



نظام الوثائق



TAQDEEM Translation Services
تقديم لخدمات الترجمة

اتفاقية تعيين الوكيل الفرعي

تم إبرام هذه الاتفاقية في هذا اليوم الخامس من ديسمبر 2022 بين كلا من :-

الطرف الوكيل: شركة كيورف للعقارات ذ.م.م ويمثلها السيد : جيسون كيسوناك ، وهي شركة تم تأسيسها وفقاً لقوانين إمارة دبي - الإمارات العربية المتحدة. بموجب الرخصة التجارية رقم 1118825، والمشار إليه في هذا العقد باسم "الوكيل" أو "الوكيل الرئيسي".

البريد الإلكتروني: admin@Skevwharf.com

و بين ، ،

الوكيل الفرعي: دي ايه اكس للعقارات شركة الشخص الواحد ذ.م.م ، ويمثلها السيد : دينيس اكسيوني ، وهي شركة تم تأسيسها وفقاً لقوانين إمارة دبي - الإمارات العربية المتحدة. بموجب الرخصة التجارية رقم 813677، والمشار إليه في هذا العقد باسم "الوكيل الفرعي".

رقم الهاتف: +97142427373

البريد الإلكتروني: admins@axcapital.ae

ويشار إلى كل منهما منفرد باسم "الطرف" و مجتمعين باسم "الأطراف".

حيث أن الوكيل يقدم خدمات بيع وتسويق العقارات والوساطة ودعم تكنولوجيا المعلومات في إمارة دبي ("الخدمات")، و؛

حيث أن الوكيل قد أبرم اتفاقية وكيل رئيسي حصري ("اتفاقية الوكيل الرئيسي") مع شركة شركة كيورف للعقارات ذ.م.م لتسويق أحد مشاريعها التطويرية في إمارة دبي ("المشروع")، و؛

حيث أن الوكيل يرغب في الاحتفاظ بشركة للمساعدة في تقديم الخدمات للمشروع ليكون بمثابة وكيل فرعي، و؛

حيث أن الوكيل والوكيل الفرعي يرغبان في الدخول في اتفاقية يحتفظ بموجبها الوكيل بخدمات الوكيل الفرعي، وفقاً للشروط والأحكام المنصوص عليها في هذه الوثيقة؛

الآن، وبناءً على ذلك، ومع مراعاة الموائيق والشروط والأحكام المتبادلة المنصوص عليها في هذه الاتفاقية، يتفق الطرفان على ما يلي (المقدمة والتعريفات المضمنة بالإشارة والتي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية):





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

التعريفات:

العقارات المخصصة: 103 (مائة وثلاثة) وحدة من إجمالي 121 (مائة وواحد وعشرين) وحدة سكنية من العقار، يتم بيع الوحدات المحددة التي خصصها البائع للوكيل، وفقًا لاتفاقية الوكيل الرئيسي المبرمة حسب الأصول، في الوقت المناسب وقبل إطلاق المبيعات.

يجوز زيادة العقارات المخصصة لتشمل مخزون البائع، ويجوز للوكيل والوكيل الفرعي (عبر الوكيل) تقديم عروض للمخزون المذكور في أي وقت خلال المدة الأولية والمدة اللاحقة (والتي يكون قبولها وفقًا لتقدير البائع).

الوكيل الفرعي: شركة دي ايه اكس للعقارات شركة الشخص الواحد ذ.م.م، الكيان الذي يعينه الوكيل بموجب هذا وفقًا لتقديره الخاص للعمل كوكلاء إدراج مشتركين للعقار، والذي يمنح تعيينه الوكيل الفرعي المذكور الحق في وضع نفسه كممثل حصري للعقار. بيع وتسويق العقار. يجب على البائع الموافقة على التعيين الفرعي بواسطة الوكيل من خلال توقيع ممثله المعتمد حسب الأصول في حقل التوقيع بهذه الاتفاقية.

العمولات: التعويض المستحق للوكيل عند البيع الناجح للعقارات المخصصة، مع مراعاة خطة سداد العمولة، وشروط وأحكام سياسة التسعير وبند الإنهاء كما هو مفصل في الملحق الأول هنا، "سياسة التسعير ومراحل المبيعات"، وتخضع لخطة تقاسم العمولة.

خطة سداد العمولة: يتم سداد عمولة الوكيل عن كل عقار مباع، حيث يحصل الوكيل على 50% من إجمالي العمولة عن كل وحدة مباع في وقت استلام البائع للأموال الأولية من المشتري ونسبة 50% المتبقية عند استلام البائع للأموال الأولية من المشتري. وقت استلام البائع للدفعة الثانية من المشتري وفقًا لخطة سداد المشتري. رسوم الحجز أو التحصيلات الأخرى من المشتري التي ليست الدفعة رقم 01 والدفعة رقم 02 بموجب خطة سداد المشتري ليست مؤهلة لتفعيل خطة سداد العمولة. يجب أن يحصل الوكيل الفرعي على حصته من العمولة وفقًا لخطة تقاسم العمولة.

خطة تقاسم العمولة: توزع العمولات بين الوكيل والوكيل الفرعي حيث يحق للوكيل الفرعي الحصول على 40% من العمولات لجميع المبيعات التي تم تسليمها بنجاح إلى الوكيل (نيابة عن البائع) بواسطة الوكيل الفرعي للمبيعات في سيناريو سياسة التسعير 2 و 30% من عمولات سياسة تسعير المبيعات سيناريو 1.

المدة الأولية: أول 30 يومًا بعد إطلاق المبيعات، حيث عند اكتمال ذلك، يكون الوكيل الفرعي قد حقق أول معلم في المبيعات ويتم منحه الحصرية المستمرة حتى الانتهاء، أو يسعى للحصول على تعويض من خلال طلب مكتوب لتنشيط فترة الانتصاف.



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates

Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

خيار زيادة المخزون: قدرة البائع على زيادة العقارات المخصصة حتى 121 في أي وقت خلال المدة، مع مراعاة طلب كتابي من البائع إلى الوكيل، ولا يجوز حجب الموافقة على ذلك بشكل غير معقول.

أحكام الإنهاء القانوني: العملية التي يتم من خلالها تنفيذ إنهاء هذه الاتفاقية لأسباب أخرى غير عدم الأداء كما هو مطلوب بموجب معالم المبيعات، وتحديد أسباب الإجراء (الإجراءات) التي يتخذها الوكيل الفرعي والتي تعتبر غير قانونية أو غير متوافقة مع مختلف القوانين واللوائح التي وضعتها حكومة دبي وأجهزتها التنظيمية.

الحد الأدنى للعمولة: المبلغ الذي يساوي ربع بالمائة (0.25%) الذي يجب على البائع دفعه للوكيل والوكيل الفرعي مقابل الوحدات المباعة للمشتريين من قبل البائع من مخزون البائع. يجب أن يكون الحد الأدنى للعمولة مستحقاً فقط للوكيل والفرعي في حالة نجاح الوكيل والفرعي خلال المدة الأولية أو بعد الانتهاء بنجاح من فترة الانتصاف.

المشروع: مبنى/تطوير "ذا تيراس مراسي درايف" (قيد الإنشاء حالياً) الواقع في الخليج التجاري قطعة أرض رقم 3460661

العقار: أي من العقارات السكنية الفردية البالغ عددها 121 عقاراً الموجودة ضمن مشروع ذا تيراس مراسي درايف ، والتي تمثل ما يصل إلى 85% (خمس وثمانين بالمائة)، أو 103 وحدة، من أصل 121 عقاراً ("العقارات المخصصة"). باستثناء مخزون البائع.

المشتري: أي فرد أو كيان يدخل في اتفاقية البيع والشراء للحصول على عقار واحد أو أكثر.

خطة سداد المشتري: جدول الدفع كما هو محدد في اتفاقية البيع والشراء حيث يمكن للمشتري أن يختار دفع سعر البيع لعقاره على مدى فترة تصل إلى خمس (5) سنوات، بالأسعار المحددة في الملحق الأول هنا، مع رقم الدفع 01 والدفعة رقم 02 لتفعيل خطة سداد العمولة.

فترة العلاج: الفترة الزمنية المخصصة للوكيل الفرعي في حالة الفشل في الوصول إلى معلم المبيعات الأول، كما هو مفصل في الملحق الثاني هنا، وتعادل فترة العلاج للمدة الأولية 14 يوماً تقويمياً من نهاية المدة الأولية.

اتفاقية البيع والشراء: العقد القانوني الذي يقدمه البائع إلى الوكيل، والوكيل الفرعي بالتالي، للتنفيذ من قبل المشتري (يشار إليه أيضاً باسم "اس.بي.اية").



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54 4858111

+971(0)4 2957759



United Arab Emirates

Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

سعر البيع: وفقًا لسياسة التسعير وفقًا للملحق الأول، أو على النحو المتفق عليه كتابيًا بين البائع والوكيل على أساس كل حالة على حدة، مع مراعاة التأكيد الكتابي من البائع مسبقًا على أي عملية بيع لا تتوافق مع مع سياسة التسعير المذكورة.

إطلاق المبيعات: اليوم الأول الذي سيتم فيه تسويق المشروع للمشتريين (الخاضعين لخطة الدفع)، ومن المتوقع أن يتم ذلك بعد 11 (أحد عشر) أسبوعًا من تنفيذ هذه الاتفاقية وبدء المدة الأولية.

معالم المبيعات: الحد الأدنى لأداء مبيعات الوكيل الفرعي خلال المدة، والذي سيؤدي عدم تحقيقه إلى تفعيل أحكام الإنهاء كما هو محدد هنا.

البائع: شركة كيورف للعقارات ذ.م.م ، مالك المشروع والطرف التعاقدى المسؤول عن ضمان دفع العمولة إلى الوكيل والوكيل الفرعي.

حساب الضمان الخاص بالبائع: الحساب البنكي الذي يفتحه البائع لتلقي الأموال من المشتري (المشتريين) والذي يجب إيداع جميع أموال المشتري فيه فيما يتعلق بجميع مبيعات العقارات المخصصة ومخزون البائع.

مخزون البائع: العقارات الـ 18 (ثمانية عشر) التي يجب على البائع الاحتفاظ بها تحت تصرفه، مع مراعاة خيار زيادة المخزون، إذا تم تنفيذها من قبل البائع، والملحق الأول، "سياسة التسعير ومراحل المبيعات".

الخدمات: خدمات المبيعات والتسويق والوساطة وتكنولوجيا المعلومات المقدمة إلى الوكيل من قبل الوكيل الفرعي، كما هو مفصل في الملحق الثالث هنا، "نطاق الخدمات" و"برنامج تقديم الوكيل الفرعي" المفصل في الملحق الرابع هنا.

الوكلاء الفرعيون: الأفراد أو الكيانات الذين قد يستعين بهم الوكيل أو لا يستعين بهم، وفقًا لتقديره، للمساعدة في إنجاز أي من الخدمات، مع مراعاة بند التعويض المنصوص عليه في القسم 9 هنا.

المدة اللاحقة: فترة 4 (أربعة) أشهر بعد الانتهاء بنجاح من المدة الأولية أو الانتهاء بنجاح من فترة العلاج، حيث سيستمر الوكيل الفرعي في العمل كوكيل فرعي حصري مخصص للمشروع، وفقًا للملحق الثاني والشروط العامة الشروط والأحكام الواردة هنا، بما في ذلك النص الخاص بمخزون البائع المفصل في القسم 1.1 هنا.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

الإنهاء: حق الوكيل في إنهاء الحقوق الممنوحة للوكيل الفرعي بموجب هذه الاتفاقية في حالة عدم استيفاء معالم المبيعات، مع مراعاة أحكام الإنهاء.

أحكام الإنهاء: الصيغة المطبقة على الإنهاء، بما في ذلك أحكام فترة الانتصاف والشروط والأحكام الأخرى المنصوص عليها هنا، على النحو المفصل في الملحق الثاني ("الإنهاء والانتصاف")، وبإستثناء أحكام الإنهاء القانوني.

1.0 تعيين الوكيل الفرعي

1.1 يقوم الوكيل بموجب هذه الاتفاقية بتعيين الوكيل الفرعي اعتبارًا من تاريخ توقيع هذه الاتفاقية خلال المدة الأولية ليكون وكيله المشترك الحصري لبيع العقارات المخصصة حيث يكون كل عقار على حدة "عقارًا" مشار إليه في القسم 5 هنا.

1.2 إذا قام الوكيل أو الوكيل الفرعي بتقديم وشراء أي مشتري مما أدى إلى إتمام عملية البيع (استلام الدفعة رقم 01 والدفعة رقم 02) للعقار إلى هذا المشتري خلال المدة الأولية، يحق للوكيل الحصول على العمولة وفقًا لخطة سداد العمولة، ويوافق الوكيل على دفع العمولة إلى الباطن المنصوص عليها في خطة سداد العمولة، وتخضع لخطة تقاسم العمولة.

2.0 المدة الأولية والمدة اللاحقة

يتم تعيين الوكيل الفرعي كوكيل مبيعات حصري مشارك للخدمات للفترة الأولية. إذا تم تحقيق إنجاز المبيعات خلال هذا الوقت، فسيتم تعيين الوكيل الفرعي كوكيل حصري مشارك للفترة اللاحقة. في حالة عدم استيفاء الوكيل الفرعي لمرحلة المبيعات للمدة الأولية، يجوز للوكيل الفرعي طلب فترة الانتصاف البالغة 14 (أربعة عشر) يومًا تقويميًا للوفاء بنقطة المبيعات للمدة الأولية. إذا لم يتم تحقيق هدف المبيعات بنجاح خلال فترة الانتصاف، فلن يعد شرط الحصرية ساريًا ولكن يجوز للوكيل اختيار مواصلة التعاون مع الوكيل الفرعي وفقًا لتقدير الوكيل وحده.

عند الانتهاء بنجاح من مرحلة المبيعات للمدة الأولية من قبل الوكيل الفرعي، ستستمر شروط هذه الاتفاقية دون الحاجة إلى إشعار من الوكيل للفترة اللاحقة، حيث يمثل الوكيل الفرعي الوكيل في شكل حصري مشترك وكيل المبيعات لخدمات المشروع للفترة المتبقية من المدة اللاحقة.

3.0 واجبات الوكيل

3.1 سيتصرف البائع بحسن نية تجاه الوكيل الفرعي.

3.2 سيقوم الوكيل بتزويد الوكيل الفرعي بجميع المعلومات اللازمة المتعلقة بالعقار والتي قد تشمل:



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates

Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

(أ) نسخة من الوثائق المتعلقة بالعقار، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، جميع رسومات الاوتوكاد واتفاقية البيع والشراء المعتمدة وتفاصيل حساب الضمان للتطوير وأي وثائق أو معلومات أساسية من هذا القبيل وبما يتماشى مع اللوائح المحلية للبلدية. دائرة الأراضي والأملاك في دبي وهيئة التنظيم العقاري؛ و

(ب) نسخة من أي وثائق أخرى تتعلق بالعقار كما يراه الوكيل مناسباً والتي قد يطلبها الوكيل الفرعي لأداء واجباته بموجب هذه الاتفاقية.

3.3 يجب أن يكون الوكيل بمثابة جهة الاتصال الأساسية للبائع في جميع الأمور المتعلقة بالخدمات والممتلكات، ويجب أن يدعم الوكيل الفرعي على أساس أفضل الجهود في الوفاء بواجباته بموجب هذه الاتفاقية.

3.4 يجب على الوكيل، بناءً على طلب البائع، أن يتعاون بشكل وثيق مع الوكيل الفرعي لضمان استخراج أعلى قيمة من المشروع، والوصول إلى أعلى أسعار المبيعات الإجمالية وتحسين العلامة التجارية للبائع ومكانته في السوق طوال عملية البيع.

3.5 يجب أن يكون للوكيل وظيفة الإدارة والإشراف على عمل الوكيل الفرعي، ويتعاون بشكل وثيق لتحقيق الأهداف الإستراتيجية للبائع.

4.0 حقوق وواجبات الوكيل الفرعي

خلال مدة هذه الاتفاقية، يجب على الوكيل الفرعي أن يخدم الوكيل بجد وإخلاص باعتباره الوكيل الفرعي الحصري له. يحق للوكيل الفرعي أن يضع نفسه أو يسوق نفسه كممثل المبيعات الخارجية الحصري للمشروع، مع مراعاة أحكام الإنهاء الواردة في هذه الوثيقة.

يجب على الوكيل الفرعي تحقيق معدل استيعاب المبيعات بنسبة 85% (من إجمالي 121 وحدة) خلال المدة المؤقتة والمدة اللاحقة كوكيل فرعي وفقاً للشروط والأحكام الواردة هنا و"سياسة التسعير ومعالج المبيعات" كما هو مفصل في الملحق أ

يجب على الوكيل الفرعي بذل قصارى جهده للترويج لبيع وحدات العقار وإدخال المشتري واستقطابهم لتقديم عروض لشراء الوحدات في العقار.

سيكون الوكيل الفرعي مسؤولاً عن إنتاج جميع الضمانات التسويقية في شكل رقمي للترويج للتطوير ووضع أمام الجمهور المستهدف.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

4.5 يجب على الوكيل الفرعي التأكد من أن المنهجية المستخدمة لترويج وبيع العقار تتماشى مع استراتيجية المبيعات التي قد تتغير من وقت لآخر بالتنسيق والتعاون بين البائع والوكيل، ويتم إرسالها على النحو الواجب إلى الوكيل الفرعي.

4.6 سيقوم الوكيل الفرعي بإشراك الوكيل في أي وجميع عمليات التسويق والعلاقات العامة والأحداث والأنشطة التي يرغب الوكيل الفرعي في تنفيذها. لا يجوز للوكيل الفرعي أو أي من ممثليه تحت أي ظرف من الظروف إجراء أي أنشطة علاقات عامة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر المقابلات الإعلامية والإصدارات الإعلامية والبيانات الصحفية المرتبطة بالعقار دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من الوكيل، الذي يسعى بدوره الموافقات من البائع.

4.7 يجب على الوكيل الفرعي التأكد من أن العرض المقدم من المشتري لشراء عقار لا يقل عن سعر البيع وفقاً لسياسة الأسعار المتفق عليها مع الوكيل.

4.8 لا يجوز للوكيل الفرعي تقديم أي إقرارات أو تقديم أي ضمان أو كفالة فيما يتعلق بالململكات دون الحصول على سلطة القيام بذلك كتابيًا من البائع، والتي سيتم توفيرها للوكيل الفرعي من قبل الوكيل.

4.9 لا يحق للوكيل الفرعي قبول أي أموال نيابة عن البائع أو الوكيل ولا الدخول في أي اتفاقية مع أي مشتري فيما يتعلق بالعقار. يجوز للبائع أن يختار الدفع للوكيل الفرعي مباشرةً من حساب الضمان الخاص بالبائع، وفي ذلك الوقت وفور الاستلام، سيدفع الباطن للوكيل حصته وفقاً لخطة سداد العمولة.

4.10 يجب على الوكيل الفرعي إرسال تقرير دوري إلى الوكيل عن جميع الأنشطة المتعلقة بالمشتريين المحتملين والعملاء الحاليين والمجموعات وتعليقات العملاء ومراسلاتهم، بالإضافة إلى تقارير تحليل المبيعات وأي أمور أخرى إلى إدارة الوكيل بناءً على طلبهم.

4.11 يجب على الوكيل الفرعي الالتزام بمراحل البيع المشار إليها في الملحق الأول وتحقيق هدفه.

4.12 يجب على الوكيل الفرعي الالتزام الكامل بجميع القوانين والقواعد واللوائح والمراسيم الفيدرالية والمحلية التي تحكم الخدمات، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر قواعد ولوائح مؤسسة التنظيم العقاري الخاصة بالإعلان العقاري.

4.13 يقر الوكيل الفرعي ويضمن أنه مرخص ومصرح له بأداء الخدمات، بما في ذلك حيازة بطاقة هوية وسيط حديثة وتصريح تسويق من مؤسسة التنظيم العقاري حيثما ينطبق ذلك.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

5.0 دفع العمولة

5.1 تكون مكافأة الوكيل والوكيل الفرعي هي النسبة المئوية كما هو منصوص عليه في الملحق الأول ("العمولة") ويتم توزيعها وفقًا لخطة تقاسم العمولة. لا تصبح العمولة مستحقة وواجبة السداد إلا على دفعتين عند حدوث كل ما يلي:

الدفعة رقم 01 :

يتم استلام إيداع الحجز كأموال مقاصة في حساب الضمان الخاص بالبائع، ويتم استلام الدفعة الأولى (10% على الأقل) كأموال مقاصة في حساب الضمان الخاص بالبائع ويتم توقيع اتفاقية الشراء والمبيعات من قبل الطرفين للشريحة الأولى الإفراج عن العمولة التي تعادل 50% من العمولة المستحقة باستثناء أي آثار مطبقة على ضريبة القيمة المضافة.

الدفعة رقم 02 :

يتم استلام الدفعة الثانية التي تعادل 20% من سعر الشراء في أموال تمت تسويتها في حساب الضمان الخاص بالبائع حتى تصبح الدفعة الثانية من العمولة مؤهلة.

5.2 يجب على الوكيل (كما تم تنفيذه من قبل البائع عبر حساب الضمان الخاص بالبائع) دفع العمولة (وفقًا لخطة تقاسم العمولة) إلى الوكيل الفرعي عن طريق التحويل المصرفي إلى الحساب المعين للوكيل الفرعي والمحدد من قبل الوكيل كتابيًا إلى البائع. يجب أن تكون هذه التحويلات المصرفية إما مباشرة إلى الوكيل الفرعي وفقًا لتعليمات الضمان أو إلى الوكيل الفرعي من الوكيل، كيفما تم الاتفاق على ذلك مع البائع.

الوكيل غير مسؤول عن دفع أي تعويض أو رسوم فيما يتعلق بالخدمات إلى أي كيان آخر غير الوكيل الفرعي، كما هو مفصل في القسم 9 هنا، "التعويض

6.0 الإنهاء

يمكن إنهاء هذه الاتفاقية من خلال تقديم أي من الطرفين إشعارًا كتابيًا للطرف الآخر بما لا يقل عن تسعين (90) يومًا ويتفق الطرفان على أن الإنهاء بهذه الطريقة يشكل إنهاء بالتراضي.

تنتهي هذه الاتفاقية تلقائيًا عند بيع جميع العقارات المخصصة، أو في حالة زيادة العقارات المخصصة لتشمل مخزون البائع، عند بيع جميع العقارات المخصصة ومخزون البائع. يجب أن يتم إنهاء هذه الاتفاقية دون المساس بأي حقوق والتزامات مستحقة حيث سيقوم البائع بتسوية أي عمولة مستحقة مؤهلة وفي إطار البند 5.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

يجوز إنهاء هذه الاتفاقية وفقاً لأحكام الإنهاء وفقاً للملحق الثاني؛ أو لأحكام الإنهاء القانوني، والتي قد يتم تنفيذها في أي وقت إذا انتهك الوكيل الفرعي أحكامها.

في حالة الفشل، بما في ذلك عدم الأداء بموجب فترة الانتصاف، يحق للوكيل إنهاء هذه الاتفاقية على الفور.

7.0 السرية

خلال فترة هذه الاتفاقية ولمدة اثني عشر (12) شهراً بعد إنهائها، يجب على الوكيل والوكيل الفرعي عدم الكشف عن أي معلومات سرية تم توفيرها لكل طرف ما لم تصل هذه المعلومات إلى الملك العام أو الوكيل ويتعين على الوكيل الفرعي الكشف عن هذه المعلومات بموجب القانون أو أمر المحكمة.

8.0 عام

لن يكون لأي تغيير في هذه الاتفاقية أي تأثير ما لم يتم كتابياً وتوقيعه من قبل الوكيل والوكيل الفرعي. تخضع هذه الاتفاقية لقوانين دولة الإمارات العربية المتحدة ويوافق الطرفان بشكل لا رجعة فيه على الخضوع للاختصاصات القضائية الحصرية لمحاكم دبي.

في هذه الاتفاقية، ما لم يشير السياق بوضوح إلى نية أخرى:

(أ) الإشارة إلى أحد الجنسين تشمل جميع الأجناس الأخرى؛

(ب) الإشارة إلى بند أو طرف هي إشارة إلى بند أو طرف في هذه الاتفاقية؛

(ج) تشمل الإشارة إلى الكتابة البريد الإلكتروني ووسائل الاتصال المماثلة

تشكل التعريفات جزءاً من هذه الاتفاقية وأي إشارة إليها تشمل الاتفاقية.

9. التعويض

يجب على الوكيل الفرعي تعويض وحماية الوكيل ومساهميه ومديره ومسؤوليه وموظفيه ومستشاريه ومستشاريه ومديره وخلفائه والمتنازل لهم إلى الأبد عن أي وجميع المطالبات من الوكلاء الفرعيين والبائعين الخارجيين والأفراد والكيانات الهيئات الحكومية والموظفين والاستشاريين وأي مطالب آخر يسعى للحصول على تعويضات مالية أو غير مالية من الوكيل فيما يتعلق بأي وجميع الأنشطة وفقاً لتقديم الخدمات المفصلة في هذا الاتفاق. يجب أن يدفع البائع العمولات إلى الوكيل و/أو الوكيل الفرعي على أساس مستمر وفقاً لمراحل المبيعات ودفعة المشتري ذات الصلة رقم 01 والدفعة رقم 02، ويجب دفعها عند الاستلام من البائع إلى الوكيل والوكيل الفرعي والفرعي. يجب أن يقوم بتعويض الوكيل في حالة عدم دفع أو تأخير دفع العمولة (العمولات) إلى الوكيل الفرعي.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

10. الإشعارات

يجب أن تكون جميع الإشعارات والطلبات والموافقات والمطالبات والطلبات والتنازلات وغيرها من المراسلات بموجب هذه الاتفاقية كتابية وتعتبر وكأنها مقدمة: (أ) عند تسليمها يدوياً (مع تأكيد كتابي بالاستلام)؛ (ب) عند استلامه من قبل المرسل إليه إذا تم إرساله بواسطة شركة توصيل ليلية معترف بها وطنياً (يُشترط الاستلام)؛ (ج) في تاريخ الإرسال بالفاكس أو البريد الإلكتروني (مع تأكيد الإرسال) إذا تم إرساله خلال ساعات العمل العادية للمستلم، وفي يوم العمل التالي إذا تم إرساله بعد ساعات العمل العادية للمستلم؛ أو (د) في اليوم الثالث بعد تاريخ الإرسال بالبريد المعتمد أو المسجل، مع طلب إيصال الإرجاع، ودفع رسوم البريد مسبقاً. يجب إرسال هذه المراسلات إلى الأطراف المعنية على العناوين المبينة في الصفحة الأولى من هذه الاتفاقية (أو إلى عنوان آخر قد يعينه أحد الطرفين من وقت لآخر وفقاً لهذا القسم).

11. الاتفاقية الكاملة

تشكل هذه الاتفاقية الاتفاقية الوحيدة والكاملة بين الطرفين فيما يتعلق بالموضوع الوارد فيها، وتحل محل جميع التفاهات والاتفاقيات والإقرارات والضمانات السابقة والمعاصرة، المكتوبة والشفوية، فيما يتعلق بهذا الموضوع. لا يجوز تعديل هذه الاتفاقية أو تعديلها أو استكمالها إلا بموجب اتفاقية كتابية موقعة من كل طرف من الطرفين.

12. قابلية الفصل

إذا كان أي شرط أو حكم في هذه الاتفاقية غير صالح أو غير قانوني أو غير قابل للتنفيذ في أي ولاية قضائية، فإن عدم الصلاحية أو عدم المشروعية أو عدم قابلية التنفيذ لن يؤثر على أي شرط أو حكم آخر من هذه الاتفاقية أو يبطل أو يجعل هذا الشرط أو الحكم غير قابل للتنفيذ في أي ولاية قضائية أخرى.

13. النسخ

يجوز تنفيذ هذه الاتفاقية عدد من النسخ، حيث تعتبر كل واحدة منها أصلية، ولكن تعتبر جميعها معاً بمثابة اتفاقية واحدة. تعتبر النسخة الموقعة من هذه الاتفاقية التي يتم تسليمها عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني أو أي وسيلة أخرى للإرسال الإلكتروني لها نفس الأثر القانوني الذي يتمتع به تسليم النسخة الأصلية الموقعة من هذه الاتفاقية.

14. التفويض

لا يجوز للوكيل التنازل عن أي من حقوقه أو تفويض أي من التزاماته بموجب هذه الاتفاقية دون موافقة كتابية مسبقة من البائع. يعتبر أي تكليف أو تفويض مزعوم ينتهك هذا القسم باطلاً ولاغياً. لا يجوز لأي مهمة أو تفويض أن يعفي الطرف من أي من التزاماته بموجب هذه الاتفاقية. هذه الاتفاقية هي لصالح الأطراف الوحيدة في هذه الاتفاقية وخلفائهم والمتنازل لهم





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

المسموح لهم ولا يوجد في هذه الاتفاقية، سواء كان صريحاً أو ضمنياً، المقصود أو يمنح أي شخص آخر أو أي حق قانوني أو منصف أو منفعة أو تعويض من أي نوع كان بموجب هذه الاتفاقية أو بسببها.

15. التنازل

لن يكون أي تنازل من قبل أي طرف عن أي من أحكام هذه الاتفاقية ساري المفعول ما لم يتم النص عليه صراحةً كتابياً وتوقيعه من قبل الطرف المتنازل عن ذلك. لا يجوز لأي طرف أن يعمل أو يفسر على أنه تنازل فيما يتعلق بأي إخفاق أو خرق أو تقصير لم يتم تحديده صراحةً في هذا التنازل المكتوب، سواء كان ذا طابع مماثل أو مختلف، وسواء حدث قبل ذلك التنازل أو بعده. لا يجوز أن يعمل أو يُفسر أي فشل في ممارسة أو تأخير في ممارسة أي حق أو تعويض أو سلطة أو امتياز ناشئ عن هذه الاتفاقية على أنه تنازل عنها؛ ولا يجوز لأي ممارسة فردية أو جزئية لأي حق أو تعويض أو سلطة أو امتياز بموجب هذه الاتفاقية أن تمنع أي ممارسة أخرى أو ممارسة أخرى لها أو ممارسة أي حق أو تعويض أو سلطة أو امتياز آخر.

وإثباتاً لما تقدم، تم توقيع هذه الاتفاقية في نسختين أدناه من قبل ممثلي الطرفين المفوضين حسب الأصول.

التوقيع نيابة عن الوكيل	التوقيع نيابة عن الوكيل الفرعي
// يوجد توقيع //	// يوجد توقيع //
الإسم : جيسون كيسوناك	الإسم : دينيس اكسيوني
المنصب : مدير	المنصب : المدير العام
يوجد ختم شركة كيورف للعقارات ذ.م.م	يوجد ختم دي ايه اكس للعقارات شركة الشخص الواحد ذ.م.م

يوافق البائع بموجب هذه الاتفاقية على تعيين شركة دي ايه اكس للعقارات شركة الشخص الواحد ذ.م.م كوكيل فرعي، وفقاً لشروط وأحكام هذه الاتفاقية واتفاقية الوكيل الرئيسي المرفقة.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

جدول الملاحق

الملحق الأول

"سياسة التسعير ومعالم المبيعات"

الملحق الثاني

"الإنهاء والعلاج"

الملحق الثالث

"نطاق الخدمات"

الملحق الرابع

"برنامج تقديم الوكيل الفرعي"



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates
Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

الملحق الأول

"سياسة التسعير ومعالج المبيعات"

سيناريو سياسة التسعير 1						
خطه سداد المشتري	السعر لكل قدم مربع. قدم. درهم إماراتي	معدل عمولة الوكيل	فترة أولية	الشرط اللاحق	نسبة إكمال الشرط الأولي	نسبة الإنجاز اللاحقة [المدة]
5 سنوات	2,536	3%	30 يوم	120 يوم	55 % أو 57 وحدة	45 % أو 46 وحدة
				اجمالي البيع	57 وحدة	103 وحدة

سيناريو سياسة التسعير 2						
خطه سداد المشتري	السعر لكل قدم مربع. قدم. درهم إماراتي	معدل عمولة الوكيل	فترة أولية	الشرط اللاحق	نسبة إكمال الشرط الأولي	نسبة الإنجاز اللاحقة [المدة]
5 سنوات	2,611	5%	30 يوم	30 يوم	120 يوم	55 % أو 57 وحدة
				اجمالي البيع	57 وحدة	100 % من الـ 103 وحدة المخصصة

* سيعمل الوكيل والوكيل الفرعي مع البائع لتعظيم سعر البيع والقيمة الإجمالية للمشروع المباع بناءً على إستراتيجية كل وحدة على حدة التي سيتم تطويرها بين الوكيل والبائع.

معلم المبيعات: يجب أن يبدأ الجدول الزمني المهم والمدة الأولية للخدمات كما اعتمدها الوكيل والوكيل الفرعي في تاريخ إطلاق المبيعات وليس تاريخ توقيع هذه الاتفاقية.

نسبة إجمالي الوحدات/المبيعات	أهداف المبيعات الرئيسية وفقاً لبرنامج الوكيل
نهاية الأسبوع 2	35
نهاية الأسبوع 4	20
نهاية الأسبوع 6	15
نهاية الأسبوع 8	15
85% من إجمالي 121 وحدة أي ما يعادل 103 وحدة سكنية	



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates

Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

الملحق الثاني
"الإنهاء والعلاج"

بدء الخدمة	معالجة وتصميم برامج المبيعات	بدء المبيعات	المدة المبدئية	فترة المعالجة	البند اللاحق
في تاريخ توقيع هذه الاتفاقية	11 اسبوع من تاريخ بدء الخدمة	11 اسبوع و يوم واحد من تاريخ هذه الاتفاقية	30 يوم من تاريخ اطلاق المبيعات	14 يوم من تاريخ المدة الأولية إذا طلب الوكيل ذلك	مشاركة 120 يومًا إكمال المدة الأولية أو إكمال فترة المعالجة

1. في حالة عدم تلبية الوكيل الفرعي لأهداف المبيعات المدرجة في الملحق الأول، يجب على الوكيل الفرعي أن يطلب كتابيًا من الوكيل تفعيل فترة الانتصاف. خلال فترة الانتصاف، سيقوم البائع بتمديد فترة البيع المباشر لمخزون البائع والاستمرار في حالة جميع المشتريين إلى الوكيل. إذا نجح الوكيل الفرعي في تحقيق معالم المبيعات في أي وقت خلال فترة الانتصاف، فسيبدأ المصطلح اللاحق تلقائيًا حيث يحتفظ الوكيل الفرعي بحالة التفرد الخاصة به.

2. تتم إدارة أي مخزون متبقي في نهاية المدة اللاحقة، بما في ذلك مخزون البائع، وفقًا لتقدير البائع. يجوز للوكيل اختيار مواصلة التعاون مع الوكيل الفرعي، حيث سيتم تنفيذ ملحق لهذه الاتفاقية (ينفذه الطرفان). وفي حالة عدم تنفيذ الملحق المذكور، سيتم إنهاء هذه الاتفاقية تلقائيًا.

3. في جميع السيناريوهات، باستثناء أحكام الإنهاء القانوني التي توجه البائع بأمر من المحكمة أو سلطة مماثلة للحد من أو وقف التوزيعات على الوكيل و/أو الوكيل الفرعي، يحق للوكيل والوكيل الفرعي الحصول على أي وجميع العمولات المعلقة (ق) التي تستوفي معايير الاستلام الكامل والكامل لحساب ضمان البائع للدفع رقم 01 والدفع رقم 02 من المشتري.



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates
Dubai - Al Garhoud



TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

الملحق الثالث

"نطاق الخدمات"

بالإضافة إلى تصميم وإنتاج مواد البيع كما هو مطلوب (بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر الكتيبات والعروض ثلاثية الأبعاد ووسائل التواصل الاجتماعي والمطبوعات والحملات الخارجية - التي يتحمل الوكيل الفرعي تكلفتها) والمبيعات الفعلية للعقار للمشتريين، يجب على الوكيل و/أو الوكيل الفرعي أداء الخدمات التالية (جميع الرسوم أو الرسوم أو الضرائب الحكومية التي يتحملها البائع):

المرحلة 1

تقييم السوق العقاري

مقابلات مركزة مع المتخصصين في صناعة العقارات والوسطاء لتحديد السمات المتغيرة ونوع السكن المفضل ومتطلبات الراحة التي تؤدي إلى توسيع شركاء القنوات لشبكة المبيعات،

تحليل الفجوات لتقدير مستوى واقعي للطلب المحتمل داخل القطاع السكني للمشروع ووضع توقعات واقعية للمبيعات.

تحليل فجوة العرض والطلب (تقدير عرض الوحدات السكنية + العرض المستقبلي مقابل النمو السكاني وحجم الأسرة لتحديد الأسعار لمعدل استيعاب المبيعات بشكل أفضل.

تقييم المشروع

مراجعة لتطوير اتصالات تسويقية متوافقة لتعزيز مكانة المنتج ووعي المطورين على المستوى الإقليمي والدولي.

الفهم العام للمناطق الداعمة وحجم الوحدة / المزيج وجودة التشطيب وتحديد موقع المنافسين لتعزيز قوة المبيعات للحصول على تجربة عملاء مؤثرة.

تحليل الموقع

الموقع واستخدام الأراضي المحيطة. الرؤية والوصول إلى الطريق

قرب الموقع من محركات الطلب (المراكز التجارية)

تكامل نظام النقل





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

المرحلة 2

ورشة عمل العميل

قم بإبلاغ نتائج المرحلة الأولى متبوعة بتوصيات التحسين إلى أصحاب المصلحة.

الاتفاق على التطوير الأمثل لمواصلة تغييرات البيع والتسويق من خلال نموذج منظم.

إنشاء جدول زمني للتسليمات. تحديد رحلة العميل. تحديد عرض القيمة الفريد

رسم خريطة لرحلة العميل وتجربة نقاط الاتصال

استخلاص الدروس الأساسية من المنافسين لتصميم رحلة العميل ونشرها

المبيعات والتسويق

تحديد والاتفاق على استيعاب المبيعات.

اقتراح توصية / تعديل بشأن التسعير وخطة الدفع، إذا لزم الأمر.

انتقل إلى استراتيجية منتج السوق.

تحديد أسواق المصدر الجديدة لتوسيع المشاركة الديموغرافية.

حدد متطلبات الأصول التسويقية لتحسين العائدات والأداء من خلال تنشيط BTL وATL (اسم المشروع).

تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية للمبيعات والتسويق.

عمليات دائرة الأراضي والأملاك وهيئة التنظيم العقاري

الدعم الكامل للمكتب الخلفي، والخدمات المتعلقة بالامتثال، ودعم التحصيلات، وإدارة التسليم والمسائل المتعلقة بدعم

الخدمات مع دائرة الأراضي والأملاك ومؤسسة التنظيم العقاري في إمارة دبي، الإمارات العربية المتحدة.





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

الملحق الرابع

برنامج تقديم الوكيل الفرعي

استيعاب المبيعات (شهريين)

معالم المبيعات	النسبة المئوية للمبيعات
الاسبوع 2	35
الاسبوع 4	20
الاسبوع 6	15
الاسبوع 8	15

المدة المقدرة بالأسابيع المطلوبة لـ "البدء المباشر"

مالك المشروع	
1 اسبوع	مقدمة لرؤساء الاقسام
التصميم	
4 اسابيع	قائمة بكل الوحدات و العداد و التقديم للإدارة
5 اسابيع	الرسومات ثلاثية الابعاد و الديكورات الداخلية
6 اسابيع	ارسال مخطط العقارات
المبيعات والتسويق	
4 اسابيع	تحديد مواقع اللافتات الاعلانية و اليافتات و الحملات الدعائية
4 اسابيع	تحديد خطة المبيعات الرقمية (جوجل - محركات البحث)
4 اسابيع	تحديد خطة التسويق محليا عن طريق الصحف و المجلات
6 اسابيع	الموافقة علي سعر و خطة البيع
6 اسابيع	تطوير الموقع الالكتروني
8,9,10 اسابيع	تطوير مجلات البيع
11 اسبوع	الانتهاء من خطة البيع
11 اسبوع	حدث الاحتفال بالافتتاح





TAQDEEM Translation Services

تقديم لخدمات الترجمة

طوال الوقت	خدمة المبيعات عبر الهاتف و خدمة العملاء
11 اسبوع	التسعير
11 اسبوع	التواصل مع البنوك و الشركاء الخارجيين
11 اسبوع	نموذج الحقائق
قانوني	
3 اسبوع	اتفاقية البيع و الشراء
4 اسبوع	نموذج البيع
المالية و التمويل	
4,5,6 اسبوع	التسجيل لدائرة الاراضي و الاملاك
7 اسبوع	تحميل كافة تفاصيل الوحدات
8 اسبوع	تحديث النظام المحاسبي



www.taqdeem.ae

Taqdeemtranslation@gmail.com



+971(0)54-4858111

+971(0)4-2957759



United Arab Emirates
Dubai - Al Garhoud

**Appointment of Sub Agent
Agreement**

This Agreement, is entered into on this 5th day of December, 2022 by and between

Agent Party: KEYWHARF REAL ESTATE LLC , represented by JASON KISZONAK, a company established in accordance with the laws of the Emirate of Dubai – U.A.E. under Commercial License Number 1118825, referred to in this contract as "Agent" or "Master Agent".

Email: admin@keywharf.com

and

Sub Agent: D A X REAL ESTATE ONE PERSON COMPANY LLC , represented by DENIS AXINOI, a company established in accordance with the laws of the Emirate of Dubai – U.A.E. under Commercial License Number 813677, referred to in this contract as "Sub Agent".

Phone No: +971 4 2427373

Email: admins@axcapital.ae

Each entity also referred to as "Party" and collectively as "Parties".

Whereas, the Agent provides real estate sales and marketing, brokerage and information technology support services in the Emirate of Dubai (the "Services"), and;

Whereas, the Agent has entered into an exclusive Master Agent Agreement (the "Master Agent Agreement" with Keymaven Real Estate LLC to market one of its developments in the Emirate of Dubai (the "Project"), and;

Whereas, the Agent wishes to retain a firm to assist in delivering the Services for the Project to serve as a Sub Agent, and;

Whereas, the Agent and Sub Agent wish to enter into an agreement whereby the Agent retains the Services of Sub Agent, subject to the terms and conditions stipulated herein;

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual covenants, terms, and conditions set forth herein, the Parties agree as follows (preamble and Definitions incorporated by reference and considered integral to the Agreement):

Definitions:

Allocated Properties: 103 (one hundred and three) of the 121 (one hundred twenty one) total residential units of the Property, the sale of the specific units assigned by Seller to Agent, as per the duly executed Master Agent Agreement, in due course and in advance of the Sales Launch. Allocated



A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized initials.

Properties may be increased to include Seller's Inventory and Agent and Sub Agent (via Agent) may present offers for said inventory at any time during the Initial Term and Subsequent Term (acceptance of which at Seller's discretion).

Sub Agent: DAX Real Estate One Person Company LLC, the entity that Agent hereby appoints at its sole discretion to serve as co-listing agents for the Property, the appointment of which shall entitle said Sub Agent to position itself as an exclusive representative for the sales and marketing of the Property. Seller shall approve Sub appointment by Agent by the signature of its duly authorized representative in the signature field of this Agreement.

Commissions: The compensation due to the Agent upon successful sale of the Allocated Properties, subject to the Commission Payment Plan, the terms and conditions of the Pricing Policy and the Termination clause as detailed in Appendix I herein, "Pricing Policy and Sales Milestones", and subject to the Commission Sharing Plan.

Commission Payment Plan: The payment of the Agent of its Commission for each Property sold, whereby the Agent shall receive 50% of the total Commission for each unit sold at time of the Seller's receipt of initial funds from the Purchaser and the remaining 50% at the time of the Seller's receipt of second payment from Purchaser as per the Purchaser Payment Plan. Booking fees or other collections from Purchaser that are not Payment No. 01 and Payment No. 02 under the Purchaser Payment Plan do not qualify as activating the Commission Payment Plan. Sub Agent shall receive its share of the Commission according to the Commission Sharing Plan.

Commission Sharing Plan: The distribution of the Commissions between Agent and Sub Agent whereby Sub Agent shall be entitled to 40% of the Commissions for all sales successfully delivered to Agent (on behalf of Seller) by Sub Agent for sales at Pricing Policy Scenario 2 and 30% of the Commissions for sales Pricing Policy Scenario 1.

Initial Term: The first 30 days post Sales Launch, whereby at completion thereof the Sub Agent would either have achieved the first Sales Milestone and be granted ongoing exclusivity until completion, or seek remedy via written application to activate the Remedy Period.

Inventory Increase Option: The ability of the Seller to increase the Allocated Properties up to 121 at any time during the Term, subject to written request of same to Agent by Seller, the approval for which shall not be unreasonably withheld.

Legal Termination Provisions: The process whereby termination of this Agreement would be enforced for reasons other than lack of performance as required under the Sales Milestones, specifically for reasons of action(s) of Sub Agent that are deemed to be illegal or in noncompliance with the various laws and regulations established by the Government of Dubai and its regulatory apparatuses.

Minimum Commission: The amount equal to one quarter percent (0.25%) which the Seller shall pay the Agent and Sub Agent for units sold to Purchasers by the Seller of the Seller's Inventory. The Minimum Commission shall only be due to the Agent and Sub in the event that the Agent and Sub are successful during the Initial Term or after successful completion of the Remedy Period.

Project: "The Terraces Marasi Drive" building / development (currently under construction) located in Business Bay Plot No. 3460661

DA



Q

Property: Any of the individual 121 residential properties contained within the Terraces Marasi Drive project, representing up to 85% (eighty-five percent), or 103 units, of the 121 properties (the "Allocated Properties"), and excluding the Seller's Inventory.

Purchaser: Any individual or entity that enters into the Sale and Purchase Agreement ("SPA") to acquire one or more Property.

Purchaser Payment Plan: The payment schedule as specified in the SPA whereby the Purchaser can elect to pay the Sales Price for his/her Property over a period of up to five (5) years, at prices specified in Appendix I herein, with Payment No. 01 and Payment No. 02 triggering the Commission Payment Plan.

Remedy Period: The period of time allocated to the Sub Agent in case of failure to reach the first Sales Milestone, as detailed in Appendix II herein, with the Remedy Period for the Initial Term equaling 14 calendar days from the end of the Initial Term.

Sale and Purchase Agreement: The legal contract provided by the Seller to the Agent, and Sub Agent by extension, for execution by the Purchaser (also referred to as the "SPA").

Sales Price: In accordance with the pricing policy as per Appendix I, or as agreed upon in writing between the Seller and the Agent on a case-by-case basis, subject to written confirmation from the Seller in advance of any sale not in accordance with said pricing policy.

Sales Launch: The first day wherein the Project will be marketed to Purchasers (subject to the Payment Plan), estimated to occur 11 (eleven) weeks from the execution of this Agreement and triggering the Initial Term.

Sales Milestones: The minimum sales performance of the Sub Agent during the Term, for which the lack of achievement of which would trigger then Termination Provisions as defined herein.

Seller: Keymaven Real Estate LLC, the Project Owner and contractual party responsible for ensuring payment of the Commission to the Agent and Sub Agent.

Seller's Escrow Account: The bank account opened by the Seller to receive funds from Purchaser(s) in which any and all Purchaser funds must be deposited in relation to all sales of the Allocated Properties and Seller's Inventory.

Seller's Inventory: The 18 (eighteen) Properties that Seller shall retain for its own disposal, subject to the Inventory Increase Option, if so executed by the Seller, and Appendix I, "Pricing Policy and Sales Milestones".

Services: The sales and marketing, brokerage and information technology services provided to the Agent by the Sub Agent, as detailed in Appendix III herein, "Scope of Services" and "Sub Agent's Progress Program" detailed in Appendix IV herein.

Sub-Agents: The individuals or entities that may or may not be retained by the Agent, at its discretion, to assist with fulfillment of any of the Services, subject to the Indemnification provision of Section 9 herein.



Subsequent Term: The period of 4 (four) months following either successful completion of the Initial Term or successful completion of the Remedy Period, whereby Sub Agent would continue to act as assigned exclusive Sub Agent for the Project, subject to Appendix II and the general terms and conditions herein, including the provision for the Seller's Inventory detailed in Section 1.1 herein.

Termination: The right of the Agent to terminate the rights afforded to the Sub Agent under this Agreement should the Sales Milestones not be met, subject to the Termination Provisions.

Termination Provisions: The formula applied to the Termination, inclusive of the Remedy Period provisions and other terms and conditions stipulated herein, as detailed in Appendix II ("Termination and Remedy"), and exclusive of the Legal Termination Provisions.

1.0 Appointment of the Sub Agent

1.1 The Agent hereby appoints the Sub Agent with effect from the date of signing this Agreement through the Initial Term to be its exclusive co-listing agent for the sale of the Allocated Properties with each individual property being a "Property" referred to in Section 5 herein.

1.2 If the Agent or Sub Agent introduce and procure any Purchaser resulting in the completion of the sale (receipt of Payment No.01 and Payment No. 02) of the Property to such Purchaser during the Initial Term, the Agent shall be entitled to the Commission according to the Commission Payment Plan, and the Agent agrees to pay the Commission to the Sub set out in the Commission Payment Plan, and subject to the Commission Sharing Plan.

2.0 Initial Term and Subsequent Term

The Sub Agent is appointed as co-exclusive sales agent for the Services for the Initial Term. If the Sales Milestone is achieved during this time, the Sub Agent shall be appointed as co-exclusive agent for the Subsequent Term. In the event that the Sub Agent does not meet the Sales Milestone of the Initial Term, Sub Agent may seek the Remedy Period of 14 (fourteen) calendar days to meet the Sales Milestone of the Initial Term. If the sales target is not successfully achieved during the Remedy Period, the exclusivity provision is no longer applicable but the Agent may elect to continue to collaborate with Sub Agent at the Agent's sole discretion.

On successful completion of the Sales Milestone of the Initial Term by the Sub Agent, the terms of this agreement will continue without need of notice from the Agent for the Subsequent Term, whereby the Sub Agent shall represent the Agent in the form of co-exclusive sales agent for the Services of the Project for the remainder of the Subsequent Term.

3.0 Duties of the Agent

3.1 The Seller will act in good faith towards the Sub Agent.

3.2 The Agent will provide the Sub Agent with all necessary information relating to the Property which may include:



A small, circular blue ink mark or stamp, possibly a signature or a company seal, located at the bottom right of the page.

(a) a copy of documentation relating to the Property, including but not limited to, all AutoCAD drawings, approved Sale and Purchase Agreement, escrow account details for the development and any such documentations or information essential and in line with the local regulations of the Dubai Land Department and Real Estate Regulatory Authority; and

(b) a copy of any other documentation relating to the Property as the Agent sees fit that the Sub Agent may require in order to perform its duties under this Agreement.

3.3 The Agent shall serve as primary liaison of the Seller in all matters related to the Services and the Property, and shall on a best efforts basis support the Sub Agent in fulfilling its duties herein.

3.4 The Agent, as requested by the Seller, shall collaborate closely with Sub Agent to ensure that the highest value is extracted from the Project, the highest overall sales prices are reached and that the Seller's brand and market position are optimized throughout the sales process.

3.5 The Agent shall have management and oversight function over the work of Sub Agent, collaborating closely to achieve the strategic objectives of the Seller.

4.0 Rights and Duties of the Sub Agent

During the term of this Agreement, the Sub Agent must diligently and faithfully serve the Agent as its exclusive sub agent. Sub Agent shall have the right to position or market themselves as the exclusive external sales representative of the Project, subject to the Termination Provisions herein.

The Sub Agent must achieve completion of the 85% (of the total 121 units) sales absorption rate during the Interim Term and Subsequent Term as Sub Agent as per the terms and conditions herein and the "Pricing Policy & Sales Milestones" as detailed in Appendix I.

The Sub Agent must use its best endeavors to promote the sale of units of the Property and introduce and procure Purchasers to make offers to purchase units in the Property.

The Sub Agent will be responsible to produce all marketing collateral in digital form to promote and position the development to the target audience.

4.5 The Sub Agent must ensure that the methodology used for promoting and selling the Property is aligned with the Sales Strategy which may change from time-to-time in coordination and collaboration between the Seller and the Agent, and duly communicated back to Sub Agent.

4.6 The Sub Agent will involve the Agent in any and all marketing, PR, events and activities that the Sub Agent wishes to perform. Under no circumstances is the Sub Agent or any of its representatives to conduct any PR activities, including but not limited to media interviews, media launches, and press releases associated with the Property without the prior written consent of the Agent, who in turn shall seek approvals from Seller.

4.7 The Sub Agent shall ensure that an offer from a Purchaser to purchase a Property shall not be less than the Sales Price in accordance with the price policy agreed upon with the Agent.

DA



DA

4.8 The Sub Agent must not make any representations or give any warranty or guarantee in respect of the property without the authority to do so in writing by the Seller, the provision of which shall be provided to the Sub Agent by the Agent.

4.9 The Sub Agent is not authorized to accept any money on behalf of the Seller or Agent nor to enter into any agreement with any Purchaser in relation to the Property. Seller may elect to pay Sub Agent directly from the Seller's Escrow Account, at which time and immediately upon receipt, Sub will pay Agent their share according to the Commission Payment Plan.

4.10 The Sub Agent shall send a periodical report to the Agent on all activities related to potential purchasers, existing clients, collections, customer's feedback and correspondence, in addition to sales analysis reports and any other matters to the Agent's management upon their request.

4.11 The Sub Agent must adhere to the Sale Milestones referred to in Appendix I and achieve its target.

4.12 The Sub Agent must fully comply with all federal and local laws, rules, regulations, and decrees governing the Services, including but not limited to the RERA rules and regulations for real estate advertisement.

4.13 The Sub Agent represents and warrants that it is licensed and authorized to perform the Services, including the possession of an up-to-date Broker ID Card and a marketing permit from RERA where applicable.

5.0 Payment of Commission

5.1 The remuneration of the Agent and Sub Agent shall be the percentage as set out in Appendix I (the "Commission") and distributed according to the Commission Sharing Plan. The Commission shall only become due and payable in two payments upon occurrence of all the following:

Payment No. 01:

The reservation deposit is received in cleared funds into the Seller's escrow account, the down payment (minimum of 10%) is received in cleared funds into the Sellers's escrow account and the Sales Purchase Agreement (SPA) is signed by both parties for the first tranche release of Commission which is equivalent to 50% of due commission excluding any applicable VAT implications.

Payment No. 02:

The second installment equivalent to 20% of purchase price is received in cleared funds into the Seller's escrow account for the second tranche release of commission to become eligible.

5.2 The Agent (as executed by the Seller via the Seller's Escrow Account) shall pay Commission (according to Commission Sharing Plan) to the Sub Agent by bank transfer to the nominated account of the Sub Agent and specified by Agent in writing to the Seller. Such bank transfers shall be either directly to the Sub Agent per escrow instructions or to Sub Agent from Agent, however so agreed with Seller.

Agent is not liable to pay any compensation or fees in relation to the Services to any entity other than Sub Agent, as further detailed in Section 9 herein, "Indemnification".



6.0 Termination

This Agreement can be terminated by either party giving the other written notice of not less than ninety (90) days and both parties agree that termination by this method constitutes termination by mutual consent.

This Agreement shall terminate automatically upon sale of all Allocated Properties, or in the event the Allocated Properties have been increased to include Seller's Inventory, upon sale of all Allocated Properties and Seller's Inventory. The termination of this Agreement shall be without prejudice to any accrued rights and liabilities whereby the Seller will settle any outstanding commission eligible and within the framework of clause 5.

This Agreement may be terminated according to the Termination Provisions as per Appendix II; or for Legal Termination Provisions, which may be enforced at any time if Sub Agent Agent violates the provisions thereof.

In case of failure, inclusive of non-performance under the Remedy Period, the Agent has the right to terminate this Agreement effective immediately.

7.0 Confidentiality

During the period of this Agreement and for a period of twelve (12) months after its termination, the Agent and Sub Agent must not disclose any confidential information which has been made available to each party unless such information has reached the public domain or the Agent and Sub Agent are required to disclose such information pursuant to the law or a court order.

8.0 General

No variation of this Agreement shall be of any effect unless made in writing and signed by Agent and Sub Agent.

This Agreement shall be governed by the laws of the United Arab Emirates and the parties irrevocably agree to submit to the exclusive jurisdictions of Dubai Courts.

In this Agreement, unless the context clearly indicates another intention:

- (a) Reference to one gender includes all other genders;
- (b) Reference to a clause or party is a reference to a clause of or a party to this Agreement;
- (c) Reference to writing includes e-mail and similar means of communication, and

The Definitions form part of this Agreement and any reference to them include the Agreement.

9. Indemnification

Sub Agent shall unconditionally and fully indemnify and hold harmless Agent, its shareholders, managers, officers, employees, consultants, advisors, directors, successors and assigns in perpetuity for any and all claims from Sub-Agents, third party vendors, individuals, entities, government entities, employees, consultants and any other claimant seeking financial or non-financial remedy(ies) from Agent as related to any and all activities pursuant to the delivery of the Services detailed in this

DA



Agreement. Commissions are to be paid by Seller to Agent and/or Sub Agent on an ongoing basis per the Sales Milestones and related Purchaser's Payment No. 01 and Payment No. 02, and shall be paid upon receipt from Seller to Agent and Sub Agent and Sub shall indemnify Agent in the event of non-payment of, or delays in, payment of Commission(s) to Sub Agent.

10. Notices

All notices, requests, consents, claims, demands, waivers, and other communications hereunder shall be in writing and shall be deemed to have been given: (a) when delivered by hand (with written confirmation of receipt); (b) when received by the addressee if sent by a nationally recognized overnight courier (receipt requested); (c) on the date sent by facsimile or e-mail (with confirmation of transmission) if sent during normal business hours of the recipient, and on the next business day if sent after normal business hours of the recipient; or (d) on the third day after the date mailed, by certified or registered mail, return receipt requested, postage prepaid. Such communications must be sent to the respective Parties at the addresses set out on the first page of this Agreement (or to such other address that may be designated by a Party from time to time in accordance with this Section).

11. Entire Agreement

This Agreement constitutes the sole and entire agreement of the Parties regarding the subject matter contained herein, and supersedes all prior and contemporaneous understandings, agreements, representations and warranties, both written and oral, regarding such subject matter. This Agreement may only be amended, modified, or supplemented by an agreement in writing signed by each Party hereto.

12. Severability

If any term or provision of this Agreement is invalid, illegal, or unenforceable in any jurisdiction, such invalidity, illegality, or unenforceability shall not affect any other term or provision of this Agreement or invalidate or render unenforceable such term or provision in any other jurisdiction.

13. Counterparts

This Agreement may be executed in counterparts, each of which shall be deemed an original, but all of which together shall be deemed to be one and the same agreement. A signed copy of this Agreement delivered by facsimile, e-mail or other means of electronic transmission shall be deemed to have the same legal effect as delivery of an original signed copy of this Agreement.

14. Assignment

Agent may not assign any of its rights or delegate any of its obligations hereunder without the prior written consent of Seller. Any purported assignment or delegation in violation of this Section shall be null and void. No assignment or delegation shall relieve Party of any of its obligations hereunder. This Agreement is for the sole benefit of the Parties hereto and their respective successors and permitted assigns and nothing herein, express or implied, is intended to or shall confer on any other person or



A small, stylized blue handwritten mark or signature located at the bottom right of the page.

entity any legal or equitable right, benefit, or remedy of any nature whatsoever under or by reason of this Agreement.

15. Waivers

No waiver by any Party of any of the provisions hereof shall be effective unless explicitly set out in writing and signed by the Party so waiving. No waiver by any Party shall operate or be construed as a waiver in respect of any failure, breach, or default not expressly identified by such written waiver, whether of a similar or different character, and whether occurring before or after that waiver. No failure to exercise or delay in exercising any right, remedy, power, or privilege arising from this Agreement shall operate or be construed as a waiver thereof; nor shall any single or partial exercise of any right, remedy, power, or privilege hereunder preclude any other or further exercise thereof or the exercise of any other right, remedy, power, or privilege.

IN WITNESS WHEREOF, this Agreement is signed in duplicate below by the duly authorized representatives of the Parties.

<p>Signed for and on behalf of the Agent:</p>   <p>Name: Jason Kiszona Designation: Manager</p>	<p>Signed for and on behalf of the Sub Agent:</p>   <p>Name: Denis Axinoi Designation: CEO</p>
--	--

Seller hereby approves the appointment of DAX Real Estate One Person Company LLC as Sub Agent, subject to the terms and conditions of this Agreement and the attached Master Agent Agreement.



Schedule of Appendices

Appendix I
"Pricing Policy and Sales Milestones"

Appendix II
"Termination and Remedy"

Appendix III
"Scope of Services"

Appendix IV
"Sub Agent's Progress Program"



DA

Ⓢ

Appendix I
"Pricing Policy and Sales Milestones"

Pricing Policy Scenario 1						
Purchaser Payment Plan	Price Per Sq. Ft. of GFA in AED	Agent's Commission Rate	Initial Term	Subsequent Term	Percentage Completion Initial Term	Percentage Completion Subsequent Term
5 Years	2,536	3%	30 Days	120 Days	55% or 57 units	45% or 46 units
				Totals Sold	57 units	103 units

Pricing Policy Scenario 2						
Purchaser Payment Plan	Price Per Sq. Ft. of GFA in AED	Agent's Commission Rate	Initial Term	Subsequent Term	Percentage Completion Initial Term	Percentage Completion Subsequent Term
5 Years	2,611*	5%	30 Days	120 Days	55% or 57 units	45% or 46 units
				Total Sold	57 units	100% of Allocated 103 units

*Agent and Sub Agent will work with Seller to maximize sales price and aggregate Project sold value based on a unit-by-unit strategy to be developed between Agent and Seller.

Sales Milestone: The milestone schedule and Initial Term for the Services as adopted by the Agent and Sub Agent shall commence at the Sales Launch date and not the date of signing this Agreement.

Sales Milestone Objectives as per Agent Program	Percentage Of Total Units / Sales
End of Week 2	35
End of Week 4	20
End of Week 6	15
End of Week 8	15

85% of the total 121 units equaling 103 residential units



Q

Appendix II
"Termination and Remedy"

Start of Services	Sales Program Processing & Design	Sales Launch	Initial Term	Remedy Period ¹	Subsequent Term ²
At signing of this Agreement	11 weeks ⁴ from Start of Services	11 weeks ⁴ and 1 Day after signing this Agreement	30 days post Sales Launch	14 days post Initial Term if requested by Agent	120 days post Initial Term completion or completion of Remedy Period

1. In the event that the Sub Agent does not meet the sales targets listed in Appendix I, the Sub Agent shall request in writing to Agent the activation of the Remedy Period. During the Remedy Period, Seller will extend the direct sale hold of Seller's Inventory and continue to refer all Purchasers to Agent. If Sub Agent successfully meets the Sales Milestones at any time during the Remedy Period, the Subsequent Term will automatically begin whereby the Sub Agent maintains his exclusivity status.
2. Any remaining inventory at the end of the Subsequent Term, including Seller's Inventory, shall be managed at the discretion of the Seller. Agent may elect to continue collaboration with the Sub Agent, for which an Addendum to this Agreement shall be executed (executed by the Parties). In the absence of execution of said Addendum, this Agreement will automatically terminate.
3. In all scenarios, with the exception of Legal Termination Provisions which direct Seller by order of court or similar authority to limit or cease distributions to Agent and/or Sub Agent, Agent and Sub Agent shall be entitled to receive any and all pending Commission(s) that meet the criteria of full and complete receipt to Seller's Escrow Account of Payment No. 01 and Payment No. 02 from Purchaser.
4. Sub Agent shall use best efforts to reduce the duration of Sales Program Processing & Design phase in order to reach the Sales Launch milestone at the earliest practical time. In the event that the Sales Program Processing & Design is completed earlier than 11 weeks, the Sales Launch will activate at that time thereby initiating the Initial Term, qualifying the Agent and Sub Agent to receive Commissions upon successful sales (following receipt by Seller of Payment No. 01 and Payment No. 02 at their respective due times).



DA

Q

Appendix III "Scope of Services"

In addition to the design and production of sales materials as required (including but not limited to brochures, 3D renderings, social medial, print and outdoor campaigns – the cost for which shall be born by the Sub Agent) and the actual sales of the Property to Purchasers, the Agent and/or Sub Agent shall perform the following Services (all government fees, charges or taxes to be borne by Seller):

Phase 1 Real Estate Market Assessment

Focused interviews with real estate industry professionals and brokers to identify changing attributes, preferred residential type and convenience requirements leading to expanding channel partners for sales network.

Gap analysis to estimate a realistic level of demand potential within the residential segment of the project establishing realistic sales forecasts.

Supply & Demand gap analysis (estimated housing unit supply + future supply vs. population growth and household size to better determine pricing for sales absorption rate.

Project Assessment

A review to develop an aligned marketing communication strengthening product position and developer awareness on a regional and international scale.

Overall understanding of supportable areas, unit size/mix, quality of finish, positioning of competitors to strengthen sales force for an impactful customer experience.

Site Analysis

Location, surrounding land use, visibility and road access

Site proximity to demand drivers (commercial centers)

Integration of transportation system

Phase 2 Client Workshop

Communicate findings of phase 1 followed by refinement recommendations to the stakeholders.

Agree on optimal development to carry forward Sale and Marketing changes through an organized form.

Establish timeline of deliverables

Define Customer Journey

Define unique value proposition

Map customer journey and experience touch points

Derive key learnings from competitors to design and roll out customer journey

Sales & Marketing

Define and agree sales absorptions.

Propose pricing and payment plan recommendation/adjustment, if required.

Go to market product strategy.

Identify new source markets to enlarge demographics engagement.

Define marketing asset requirements for improved returns and performance through BTL and ATL activations (Project Name).

Define sales and marketing performance KPI's.

DLD & RERA I Operations

Complete back-office support, compliance related services, collections support, handover management and matters related to service support with DLD and RERA in the Emirate of Dubai, UAE.



DA

Appendix IV Sub Agent's Progress Program

Sales Absorption (Two Months)

Milestone	%age of Sales
Week 2	35
Week 4	20
Week 6	15
Week 8	15

Estimated Duration in Weeks Required for "Go Live"

Project Launch Task Force	Estimated Duration										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Project Owner											
Brief to Department Heads											
Design											
Develop models(if required), mood boards, material boards and interior-exterior renderings											
List of all the units (Unit numbers, GFA, NSA) preparation and submission to Asset Management											
Develop a 3D animation emphasizing the interior look and feel of the product											
To send floor plans, finishing schedule and schedule of accommodation											
Sales & Marketing											
Identifying Location for Outdoor Campaign Lampposts, bridge banners, hoardings, unipoles											
Identifying Digital Campaign Strategy (Google Display/Search, Local/International Real Estate Portals, Business/Lifestyle and any relevant online/social network) portals (Youtube, Facebook, Twitter, LinkedIn)											
Identifying Local/International Newspapers and Magazines for Print Campaign											
Finalizing an approved price list and payment plan											
Website Development											
Brochure Development											
Finalizing Creative & Headlines for Edm Campaign											
Project Event Launch Preparation (Local/International) if applicable											
Briefing to front line staff: Call Center, Sales, Reception, Customer Services, Finance & Promotion stands (if applicable)											
Pricing and payment plan to be released (including any Bulk Sale considerations/Discounts)											
Briefing to external partners: Banks and Channel Partners											
Fact Sheet											
Legal											
To produce the SPA, Master Community Declaration, Constitution & receipt To confirm the entity name											
To produce the Sales Offer/Reservation Form											
Finance & Asset Management											
Project Registration Requirements for Dubai Land Department/RERA (Escrow, upload into Oqood)											
To upload all the unit details, pricing and payment plan in CRM											
To upload the receipt template in CRM											



DA