Отдела продаж Заказчика в порядке живой очереди согласовывает время посещения Жилого комплекса в соответствии с положениями Регламента сотрудничества.

**Сделка по реализации Объекта недвижимости (Сделка)** - любая гражданско-правовая сделка по продаже Объекта недвижимости или права требования на него (договор долевого участия в жилищном строительстве, предварительный договор купли-продажи, договор уступки права требования (цессии), договор

купли-продажи/передачи недвижимого имущества и др.), заключаемая между Покупателем и Уполномоченной компанией застройщика в Отделе продаж Заказчика.

**Уполномоченный сотрудник Агентства недвижимости (Агент)** – сотрудник Агентства недвижимости, который уполномочен консультировать потенциальных Покупателей по вопросу реализации Объектов недвижимости.

**Чек лист** – перечень критериев, которым необходимо соответствовать Агентству недвижимости для дальнейшего заключения Договора присоединения с Заказчиком, утвержден Приложением № 1 к настоящему Договору, который является неотъемлемой частью Договора.

**Бронирование Объекта недвижимости Покупателем (Бронирование)** – документально оформленное закрепление Объекта недвижимости на определенный срок, осуществляемое сотрудниками Отдела продаж Заказчика в соответствии с условиями Регламента сотрудничества.

**Договор намерения** - предварительный договор, в котором зафиксированы обоюдные желания и намерения сторон сотрудничать на договорной основе и в последующем заключить Сделку по реализации недвижимости.

**Официальный веб-сайт Заказчика** - <https://bi.group/ru/> на котором размещена редакция настоящего Договора для ознакомления Агентством недвижимости.

**ЦЛФ** – цифровой лист фиксации.

**РБД** – риэлтерский банк данных (цифровая платформа).

**Trade-in** – это услуга по длительному бронированию первичной недвижимости в группе компании «VI Group» до момента реализации вторичной недвижимости Клиента в определенные сроки.

**Ставка по прайсу** – комиссия, сформированная сотрудниками ЦААП на ежемесячной основе исходя из тенденции продаж проекта и его рентабельности.

**Вторичный объект недвижимости** - жилая и нежилая недвижимость, коммерческие площади, парковочные места, которым в целях регистрации прав на них были присвоены кадастровые номера как объектам индивидуального (раздельного) права собственности. В рамках положений настоящего Договора, Вторичными объектами недвижимости признаются - жилые или нежилые Объекты недвижимости, на которые было зарегистрировано право собственности Покупателей.

**Покупатели с номиналом карты «Diamond»** – физическое или юридическое лицо, имеющие покупки недвижимости в течение одного календарного года на сумму не менее 800 млн. тенге.

## 1. Предмет Договора

1.1. Агентство недвижимости принимает все условия настоящего Договора в целом, путем подписания Договора присоединения в двух экземплярах, один экземпляр остается у Заказчика, второй экземпляр выдается Агентству недвижимости нарочно. Договор присоединения может быть подписан Сторонами посредством использования электронной цифровой подписи уполномоченных лиц.

1.2. Агентство недвижимости подписанием Договора присоединения, обязуется оказывать Заказчику Услуги за вознаграждение, определенное условиями настоящего Договора и Договора присоединения.

1.3. Подписанием Договора присоединения Агентство недвижимости подтверждает, что настоящий Договор не лишает прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, не исключает или ограничивает ответственность Заказчика за нарушение обязательств и не содержит другие явно обременительные условия, которые, исходя из своих разумно понимаемых интересов, оно не приняло бы при наличии возможности участвовать в определении условий настоящего Договора. Агентство недвижимости не имеет претензий к редакции настоящего Договора и в дальнейшем предъявлять их не будет.

1.4. Условия настоящего Договора могут быть изменены или дополнены Заказчиком в одностороннем порядке. В случае, если Агентство недвижимости не согласоно оказывать Услуги в рамках изменённых условий Договора, Агентство недвижимости вправе расторгнуть Договор присоединения в соответствии с условиями настоящего Договора.

1.5. Агентство недвижимости должно соответствовать критериям, отраженным в Чек листе. Договор присоединения подписывается между Заказчиком и Агентством недвижимости, которое прошло проверку Менеджера по работе с Агентствами недвижимости на соответствие критериям Чек листа. По своему усмотрению, Заказчик вправе заключить Договор присоединения с Агентством недвижимости, которое не соответствует перечню критериев, регламентированных Чек листом.

1.6. Подписанием Договора присоединения Агентство недвижимости берет на себя обязательство соблюдать Регламент сотрудничества.

## 2. Правила организации Рекламной компании Объектов недвижимости

2.1. Агентство недвижимости за свой счет проводит Рекламную кампанию с целью привлечения Покупателей на Объекты недвижимости, реализуемые Заказчиком, после предварительного согласования текста, раздаточного материала, вида и содержания рекламной акции, места ее размещения с ответственным бренд-менеджером центра развития продаж. Материалы не должны копировать айденитику Компании «VI Group». Сроки согласования Рекламной кампании Объектов недвижимости Заказчика устанавливается ответственным бренд-менеджером центра развития продаж.

2.2. Менеджер по работе с Агентствами недвижимости предоставляет Агентству недвижимости рекламные буклеты без указания контактов Заказчика. Агентство недвижимости самостоятельно и за свой счет

определяет стойки для размещения буклетов и иной информации Заказчика. Порядок и правила размещения буклетов и иной информации Заказчика определен положениями Регламента сотрудничества.

2.3. Использование и размещение Агентством недвижимости логотипа «VI Group» разрешено только по согласованию. Текстовое упоминание Компании не требует разрешения.

2.4. Агентству недвижимости запрещено создавать лэндинги (*интернет-страница, на которую потенциальный Покупатель попадает после клика по рекламному объявлению или в результате поиска*) с одноименными названиями Жилых Комплексов группы Компаний «VI Group» и созвучные с названием группы Компаний «VI Group».

2.5. Полностью запрещается копировать структуру сайта Компании. Лэндинг партнера не должен копировать сайт ЖК Компании, должен отличаться по структуре и блокам. Наполнение (текст, рендеры и т.д.) должны быть согласованы с ответственным бренд-менеджером центра развития продаж.

2.6. Запуск/активация сайта АН разрешена после публикации основного сайта «VI Group». Категорически запрещается преждевременная публикация информации на временных посадках и т.д.

2.7. Запрещено копировать тексты/словосочетания ресурсов Компании. Уникальность должна быть равна 90%- не меньше.

2.8. Уведомление о запуске лэндинга сотрудников Компании (специалиста по работе с АН, ответственного бренд-менеджера центра развития продаж). Уведомление делается не позднее чем за 48 часов до запуска, прикладывая ссылку на сайт для просмотра на корректировку.

2.9. Разрешено использовать логотип самого ЖК, но ниже хедера.

2.10. Instagram и прочие социальные сети: использовать свой брэндинг. В аккаунтах Instagram использовать только свои логотипы и плашки. Подача рекламных кампаний, содержание публикуется только после согласования с ответственным бренд-менеджером центра развития продаж.

2.11. Фотографии и рендеры жилых комплексов «VI Group» должны полностью соответствовать реальному виду дома. Запрещено использовать нерелевантные изображения.

2.12. В рекламных кампаниях, в ключевых фразах и запросах, в сематическом ядре, и тегах запрещается использовать имя (нейминг) Компании, все его производные сочетания, как на латинице, так и на русском языке VI Group, Bigroup, VI, Vi-group, биай, биайгрупп, би ай групп и т.д.

2.13. Категорически запрещается сравнивать АН с застройщиком, выставляя последнего в невыгодном положении. Недопустимо сравнивать цены на недвижимость, качество выполнения работ, сроки и прочие параметры.

2.14. Агентство недвижимости, не вправе осуществлять действия, направленные на привлечение Покупателей, посредством оказания Услуг Заказчику, для дальнейшей реализации Объектов недвижимости Покупателям, в день открытия продаж Жилого комплекса.

2.15. При публикации в социальных сетях или на сайтах krisha.kz, olx.kz и других, публиковать объявления согласно цене указанной на сайте Компании, т.е. без учета скидок и акций.

2.16. В случае выявления несоответствия публикуемого материала с действительным, и/или самовольной подаче информации без согласования с бренд-менеджером центра развития продаж АН получает замечание, а при повторном нарушении Компания оставляет за собой право расторгнуть договор в одностороннем порядке.

### **3. Порядок реализации Объекта недвижимости в Отделе продаж Заказчика**

3.1. Агентство недвижимости осуществляет оказание Услуг и проводит консультацию Покупателям по доступным Объектам недвижимости, которые реализуются Заказчиком на момент консультации. Агентство недвижимости осуществляет консультацию Покупателя в своем помещении или назначает встречу в Отделе продаж Заказчика, в соответствии с Регламентом сотрудничества с Агентствами недвижимости.

3.2. Услуга считается оказанной в полном объеме тогда, когда уполномоченный сотрудник Агентства недвижимости удостоверится, что Покупатель, который был привлечен Агентством по недвижимости, заключил Сделку по реализации Объекта недвижимости, с учётом условий, предусмотренных положениями, раздела 4 настоящего Договора.

3.3. При первичной консультации Агент в обязательном порядке проверяет клиента на уникальность (обращался ли клиент в Компанию, оставлял ли заявку на сайте Компании, звонил ли в КЦ) на платформе РБД/CRM.

3.4. Агент вправе не обслуживать клиентов при выявлении коммуникации данных клиентов со специалистами ОП/ЦОП/КЦ/другого АН за последние 15 календарных дней. При этом обязательно должна быть отметка в CRM/РБД о коммуникации.

3.5. Агент фиксируют клиентов в РБД, в рамках договора о сотрудничестве. При этом срок действия ЦЛФ на все виды помещений 15 календарных дней.

3.6. При обращении клиента в Компанию (ЦОП/ОП/КЦ/сайт) для консультации, клиент фиксируется за Компанией в течение 15 календарных дней.

3.7. В случае если клиент в офисе АН выбрал помещение в одном ЖК, но при консультации у специалиста ОП выбрал другое помещение в другом ЖК привлечение фиксируется за АН. ЦЛФ создается на номер клиента, а не на объект.

3.8. Фиксация клиента и его последующая идентификация в системе производится по его номеру телефона. Поэтому важно, чтобы при обращении в ОП, клиент назвал тот же номер, по которому его зафиксировал Агент.

3.9. На одного Клиента заводится 1 (один) ЦЛФ, даже, если Клиент приобретает несколько объектов (жилое и нежилое), но не более 3 (трех) на 1 (один) ЦЛФ.

3.10. В случае обращения сотрудника Компании заказчика или исполнителя и его ближайших родственников (муж, жена, родители/дети) в АН, вознаграждение не выплачивается.

3.11. Вознаграждение для Агентств недвижимости в статусе Official Partners и BI Group Partners начисляется при оформлении сделки в CRM, даже в случае отсутствия уникальности клиента.

3.12. В случае обращения клиента Компании со статусом Diamond в АН, вознаграждение не выплачивается.

3.13. В случае обращения подрядчика Компании по системе взаимозачета в АН, вознаграждение не выплачивается.

3.14. В случае заполнения АН бумажного листа фиксации, вознаграждение не выплачивается.

3.15. Все спорные ситуации обсуждаются индивидуально, должны подтверждаться документально. Спорные вопросы решаются без вовлечения Клиентов, с целью сохранения благоприятного имиджа Компании и АН.

#### 4. Стоимость и условия оплаты Услуг

4.1. Стоимость оказания Услуг (вознаграждения) по настоящему Договору определяется пропорционально количеству совершенных Сделок по реализации Объектов недвижимости Покупателям, которые были привлечены Агентством недвижимости.

4.2. Заказчик оплачивает Агентству недвижимости стоимость оказания Услуг (вознаграждение) в размере, определенном в Договоре присоединения, после подписания Акта выполненных работ.

4.2.1. Оплата стоимости Услуг (вознаграждения) Заказчиком Агентству недвижимости осуществляется при заключении Сделки по реализации недвижимости с внесением 100 % (ста процентов) стоимости за Объект недвижимости Покупателем, либо при заключении Сделки по реализации недвижимости и оплате не менее 20% (двадцати процентов) от стоимости Объекта недвижимости Покупателем.

4.2.2. При заключении Покупателем Договора намерения/резервирования и осуществления оплаты Покупателем в размере не менее 500 000 (пятьсот тысяч) тенге, вознаграждение Агентству недвижимости выплачивается после подписания Сделки по реализации недвижимости с внесением не менее 20% (двадцати процентов) от стоимости Объекта недвижимости, либо после заключения Сделки с внесением 100% (сто процентов) стоимости за Объект недвижимости.

4.2.3. Оплата стоимости Услуг (вознаграждения) Заказчиком Агентству недвижимости может осуществляться при заключении Покупателем Сделки по реализации недвижимости с внесением 20% (двадцати процентов) от стоимости Объекта недвижимости, при условии заключения Сделки в рамках государственных программ по ипотечному кредитованию Объектов недвижимости.

4.3. В случае расторжения Сделки по реализации недвижимости с Покупателем или расторжения Договора намерения/резервирования, оплата Услуг Агентству недвижимости осуществляется в нижеследующем порядке:

4.3.1. Если расторжение Сделки по реализации недвижимости было осуществлено Заказчиком/Уполномоченной компанией застройщика и/или Покупателем в течение 10 (десяти) календарных дней, со дня подписания Сделки по реализации недвижимости, то стоимость оказания Услуг (вознаграждение) Агентству недвижимости не выплачивается.

4.3.2. Если расторжение Сделки по реализации недвижимости было осуществлено Заказчиком/Уполномоченной компанией застройщика и/или Покупателем после истечения 10 (десяти) календарных дней, со дня заключения Сделки по реализации недвижимости, но в срок до 1 (одного) календарного месяца, Заказчик обязуется выплатить Агентству недвижимости сумму в размере половины от стоимости вознаграждения.

4.3.3. В случае расторжения Покупателем Договора Намерения/резервирования согласно п. 4.3., Заказчик оплачивает Агентству недвижимости 50% (пятьдесят процентов) от суммы Намерения в качестве компенсации.

4.4. Агентство недвижимости не имеет право требовать с Покупателей Заказчика вознаграждение при покупке Объектов недвижимости Заказчика/Уполномоченной компании застройщика. Покупателем стоимость оказания услуг (вознаграждение) Агентству недвижимости не выплачивается.

4.5. Услуги Агентства недвижимости по настоящему Договору в рамках каждого отдельного Покупателя, считаются оказанными полностью, после подписания между Уполномоченной компанией застройщика и Покупателем Сделки по реализации недвижимости Объекта недвижимости и оплаты последним не менее 20% (двадцати процентов) от стоимости Объекта недвижимости, при условии соблюдения Агентством недвижимости положений раздела 3 настоящего Договора.

4.6. Вознаграждение оплачивается после исполнения условий, указанных в п. 4.5. настоящего Договора на основании Акта оказанных услуг и счет фактуры на оплату вознаграждения в течение 21 (двадцати одного) календарного дня со дня подписания Сторонами Акта оказанных услуг. Акт составляется Агентством недвижимости и предоставляется в двух экземплярах Заказчику, не позднее 10 (десятого) числа месяца, следующего за отчетным.

4.7. Расчеты между Заказчиком и Агентством недвижимости производятся безналичным способом путем перечисления на расчетный счет последнего, указанный в Договоре о присоединении.

4.8. Агентство недвижимости не несет расходы, связанные с оформлением и заключением Сделок между Заказчиком и Покупателем, в том числе регистрационные сборы и государственные пошлины, иные расходы и налоги, в случае возникновения необходимости их оплаты в период действия настоящего Договора.

4.9. Вознаграждение Агентству недвижимости по программе «Trade-in» Заказчиком выплачивается согласно Договору о присоединении.

4.10. Агентство недвижимости вправе требовать вознаграждение от Покупателя, за реализованные Вторичные объекты недвижимости, которые были реализованы Покупателями в рамках программы «Trade-in».

4.11. Вознаграждение Агентству недвижимости Заказчиком не выплачивается в следующих случаях, указанных в п. 3.10, 3.12, 3.13, 3.14, 5.1.3. настоящего Договора.

## **5. Права и обязанности Сторон**

### **5.1. Агентство недвижимости обязуется:**

5.1.1. С надлежащим качеством оказать Заказчику Услуги, предусмотренные настоящим Договором.

5.1.2. Провести за свой счет Рекламную кампанию с целью нахождения Заказчику Покупателей, после предварительного согласования текста, вида рекламы, места ее размещения со специалиста по работе с АН/ответственным бренд-менеджера центра развития продаж.

5.1.3. При публикации объявлений по реализации Объектов недвижимости Заказчика на веб- сайтах таких как: krisha.kz, olx.kz и др., либо публикации посредством использования социальных сетей, таких как: facebook.com, vk.com, telegram.org и др., или при осуществлении консультации Покупателей, указывать/оговаривать цену Объекта недвижимости, соответствующую цене отраженной на официальном сайте Заказчика <https://bi.group/ru/>, в противном случае Заказчик имеет права не выплачивать вознаграждение Агентству недвижимости.

5.1.4. В случае наступления негативных последствий для Заказчика и/или Уполномоченной компании застройщика связанных с нарушением Агентством недвижимости условий пунктов 5.1.2. и 5.1.3. настоящего Договора, нести полную ответственность, предусмотренную действующим законодательством Республики Казахстан, в ТОМ числе по возмещению Покупателю и/или Заказчику/Уполномоченной компании застройщика материального и иного ущерба.

5.1.5. Организовать просмотры Объектов недвижимости Покупателям, предварительно взяв у Покупателя согласие в форме и редакции, утвержденной Приложением No2 к настоящему Договору, и согласовав с уполномоченным представителем Заказчика дату и время посещения Объекта недвижимости, с составлением соответствующего документа (пропуска).

5.1.6. Проводить от имени Заказчика переговоры/консультации с Покупателями, предпринимать соответствующие действия, направленные на заключение между Заказчиком/Уполномоченной компанией застройщика и Покупателем сделок по приобретению Объектов недвижимости на условиях, утвержденных Заказчиком. При этом запрещается, представляться сотрудниками Заказчика и/или Уполномоченной компании застройщика.

5.1.7. Информировать Заказчика о ходе исполнения настоящего Договора.

5.1.8. Использовать полученную информацию и документацию только в целях надлежащего исполнения обязательств по настоящему Договору.

5.1.9. Предоставлять потенциальным Покупателям актуальную информацию о Заказчике и/или Уполномоченной компании застройщика, Объектах недвижимости и их стоимости.

5.1.10. Не предпринимать действий, направленных на вовлечение сотрудников Заказчика в сговор с целью материальной и/или иной выгоды.

5.1.11. В случае выявления факта(-ов) указанного в пункте 5.1.10. настоящего Договора оплатить в адрес Заказчика штраф в размере 1000 (одна тысяча) месячных расчетных показателей (МРП) за каждый отдельный случай.

5.1.12. Принимать все меры, направленные на сохранение личных данных Покупателей, в случае утечки такой информации До вине сотрудников Агентства недвижимости, оградить Заказчика/ Уполномоченную компанию застройщика и группу Компаний «BI Group» и нести ответственность, предусмотренную действующим законодательством РК, в том числе по возмещению Покупателю материального и иного ущерба.

5.1.13. Строго соблюдать положения Регламента сотрудничества и нести ответственность за нарушение его условий.

5.1.14. Оказывать содействие по проведению анализа рынка вторичных Объектов недвижимости, а именно состояние спроса и предложений на данные Объекты, а также предоставлять Заказчику по запросу данные по аналогичным проданным вторичным Объектам недвижимости за период не более 1 (одного) года.

5.1.15. В случае, если при предъявлении компетентным государственным органом претензий к оказанным Агентством недвижимости Услугам, на Заказчика будет наложен штраф (пени) или взысканы какие-либо суммы убытков, Агентство недвижимости, в случае если указанное произошло по его вине, возмещает Заказчику сумму данного штрафа (пени) и убытков на основании предоставленных подтверждающих документов в течении 5 (пяти) банковских дней.

5.1.16. Агентство недвижимости обязуется не принимать на работу, не заключать гражданско-правовые договоры и не привлекать к выполнению работ (в том числе через третьих лиц) лиц, ранее состоявших в трудовых или договорных отношениях с Заказчиком, ТОО «Цифровая платформа dom.kz» в течение 12 месяцев с даты прекращения их трудовых или договорных отношений с указанными организациями, без предварительного письменного согласия Заказчика.

5.1.17. Агентство недвижимости обязуется обеспечить соблюдение своих работников Стандарту, утвержденному в Приложении № 3 к настоящему Договору, и оформление офиса согласно приложению № 4.

### **5.2. Агентство недвижимости вправе:**

5.2.1. Получить у Заказчика консультацию, копии документов на Объекты недвижимости (разрешительные, учредительные, правоустанавливающие), необходимых для исполнения условий настоящего Договора.

5.2.2. В случае не предоставления либо неполного или неверного предоставления Заказчиком информации, Агентство недвижимости имеет право приостановить исполнение своих обязательств по настоящему Договору до предоставления Заказчиком необходимой информации. При этом, Агентство недвижимости обязано известить Заказчика о таком факте в течение 1 (одного) календарного дня с момента, как ему стало известно о данных обстоятельствах, посредством электронной почты, указанной в реквизитах Договора присоединения.

5.2.3. При необходимости и с письменного согласия уполномоченного лица Заказчика, за свой счет привлекать к исполнению настоящего Договора третьих лиц, при этом, нести ответственность за их действия, как за свои собственные.

5.2.4. В любое время в процессе исполнения условий настоящего Договора, с письменного согласия Заказчика, заменять своего представителя (Агента), первоначально назначенного, на любого другого своего представителя (Агента).

### **5.3. Заказчик обязан:**

5.3.1. По запросу, предоставить Агентству недвижимости при наличии всю необходимую документацию на Объекты недвижимости (разрешительные, учредительные и правоустанавливающие) и информацию (в том числе планировки жилых/нежилых помещений, эскизы фасадов и ситуационную схему и т.п.) для осуществления Агентством недвижимости своих прав и обязанностей, предусмотренных настоящим Договором, в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента подписания Договора о присоединении.

5.3.2. Оплачивать Агентству недвижимости вознаграждение в порядке, размере и в сроки, указанные в настоящем Договоре и Договоре присоединения.

5.3.3. Предоставить представителю Агентства недвижимости и потенциальным Покупателям доступ к Объектам недвижимости для их просмотра в соответствии с подпунктом 5.1.5. настоящего Договора.

5.3.4. Незамедлительно информировать Агентство недвижимости о возникших у него существенных проблемах, затрудняющих или препятствующих выполнению обязательств по настоящему Договору.

### **5.4. Заказчик вправе:**

5.4.1. Осуществлять права и исполнять обязанности по настоящему Договору, как лично, так и через своего представителя (по доверенности), в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

5.4.2. Участвовать во всех действиях, связанных с исполнением настоящего Договора, проверять ход и качество работы, выполняемой Агентством недвижимости, не вмешиваясь в его деятельность.

5.4.3. По запросу Агентства недвижимости зарезервировать Объекты недвижимости для конкретного Покупателя на срок не более 2 (двух) календарных дней, с возможным продлением при условии письменного согласия уполномоченного лица Заказчика.

5.4.4. Самостоятельно определять условия заключения Сделки на реализацию недвижимости с Покупателем.

5.4.5. Отказать любому лицу в подписании Договора о присоединении, без объяснения причин.

5.4.6. В одностороннем порядке изменить условия Регламента сотрудничества и требовать исполнения его положений Агентствами недвижимости.

5.4.7. Проводить проверку на соответствие офиса Приложению № 4 к настоящему Договору. В случае несоответствия офиса установленным требованиям Агентство недвижимости обязуется устранить выявленные нарушения в срок, не превышающий 10 календарных дней с момента получения уведомления от Заказчика. При систематическом нарушении Агентством недвижимости Приложения № 4 Заказчик вправе приостановить или расторгнуть Договор в одностороннем порядке.

## **6. Ответственность Сторон**

6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств по настоящему Договору в соответствии с нормами действующего законодательства Республики Казахстан.

6.2. За нарушение срока оплаты стоимости оказанных услуг, предусмотренного п. 4.6. настоящего Договора, Агентство недвижимости вправе требовать от Заказчика выплаты неустойки в размере 0,01% (ноль целых одна сотая процента) от суммы задолженности за каждый день просрочки, но не более 3% (трех процентов) от общей суммы задолженности.

6.3. Нарушение условий Регламента сотрудничества и ответственность за такие нарушения установлены в Регламенте сотрудничества.

6.4. В случае нарушения условий, предусмотренных п. 5.1. настоящего Договора, Заказчик вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения обязательств по настоящему Договору.

6.5. В случае нарушения обязательства о конфиденциальности Агентство недвижимости несет полную ответственность, в том числе материальную, в размере, покрывающем нанесенный ущерб, вызванный несоблюдением условий конфиденциальности. Кроме этого, за распространение конфиденциальной информации Агентство недвижимости по требованию Заказчика оплачивает штраф в размере 500 000 тенге за каждый случай распространения, а также временная блокировка доступов агентства недвижимости к CRM-системе сроком на 2 (два) месяца.

6.6. В случае нарушения Агентством недвижимости, его работников требований, указанных в Приложении № 5 к настоящему Договору, Агентство несет ответственность согласно данному Приложению.

## **7. Расторжение Договора и порядок разрешения споров**

7.1. Настоящий Договор может быть расторгнут по согласованию Сторон путем расторжения Договора о присоединении. Расторжение Договора о присоединении одним Агентством недвижимости не влечет недействительность настоящего Договора для других Агентств недвижимости, которые подписали Договор о присоединении.

7.2. Настоящий Договор может быть расторгнут в одностороннем внесудебном порядке любой из Сторон с обязательным письменным уведомлением способом, предусмотренным настоящим Договором, по реквизитам, указанным в Договоре присоединения, за 5 (пять) календарных дней до предполагаемой даты расторжения.

7.3. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть в процессе исполнения настоящего Договора, разрешаются путем переговоров, а в случае не достижения согласия в судебном порядке по месту нахождения Заказчика.

## **8. Форс-мажор**

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное невыполнение обязательств, а также задержку в их выполнении по настоящему Договору, если таковые явились следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор).

8.2. К обстоятельствам непреодолимой силы относятся любые события, выходящие за рамки контроля сторон, а именно: военные конфликты, террористические акты, природные катастрофы, стихийные бедствия и т.п.

8.3. В случае возникновения обстоятельств непреодолимой силы, Сторона, пострадавшая от них, незамедлительно, в письменном виде уведомляет об этом другую сторону с указанием даты начала событий и описания форс-мажорных обстоятельств. Стороны совместными усилиями предпринимают меры для сведения к минимуму последствий таких обстоятельств.

8.4. Срок исполнения обязательств по настоящему Договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали форс-мажорные обстоятельства.

## **9. Конфиденциальность**

9.1. Стороны обязуются сохранять строгую конфиденциальность информации, полученной в ходе исполнения настоящего Договора, и принять все возможные меры, чтобы предохранить полученную информацию от разглашения.

9.2. Вся информация, полученная Сторонами в рамках настоящего Договора, является конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам без предварительного письменного согласия другой Стороны, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Казахстан.

9.3. Передача конфиденциальной информации третьим лицам, опубликование или иное разглашение такой информации могут осуществляться только с письменного согласия другой Стороны независимо от причины прекращения действия настоящего Договора.

9.4. Ограничения относительно разглашения информации не относятся к общедоступной информации или информации, ставшей таковой не по вине Сторон.

9.5. Стороны не несут ответственности в случае передачи информации субъектам, имеющим право ее затребовать в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

9.6. Обязательства по сохранению конфиденциальности информации действуют в течение времени действия настоящего Договора и составляет 5 (пять) лет после прекращения его действия.

## **10. Прочие условия**

10.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента заключения Сторонами договора присоединения к настоящему Договору и действует бессрочно до момента его прекращения путем направления одной из Сторон письменного уведомления о расторжении Договора в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Договором.

10.2. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору вступают в силу в течение 5 (пять) календарных дней с момента размещения на официальном веб-сайте Заказчика <https://bi.group/ru/>.

10.3. Во всем остальном, что не предусмотрено Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Республики Казахстан.

10.4. Стороны договорились, что в течение действия настоящего Договора Агентство недвижимости предоставляет Заказчику исключительное право на индивидуализацию настоящего Договора. Под индивидуализацией понимается предмет настоящего Договора, механизм/порядок оказания Услуг, порядок взаимодействия между Заказчиком, Агентством недвижимости и третьими лицами в рамках настоящего Договора (исключительная лицензия).

10.5. В случае, если одна из частей настоящего договора будет в установленном законодательством порядке признана недействительной, то данный факт не влечет автоматического признания недействительным всего договора в целом и/или иных его частей.

10.6. Все уведомления в рамках Договора, касающиеся изменений его условий и правоотношений Сторон в рамках Договора, должны быть составлены письменно и отправляться заказным письмом либо факсимильной связи по адресам, указанным в Договоре. Сторонам допускается направлять уведомления посредством телефонной связи, электронной почты или через мессенджер WhatsApp для оперативного обмена информации в целях надлежащего оказания Услуг.

Приложение № 1 - Чек лист;  
Приложение № 2 Согласие клиента на осмотр объекта недвижимости;  
Приложение № 3 Стандарт внешнего вида сотрудника Официального партнера;  
Приложение № 4 Правила оформления офиса Официального партнера;  
Приложение № 5 Штрафы.

**ТОО «Билдинг Сервис»**

БИН 210340031727

Юр. адрес: Казахстан, ВКО, район Самар,  
село Самарское, улица Ы. Алтынсарина, дом 2, кв. 1

Факт. адрес: Казахстан, город Астана,  
район Есиль, улица Сыганак, дом 62/3,

e-mail: [infosales@bi.group](mailto:infosales@bi.group)

ИИК KZ58601A871000715831

АО «Народный Банк Казахстана»

БИК HSBKZZKX

Представитель



/ Абдраманова М.Д.

М.П. /подпись/



**Приложение № 1**  
**к Договору о сотрудничестве в рамках реализации недвижимости**

**ЧЕК ЛИСТ**

*Критерии агентстве недвижимости для заключения договора с группой Компании «VI Group»*

Направления	Retail Partners	Агенты	Official Partners	VI Group Partners
Требования к категориям АН	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Представленность в торговых точках не менее чем в 6 городах по Казахстану.</li> <li>- Тип бизнеса. предоставление сервисных и консультационных услуг;</li> <li>- Наличие ПК и доступа в интернет на каждой ТТ</li> </ul>	Нет	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Срок работы на рынке недвижимости не менее 6 месяцев</li> <li>- 100 млн. тг (по ДДУ) и выше — ежемесячно по реализованным проектам VI Group. Первый наблюдение — 3 мес от планируемой даты заключения агентского договора</li> <li>- Наличие ТОО или ИП</li> <li>- Самостоятельное оформление сделок в доле не менее 30% после получения доступа в CRM. Посещение всех типов обучения;</li> <li>- Прохождение тестирования по итогам обучения не менее, чем на 80%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Срок работы на рынке недвижимости не менее 6 месяцев</li> <li>- Ежемесячный оборот денежных средств за последние 6 мес., с предоставлением банковской выписки</li> <li>- Наличие ТОО или ИП</li> <li>- Посещение всех КМ, обучений, выездных геймб;</li> <li>- Самостоятельное оформление сделок в доле не менее 70% после получения доступа в CRM;</li> <li>- Прохождение тестирования по итогам обучения не менее, чем на 80%</li> </ul>
Внешний вид	Согласно брендбуку партнера	Соблюдение требований по внешнему виду согласно правилам безопасности посещения объектов	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Соблюдение требований по внешнему виду согласно правилам безопасности, при посещения объектов</li> <li>- В случае, если сотрудник партнера работает в ОП Компании, необходимо соблюдать следующие правила:</li> <li>- офисная белая рубашка</li> <li>- офисные брюки, либо юбка - аккуратная стрижка, либо собранные в причёску волосы</li> <li>- закрытая обувь</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Офисная строгая белая рубашка</li> <li>- Офисные брюки, либо юбка</li> <li>- Аккуратная стрижка, либо собранные в причёску волосы</li> <li>- Закрытая обувь</li> <li>- Брендированный значок Компании и бейдж</li> <li>- Нежный макияж</li> <li>- Пастельного тона маникюр</li> </ul>
Маркетинговая поддержка со стороны Компании	Предоставление рекламного материала для оформления торговых точек согласно договоренности	Нет	Предоставление рекламного материала для оформления торговых точек согласно договоренности	Изготовление бренд-зон/брендлинговой вывески
Доступные ресурсы	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Фиксация лида через РБД</li> <li>- Предоставление доступа в CRM, в случае необходимости и прохождения теста</li> </ul>	Фиксация лида через РБД	Оформление сделок через CRM, доступ к обучающей онлайн платформе	Участие в проектах по открытию брендированных зон и центров недвижимости
Индивидуальные условия	Массовая генерация лидов за счет отработки целевой аудитории	нет	Повышенная ставка в случае выполнения ежемесячных KPI	

**Согласие клиента на осмотр объекта недвижимости**

Я, (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_,  
сообщаю о своём намерении предварительно осмотреть недвижимость в объекте,

ЖК \_\_\_\_\_ № помещения \_\_\_\_\_ расположенном в городе \_\_\_\_\_.  
Вид помещения: **квартира (офис, кладовое помещение)**

Время и дата просмотра: с 00:00 до 00:00 часов 01.01.2023 г.

Любые риски, возникающие при осмотре недвижимости, в том числе риски причинения вреда моему здоровью и связанные с угрозой для жизни, а также всю ответственность при наступлении данных рисков, возлагаю исключительно на себя.

Обязуюсь соблюдать Памятку «Правила безопасности на стройплощадке».

**Правила безопасности на стройплощадке**

1. Проходя на объект через контрольно-пропускной пункт, предъявите пропуск.
2. Перед тем как пойдёте по объекту, наденьте защитную каску и сигнальный жилет.
3. В обязательном порядке наденьте удобную обувь закрытого типа (кроссовки, ботинки, сапоги).
4. Всегда помните, что строительная площадка — это источник повышенного риска для жизни и здоровья. Будьте внимательны!
5. По объекту передвигайтесь в сопровождении менеджера счастья, начальника участка, прораба или мастера.
6. Обходите места, где работают механизмы, ведутся грузоподъёмные работы.
7. Внимательно смотрите под ноги.
8. Не подходите к не ограждённым проёмам лифтовых шахт, краям зданий.
9. Спускаясь по лестницам, держитесь за перила.
10. Не ходите в одиночку по строящемуся зданию, особенно при плохом освещении.
11. Будьте внимательны к сигналам, подаваемым водителями транспортных средств и выполняйте их.
12. Не подходите к электрощитовым приборам. Не включайте рубильник. Без необходимости не отвлекайте рабочих от исполнения производственных работ.
13. Курить на строительной площадке строго запрещено.
14. Запрещается появляться на стройплощадке в состоянии опьянения.
15. Надевайте каску и сигнальный жилет.
16. При несчастном случае окажите первую помощь пострадавшему и немедленно сообщите о случившемся менеджеру счастья или начальнику участка.
17. Став свидетелем пожара, сообщите о пожаре начальнику участка и окажите посильную помощь в эвакуации людей.

**Помните:**

Нарушение правил техники безопасности приведёт к несчастному случаю!

Всегда помните: строительная площадка — это источник повышенного риска для жизни и здоровья.

**Будьте внимательны!**

Ознакомлен с Памяткой \_\_\_\_\_ (подпись, Ф.И.О. посетителя)  
Специалист отдела продаж \_\_\_\_\_ (подпись, Ф.И.О. специалиста)

Менеджер Счастья (Ф.И.О.) \_\_\_\_\_ тел.: \_\_\_\_\_

**Приложение № 3**  
к Договору о сотрудничестве в рамках реализации недвижимости

**Стандарт внешнего вида сотрудника Официального партнера:**

<b>ДЕВУШКИ</b>	
<b>ВОЛОСЫ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Чистые, причесанные;</li> <li>• Прическа - «аккуратный пучок»;</li> <li>• Неяркая резинка/заколка;</li> <li>• Распущенные и яркие волосы запрещены.</li> </ul>
<b>ОДЕЖДА</b>	Отглаженная офисная одежда спокойных нейтральных цветов (черный, серый, синий, белый, бежевый, а также приглушенные оттенки)
<b>ОБУВЬ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Классическая – закрытые черные туфли (лодочки/лоферы);</li> <li>• Чистая;</li> <li>• На небольшом каблуке (4-6 см).</li> </ul>
<b>МАКИЯЖ</b>	• Легкий, дневной, без яркой помады
<b>МАНИКЮР</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Классический и нюдовый;</li> <li>• Длина ногтей – короткая и средняя.</li> </ul>
<b>АКСЕССУАРЫ</b>	• неброские, классические.
<b>МУЖЧИНЫ</b>	
<b>ВОЛОСЫ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Чистые;</li> <li>• Аккуратно, коротко подстриженные;</li> <li>• Выбритое лицо.</li> </ul>
<b>ОДЕЖДА</b>	Отглаженная офисная одежда спокойных нейтральных цветов (черный, серый, синий, белый, бежевый, а также приглушенные оттенки)
<b>ОБУВЬ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Черные классические туфли (лоферы);</li> <li>• Чистая;</li> <li>• Черные носки без принтов.</li> </ul>
<b>АКСЕССУАРЫ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Часы;</li> <li>• Ремень без массивных деталей.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Легкий запах парфюма.</li> <li>• Отсутствие татуировок и пирсинга на видимых участках тела;</li> <li>• Отсутствие запаха курения/алкоголя</li> <li>• Минимум аксессуаров</li> </ul>	

**Правила оформления офиса Официального партнера**

<b>Требования</b>	<b>Official Partners</b>
<b>Состояние офиса</b>	Офис партнера должен быть в надлежащем состоянии: находиться в чистом и ухоженном состоянии, с исправными инженерными коммуникациями (освещение, отопление, вентиляция, электроснабжение, канализация, водоснабжение/водоотведение, т.д.), должен быть обеспечен базовым оснащением (рабочие столы, стулья, зона для переговоров и средства связи), при этом дизайн офиса должен соответствовать имиджу компании и создавать благоприятное впечатление для сотрудников и клиентов
<b>Площадь</b>	Офис партнёра должен быть современным, комфортным и иметь площадь не менее 30 кв.м., обеспечивая достаточно пространства для работы, с удобной планировкой, хорошим естественным и искусственным освещением, качественной вентиляцией и климат-контролем.
<b>Локация</b>	Партнёр обязуется предусмотреть и обеспечить наличие отметки в системе 2ГИС по зарегистрированному адресу офиса, который будет являться его официальным представительством в рамках исполнения настоящего договора, с обязательным указанием графика работы. Регистрация данного офиса в 2ГИС требуется в течение 1 месяца с момента подписания договора и поддерживаться в актуальном состоянии на протяжении всего срока действия договора. № В случае изменения адреса офиса направить письменное уведомление Главному специалисту Агентского канала
<b>Парковочные места</b>	Партнёр обязуется обеспечить наличие и доступность не менее 3 парковочных мест, предназначенных для клиентов, непосредственно перед офисом, указанным в системе 2ГИС
<b>Количество сотрудников</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Минимум 5 сотрудников.</li> <li>- Статус сотрудников — штатные</li> <li>- Цель — нормальное функционирование и выполнение плана продаж.</li> <li>- Период выполнения — постоянно, на весь срок сотрудничества.</li> </ul>
<b>Вывеска</b>	Партнёр обязан иметь на фасаде своего офиса или торговой точки чётко видимую и легко читаемую вывеску с названием компании или бренда
<b>Навигация</b>	В случае, если офис партнёра расположен внутри бизнес-центра, обязательно обеспечение понятной и заметной внутренней навигации: указатели на этажах, коридорах и входах, которые направляют клиентов к офису партнёра. Навигация должна быть размещена на видных местах – у входа в бизнес-центр, на стойках ресепшн, в лифтах, на лестничных площадках.
<b>Сервис</b>	Партнёр обязуется обеспечивать посетителей офиса бесплатным предоставлением горячих напитков (в том числе кофе и чай), а также прохладительных напитков, кондитерских изделий и других легких закусок

Приложение № 5  
к Договору о сотрудничестве в рамках реализации недвижимости

**Штрафы**

№	Вид нарушений	Сумма штрафа (тенге) за каждого сотрудника
1.	Несоблюдение сотрудниками Стандартов внешнего вида (Приложение 3)	3 МРП
2.	Разговоры по телефону, обсуждение личных вопросов в присутствии клиентов	5 МРП
3.	Грубость и ненормативная лексика и (или) действия, выражающие неуважение к окружающим со стороны сотрудников	20 МРП
4.	Действия или бездействие сотрудника(ов) которые повлекли или могли повлечь за собой отрицательное влияние на репутацию Заказчика и группы компании BI Group (в том числе отрицательные комментарии клиентов)	
	- первый и второй выявленный факт	за каждый факт 20 МРП
	- третий выявленный факт	20 МРП с последующим лишением доступов CRM
5.	В случае отсутствия необходимого количества сотрудников, несоблюдения времени дежурства либо иных нарушений установленного графика	
	- первый и второй выявленный факт в течении одного календарного месяца	за каждый факт 20 МРП
	- третий выявленный факт в течении одного календарного месяца	передача точки продаж иному Партнёру в одностороннем порядке
6.	Принятие сотрудником денежных средств наличными и (или) на банковский счет от Клиента для оплаты суммы по Договору	50 МРП, с последующим отстранением от работы
7.	Выявление случаев передачи доступов в систему CRM 3-им лицам	
	- первый зафиксированный случай	50 МРП
	- второй зафиксированный случай	50 МРП, с последующим отстранением от работы
8.	Разглашение сотрудником внутренних процессов Заказчика, передача протоколов согласования с обнародованием лиц, принимающих решение	20 МРП
9.	Действий, направленных на вовлечение сотрудников Заказчика в сговор с целью материальной и/или иной выгоды.	1 000 МРП
10.	Запись на показ по своим данным или данных состоявшихся клиентов	5 МРП
11.	Бронирование помещений на сотрудников агентств недвижимости	5 МРП
12.	Некорректное оформление сделки, некачественная консультация клиентов при самостоятельном сопровождении	возмещение ущерба в полном объеме
13.	Допуск клиентов на показ без соблюдения требований	20 МРП
14.	В случае прихода на объект без защитных касок и сигнальных жилетов	100 МРП
15.	Отсутствие сертификата БИОТ при посещении стройплощадки	20 МРП
16.	Игнорирование указательных сигналов и ограждений	50 МРП, с последующим лишением сертификата БИОТ
17.	Посещение стройплощадки в непредусмотренное для показа время	20 МРП
18.	Игнорирование демо-пути	20 МРП
19.	Нарушение правил оформления офиса (Приложение № 4)	20 МРП