



اتفاقية الوكيل الرئيسي

تم إبرام هذه الاتفاقية في هذا اليوم ١٠/١١/٢٠٢٢ بين
 الطرف الوكيل: كيورف للعقارات (ش.ذ.م.م)، الممثلة بواسطة، جاسون كيزوناك وهي شركة تأسست
 وفقاً لقوانين إمارة دبي في دولة الإمارات العربية المتحدة بموجب ترخيص تجاري بالرقم
 ١١١٨٨٢٥ والتي سيشار إليها في هذا العقد بـ "الوكيل". أو "الوكيل الرئيسي"
 البريد الإلكتروني: admins@keywharf.com

و

البائع : شركة : كي ميفينز للتطوير العقاري : ذ.م.م، (، وهي شركة تأسست وفقاً لقوانين إمارة دبي
 في دولة الإمارات العربية المتحدة برقم ترخيص تجاري ١٠٤٥٠٣٩، والتي سيشار إليها باسم "البائع".
 البريد الإلكتروني: legal@keymaven.com

كل كيان يُشار إليه أيضاً بـ "الطرف" ومجتمعان بـ "الطرفين".

حيث يقدم الوكيل خدمات مبيعات وتسويق ووساطة عقارية ودعم تكنولوجيا المعلومات في إمارة دبي
 ("الخدمات")، و

حيث يرغب البائع في تعيين شركة لتقديم الخدمات لإحدى مشاريع العقارات الخاصة به ("المشروع")، و
 وحيث يرغب الطرفان في إبرام اتفاقية تتيح للبائع تعيين خدمات الوكيل، بناءً على الشروط والأحكام
 المنصوص عليها في هذه الاتفاقية.

وعليه، في اعتبارها للتعهدات المتبادلة والشروط المنصوص عليها فيما يلي، يتفق الطرفان على ما يلي
 (تضمن المقدمة والتعاريف عند الإشارة إليها وتعتبر جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية):

التعاريف:

الوحدات المخصصة: ١٠٣ (مائة وثلاثة) من إجمالي ١٢١ (مائة واحد وعشرون) وحدة سكنية من
 جملة العقارات، بيع الوحدات المحددة لتكون مخصصة للوكيل في الوقت المناسب وقبل بدء إطلاق
 المبيعات. يمكن زيادة الوحدات المخصصة لتشمل مخزون البائع ويمكن للوكيل تقديم عروض لهذا
 المخزون في أي وقت خلال الفترة الابتدائية والفترة اللاحقة
 (يتم قبولها وفقاً لتقدير البائع حسب).



أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً مرخصاً ومحللاً من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



الوكيل الرئيسي - المشترك: يجوز للفرد أو الكيان الذي يعينه للوكيل وفقاً لتقديره الخاص للعمل كوكلاء مدرجين مشتركين للعقار، حيث يمنح هذا التعيين الوكيل الرئيسي المشترك المذكور الحق في وضع نفسه كممثل حصري للمبيعات وتسويق العقار. ويجب أن يوافق البائع على تعيين الوكيل المشترك من قبل الوكيل كتابياً، ولا يجوز حجب الموافقة على ذلك بشكل غير معقول.

العمولات:

التعويض المستحق للوكيل عند نجاح بيع الوحدات المخصصة، وفقاً لخطة دفع العمولة، وشروط وأحكام سياسة التسعير وبند الإنهاء المفصل في المرفق ١ في المستند، "سياسة التسعير ومعاملة المبيعات".
خطة دفع العمولة: خطة دفع الوكيل لعمولته عن كل وحدة مبيعة أن يتلقى الوكيل ٥٠٪ من إجمالي العمولة عند تلقي البائع للأموال الأولى من المشتري والـ ٥٠٪ المتبقية في وقت تلقي البائع للدفعة الثانية من المشتري وفقاً لخطة دفع المشتري. لا تُعتبر رسوم الحجز أو التحصيلات الأخرى من المشتري التي لا تتعلق بالدفعة رقم ١ والدفعة رقم ٢ بمثابة تفعيل خطة الدفع بالعمولة.
الفترة الابتدائية: تُعتبر الثلاثين يوماً الأولى قبل إطلاق المبيعات، حيث يجب على الوكيل إنجازها إما أن يكون قد حقق مبيعات الإنجاز ويتم منحه حق الحصرية المستمرة حتى الانتهاء، أو أن يسعى للمعالجة من خلال طلب مكتوب لتفعيل فترة المعالجة

خيار زيادة المخزون:**قدرة البائع في زيادة**

الوحدات المخصصة حتى ١٢١ في أي وقت خلال الفترة، على سبيل الطلب الكتابي من قبل البائع، والموافقة على ذلك لن تُمنع بدون منبرر.

أحكام الإنهاء قانوني:

العملية التي ستتم من خلالها إنهاء هذا الاتفاق لأسباب أخرى غير عدم الأداء كما هو مطلوب بموجب معاملة المبيعات، وتحديدًا بسبب إجراءات الوكيل التي يُعتبر أنها غير قانونية أو غير متوافقة مع القوانين واللوائح المختلفة التي وضعها حكومة دبي وأجهزتها التنظيمية.
العمولة الدنيا: المبلغ الذي يُدفعه البائع للوكيل والذي يساوي واحد في المائة (١٪) من وحدات بيعها البائع للمشتريين من مخزون البائع. يتم دفع العمولة الدنيا إلى الوكيل فقط في حالة نجاح الوكيل خلال الفترة الابتدائية أو بعد الانتهاء الناجح من فترة الإصلاح.
المشروع: مبنى/تطوير تيراسيس ماراسي درايف (فقد الإنشاء حالياً) الواقع في منطقة الخليج التجاري رقم القطعة ٣٤٦٠٦٦١.

المعارف للترجمة القانونية**Al Maaref Legal Translation**

Reg No. 450

English - Arabic - English

Nasr Nasr Ali

Sworn Legal Translator

أصدره علي

مترجم قانوني محلف

أشهد أنا الموقع علي هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً مرخصاً ومنعظاً، أنني قد قبلت بفترة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Sworn Translator, Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.

Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



العقار: أي من الوحدات السكنية الفردية لا ١٢١ الموجودة ضمن مشروع تيراسيس ماراسي ذرايف، التي تمثل ما يصل إلى ٨٥٪ (ثمانية وثمانون في المائة)، أو ١٠٣ وحدة، من إجمالي الوحدات ١٢١ (الوحدات المخصصة)، باستثناء مخزون البائع.

المشتري: أي فرد أو كيان يدخل في اتفاقية بيع وشراء ("SPA") لاقتناء واحدة أو أكثر من الوحدات السكنية.

خطة دفع المشتري:

جدول دفع محدد في اتفاقية بيع وشراء تسمح للمشتري بدفع سعر البيع لوحدة السكنية على مدى فترة تصل إلى سنة واحدة أو خمس سنوات، بأسعار محددة في المرفق ١ هنا، مع دفعة الرقم ٠١ ودفعة الرقم ٠٢ التي تُشغل خطة دفع العمولة.

فترة المعالجة: الفترة المخصصة للوكيل في حالة عدم الوفاء بتاريخ اللحاق لإنجاز أموال المبيعات، كما هو مفصل في المرفق ١١ هنا، حيث تساوي فترة الإصلاح للفترة الابتدائية ١٤ يوما من نهاية الفترة الابتدائية.

اتفاقية بيع وشراء: العقد القانوني الذي يقدمه البائع للوكيل للتوقيع من قبل المشتري) يُشار إليها باسم ("SPA") اتفاقية البيع والشراء.

سعر البيع:

وفقا لسياسة التسعير كما هو موجود في المرفق ١، أو وفقا لاتفاق مكتوب بين البائع والوكيل على حالة بيئية، بشرط الحصول على تأكيد كتابي من البائع مسبقا بشأن أي بيع غير متوافق مع سياسة التسعير المذكورة.

إطلاق المبيعات: اليوم الأول عندما يتم تسويق المشروع للمشتريين (بناءً على خطة الدفع)، ومن المتوقع أن يحدث ذلك خلال ١١ (إحدى عشرة) أسبوعا من توقيع هذه الاتفاقية ويُشغل الفترة الابتدائية.

معالم إنجاز المبيعات: الأداء البيعي الأدنى للوكيل خلال الفترة، وعدم تحقيقه يُشغل أحكام الإنهاء كما هو محدد في هذا المستند.

حساب الضمان الخاص بالبائع: الحساب البنكي الذي يتم فتحه من قبل البائع لاستقبال الأموال من المشتريين، حيث يجب إيداع أي أموال من المشتريين فيه فيما يتعلق بجميع مبيعات الوحدات المخصصة ومخزون البائع.

المعارف للترجمة القانونية

Al Maaref Legal Translation

الانجليزي - عربي - الانجليزي
 Reg No. 458
 English - Arabic - English
 ناصر نصر علي
 مترجم قانوني محلف
 Sworn Legal Translator

مُرخص من وزارة العدل - أ.ع.أ.
 مُرخّص من قبل وزارة العدل
 Licensed by the Ministry of Justice (U.A.E.)

أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



مخزون البائع: ١٨ (ثمانية عشرة) وحدة سكنية ستبقيها البائع لتصرفها بنفسه، بناءً على خيار زيادة المخزون إذا تم تنفيذ بواسطة البائع، وفقاً للمرفق ١، "سياسة التسعير ومعالج المبيعات".

الخدمات: خدمات المبيعات والتسويق والوساطة وتكنولوجيا المعلومات التي يقدمها الوكيل للبائع، كما هو مفصل في المرفق III هنا، "نطاق الخدمات" وبرنامج تقدم الوكيل المفصل في المرفق IV هنا.

الوكلاء الفرعيين: الأفراد أو الكيانات التي قد يتم تعيينها أو لا تعيينها بواسطة الوكيل، حسب تقديره، للمساعدة في تنفيذ أي من الخدمات، وفقاً لأحكام التعويض المنصوص عليها في البند ٩ في هذا.

الفترة اللاحقة: الفترة المستمرة لمدة ٤ (أربعة) أشهر بعد إكمال الفترة الابتدائية بنجاح أو إكمال الفترة الناجحة لفترة الإصلاح، حيث سيستمر الوكيل في تمثيل البائع بصفته وكيلاً حصرياً لمشروع الخدمات، وفقاً للمرفق II والشروط والأحكام العامة هنا، بما في ذلك أحكام مخزون البائع المفصلة في البند ١٠.١

الإنهاء: حق البائع في إنهاء حقوق الممنوحة للوكيل بموجب هذا الاتفاق إذا لم تتم مراعاة معالم المبيعات، وفقاً لأحكام الإنهاء.

أحكام الإنهاء: الصيغة المطبقة على الإنهاء، بما في ذلك أحكام فترة الإصلاح وشروط وأحكام أخرى محددة هنا، كما هو مفصل في المرفق II ("الإنهاء والمعالجة")، وبإستثناء أحكام الإنهاء القانونية.

١٠.٠ تعيين الوكيل

١.١ يعين البائع الوكيل اعتباراً من تاريخ توقيع هذا الاتفاق وخلال الفترة الابتدائية ليكون وكيلاً حصرياً لبيع الوحدات المخصصة مع النظر في كل وحدة فردية كـ "وحدة عقارية" كما هو مشار إليه في الفقرة ٥ من التفاصيل. يمكن للبائع الترويج لنفسها وللمشروع بشكل عام خلال هذا الوقت، ولكن يجب أن يُحال جميع المشتريين إلى الوكيل حتى انتهاء الفترة الابتدائية. يمكن للبائع البحث عن مشتريين لمخزون البائع والدخول في عقود بيع وشراء ("SPA") مع هؤلاء المشتريين بعد الفترة الابتدائية دون مراعاة الوكيل.

١.٢ إذا قدم الوكيل عرضاً وجلب مشترياً يؤدي إلى إتمام بيع الوحدة (استلام الدفعة رقم ٠١ والدفعة رقم ٠٢) لهذا المشتري خلال الفترة الابتدائية، يكون للوكيل الحق في العمولة وفقاً لخطة دفع العمولة، ويوافق البائع على دفع العمولة الموجودة في خطة دفع العمولة.

٢.٠ الفترة الابتدائية والفترة اللاحقة

يعين الوكيل وكيلاً حصرياً لخدمات البيع خلال الفترة الابتدائية. إذا تم تحقيق معالم المبيعات خلال هذا الوقت، سيُعين الوكيل وكيلاً حصرياً للفترة اللاحقة.

في حالة عدم تحقيق الوكيل لمعالم المبيعات في الفترة الابتدائية، يمكن للوكيل طلب فترة الإصلاح الممتدتها ١٤ (أربعة عشر) يوماً لتحقيق معالم المبيعات في الفترة الابتدائية. إذا لم يتم تحقيق الهدف

المعارف للترجمة القانونية

Al Maaref Legal Translation

Reg No. 453
 English - Arabic - English

Nasr Nasr Ali
 Sworn Legal Translator

أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي من جهة قانونية مؤهلة ومعتمدة من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice, Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



بنجاح خلال فترة الإصلاح، فإن أحكام الحصرية لم تعد سارية المفعول، ولكن يمكن للبائع أن يختار الاستمرار في التعاون مع الوكيل بمقتضى تقديرها الخاص.
 بعد تحقيق الوكيل لمعامل المبيعات في الفترة الابتدائية بنجاح، ستستمر شروط هذا الاتفاق بدون الحاجة إلى إشعار من البائع للفترة اللاحقة، حيث سيمثل الوكيل البائع كوكيل لخدمات المشروع لبقية الفترة اللاحقة.

٣.٠ واجبات البائع

- ٣.١ سيتصرف البائع بحسن نية تجاه الوكيل.
- ٣.٢ سيقدم البائع للوكيل جميع المعلومات اللازمة المتعلقة بالوحدة العقارية والتي قد تتضمن:
 أ (نسخة من الوثائق المتعلقة بالوحدة العقارية، بما في ذلك ولكن دون اقتصار في ذلك، جميع رسوم الأوتوكاد، واتفاقيات بيع وشراء معتمدة، وتفاصيل حساب الضمان للمشروع وأية وثائق أخرى تكون ضرورية وتتوافق مع اللوائح المحلية لدائرة الأراضي والأملاك في دبي والهيئة العقارية للعقارات والممتلكات.
 ب (نسخة من أي وثائق أخرى تتعلق بالوحدة العقارية كما يراها البائع مناسبة ويمكن أن تكون مطلوبة من قبل الوكيل لأداء واجباته بموجب هذا الاتفاق.
- ٣.٣ يجب على البائع إعلام الوكيل في غضون ٤ أيام عمل من اتخاذ قرار شراء الوحدة العقارية من قبل أي مشتري محتمل قدمه وجلبه البائع لمخزون البائع. يمكن أن تحدث مبيعات مثل هذه فقط بعد الفترة الابتدائية وفقاً لمخزون البائع.
- ٣.٤ سيقوم البائع بإبلاغ الوكيل عبر البريد الإلكتروني في حالة:
 أ (عدم القدرة على استكمال الحجز أو بيع وحدة عقارية تابعة لمخزون البائع لأي سبب واختياره لتخصيصها للوكيل.
- ٣.٤ سيقوم البائع بإعلام الوكيل عبر البريد الإلكتروني في حالة أن البائع:
 (أ) غير قادر على استكمال الحجز أو بيع وحدة عقارية تابعة لمخزون البائع لأي سبب ويختار تخصيصها للوكيل.

٤.٠ حقوق وواجبات الوكيل

خلال مدة هذا الاتفاق، يجب على الوكيل أن يخدم البائع بجدية وأمانة كوكيل مبيعاته الحصري أو وكيل رئيسي.



أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



يجب على الوكيل تحقيق معدل امتصاص المبيعات بنسبة ٨٥٪ خلال الفترة الزمنية المؤقتة والفترة اللاحقة كوكلاء رئيسيين وفقاً للشروط والأحكام هنا وخطة التسعير ومعالم المبيعات المفصلة في المرفق ١ يجب على الوكيل بذل قصارى جهده لتعزيز بيع وحدات العقار وجلب مشتريين لتقديم عروض لشراء وحدات في العقار.

يتحمل الوكيل مسؤولية إنتاج جميع المواد التسويقية بشكل رقمي للترويج للمشروع ووضعها في الموقع المناسب أمام الجمهور المستهدف.

٤.٥ يجب على الوكيل التأكد من أن منهجية الترويج والبيع للعقار متوافقة مع استراتيجية البيع التي قد تتغير من وقت لآخر بالتسيق والتعاون بين البائع والوكيل.

٤.٦ سيُشمل الوكيل البائع في أي أنشطة تسويقية أو فعاليات أو أنشطة ترغب الوكيل في تنفيذها. في أي حال من الأحوال، لا يجوز للوكيل أو أي من ممثليه القيام بأي أنشطة محددة، بما في ذلك ولكن لا تقتصر على مقابلات وسائل الإعلام وإطلاقات وسائل الإعلام وبيانات صحفية متعلقة بالعقار دون موافقة مسبقة كتابية من البائع.

٤.٧ يجب على الوكيل التأكد من أن العرض الذي يقدمه مشتري لشراء وحدة عقارية لا يقل عن سعر البيع وفقاً لسياسة التسعير المتفق عليها مع البائع.

٤.٨ ليس للوكيل أن يقدم أي تمثيلات أو ضمان أو ضمان فيما يتعلق بالعقار دون إذن كتابي من البائع.

٤.٩ لا يتم تفويض الوكيل لقبول أي أموال نيابة عن البائع أو للدخول في أي اتفاق مع أي مشتري فيما يتعلق بالعقار.

٤.١٠ يجب على الوكيل إرسال تقرير دوري إلى البائع بجميع الأنشطة المتعلقة بالمشتريين المحتملين والعملاء الحاليين والتحصيلات وملاحظات العملاء والمراسلات، بالإضافة إلى تقارير تحليل المبيعات وأي أمور أخرى يطلبها إدارة البائع عند طلبها.

٤.١١ يجب على الوكيل الالتزام بمعالم المبيعات المشار إليها في المرفق ١ وتحقيق هدفه.

٤.١٢ يجب على الوكيل الامتثال الكامل لجميع القوانين الفدرالية والمحلية والقواعد والأنظمة والمراسيم التي تحكم الخدمات، بما في ذلك ولكن لا تقتصر على قوانين ولوائح هيئة التنظيم العقاري (RERA) المتعلقة بإعلان العقارات.

٥.٠ دفع العمولة



أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجمًا قانونيًا مرخصًا من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice, Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



٥.١ يكون أجر الوكيل نسبة محددة كما هو موجود في المرفق ١ ("العمولة"). لا تصبح العمولة مستحقة للدفع إلا في حالة تحقق جميع الشروط التالية:
 الدفعة رقم ٥.١:

- استلام عربون الحجز بأموال نقدية نظيفة في حساب الضمان التابع للبائع.
 - استلام الدفعة الأولى (الحد الأدنى ١٠٪) بأموال نقدية نظيفة في حساب الضمان التابع للبائع.
 - توقيع اتفاقية شراء وبيع الوحدة من قبل الطرفين للإفراج عن القسط الأول من العمولة والذي يعادل ٥٠٪ من العمولة المستحقة دون أي تأثير لتطبيق ضريبة القيمة المضافة.
- الدفعة رقم ٥.٢:

- استلام الدفعة الثانية التي تعادل ٢٠٪ من سعر الشراء بأموال نقدية نظيفة في حساب الضمان التابع للبائع للإفراج عن القسط الثاني من العمولة.

٥.٢ يوافق البائع هنا على دفع العمولة للوكيل عبر التحويل البنكي إلى الحساب المعين للوكيل والذي يُحدد الوكيل بالكتابة للبائع.
 لا يتحمل البائع أي مسؤولية لنفع أي تعويضات تتعلق بالخدمات لأي جهة أخرى غير الوكيل، كما هو مفصل أكثر في البند ٩ الوارد في "التعويض".

٦.٠٠ إنهاء الاتفاقية

يجوز إنهاء هذه الاتفاقية من قبل أي طرف من الطرفين بتقديم إنذار كتابي للطرف الآخر لا يقل عن فترة تسعين (٩٠) يوماً، ويتفق الطرفان على أن الإنهاء بهذه الطريقة يشكل إنهاء بالتراضي.
 تنتهي هذه الاتفاقية تلقائياً عند بيع جميع الوحدات المخصصة، أو في حالة زيادة الوحدات المخصصة لتشمل مخزون البائع، أو عند بيع جميع الوحدات المخصصة ومخزون البائع.
 يتم إنهاء هذه الاتفاقية دون أن يؤثر على أي حقوق والتزامات مترتبة حيث سيقوم البائع بتسوية أي عمولة متبقية وفقاً لإطار البند ٥.
 يجوز إنهاء هذه الاتفاقية وفقاً لأحكام الإنهاء والفسخ كما هو محدد في المرفق 2، أو وفقاً لأحكام الإنهاء القانونية، التي يمكن تطبيقها في أي وقت إذا انتهك الوكيل الأحكام في ذلك.
 في حالة الأخفاق، بما في ذلك عدم حسن الأداء ضمن فترة المعالجة، يحق للبائع إنهاء هذه الاتفاقية بأثر فوري.



أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً معتمداً من قبل وزارة العدل (U.A.E)، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice, Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



٧.٠ السرية

خلال فترة هذه الاتفاقية ولمدة اثني عشر (١٢) شهراً بعد انتهائه، يجب على الوكيل والبائع عدم الكشف عن أي معلومات سرية تم توفيرها لكل طرف ما لم تصل تلك المعلومات إلى الساحة العامة أو إذا كان على الوكيل والبائع أن يكشفوا عن تلك المعلومات وفقاً للقانون أو قرار قضائي.

٨.٠ عام

"لا يكون أي تغيير في هذه الاتفاقية ساري المفعول ما لم يتم كتابته وتوقيعه من قبل البائع والوكيل. تخضع هذه الاتفاقية لقوانين دولة الإمارات العربية المتحدة، والأطراف توافق بشكل لا رجعة فيه على تقديم النزاعات حصرياً إلى القضاء في محكمة دبي. في هذه الاتفاقية، ما لم يشير السياق بوضوح خلاف ذلك: (أ) الإشارة إلى النوع الواحد يشمل جميع الأنواع الأخرى. (ب) الإشارة إلى بند أو طرف هي إشارة إلى بند أو طرف في هذه الاتفاقية. (ج) الإشارة إلى المكاتب تشمل البريد الإلكتروني ووسائل الاتصال المماثلة. تشكل التعريفات جزءاً مكملاً لهذه الاتفاقية، وأي إشارة إليها تشمل الاتفاقية.

٩. التعويض

يجب على الوكيل تعويض البائع بشكل غير مشروط وكامل وإعفاؤه من أي وجميع المطالبات التي تأتي من الوكلاء الفرعيين، وموردي الأطراف الثالثة، والأفراد، والكيانات، والجهات الحكومية، والموظفين، والاستشاريين، والمستشارين، والمديرين، والخلفاء، والمكلفين إلى الأبد بشأن أي وجميع الأنشطة القائمة وفقاً لتقديم الخدمات المفصلة في هذا الاتفاق. على وجه الخصوص، ينطبق هذا التعويض على أي كيان و/أو فرد شارك مباشرة أو غير مباشر في مرحلة التفاوض بين الأطراف وأي كيان و/أو فرد مستقبلي قد يساعد الوكيل في أداء التزاماته بموجب هذه الاتفاقية.

١٠. الإنذارات

يجب أن تكون جميع الإنذارات والطلبات والموافقات والمطالبات والإعفاءات والاتصالات الأخرى في هذه الاتفاقية مكتوبة خطياً وتعتبر قد تمت إعطاؤها: (أ) عند تسليمها يدوياً (مع تأكيد كتابي للتسليم)؛ (ب) عند استلامها من قبل المستلم إذا تم إرسالها عن طريق خدمة البريد السريع المعترف بها على الصعيدين الوطني (مع طلب استلام)؛ (ج) في تاريخ إرسالها عبر الفاكس أو البريد الإلكتروني (مع

المعارف للترجمة القانونية
 Al Maaref Legal Translation

Reg No. 459
 English - Arabic - English

نصر ناصر علي

مترجم قانوني محلف

Sworn Legal Translator

By the Ministry of Justice

أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً، أن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,

Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



تأكيد الإرسال) إذا تم إرسالها خلال ساعات العمل العادية للمستلم، وفي اليوم العمل التالي إذا تم إرسالها بعد ساعات العمل العادية للمستلم؛ أو (د) في اليوم الثالث بعد تاريخ الإرسال، عبر البريد المسجل أو البريد المضمون، مع طلب استلام مع الرسوم المدفوعة مسبقاً. يجب أن تُرسل هذه الاتصالات إلى الأطراف المعنية على العناوين المذكورة في الصفحة الأولى من هذا الاتفاق (أو إلى أي عنوان آخر قد يتم تحديده من قبل أحد الأطراف من وقت لآخر وفقاً لهذا البند).

١١. تمام الاتفاقية

تشكل هذه الاتفاقية الاتفاق الوحيد والكامل بين الطرفين بشأن الموضوع الوارد أعلاه، ويحل محل جميع التفهيمات والاتفاقات والتسليمات والضمانات الفورية والمتعاقبة، سواء كانت كتابية أو شفوية، بشأن هذا الموضوع. لا يمكن تعديل هذه الاتفاقية أو تعديلها أو تكميلها إلا باتفاقية خطية موقعه من قبل طرفي الاتفاقية.

١٢. القابلية في الفصل

إذا كان أي شرط أو حكم في هذه الاتفاقية غير صالح أو غير قانوني أو غير قابل للتنفيذ في أي نطاق اختصاص قضائي، فإن عدم الصلاحية أو قانونية أو عدم القابلية للتنفيذ لن تؤثر على أي شرط أو بند آخر في هذه الاتفاقية أو تجعله غير صالحاً أو غير قابل للتنفيذ في أي اختصاص قضائي آخر.

١٣. النسخ المتطابقة

يجوز توثيق هذه الاتفاقية في نسخ متطابقة، حيث يعتبر كل منها أصلاً، ولكن يتم اعتبارها جملةً كواحدة وذات الاتفاقية. وتعتبر النسخة الموقعة من هذه الاتفاقية ويتم تسليمها عن طريق الفاكس أو البريد الإلكتروني أو وسائل الإرسال الإلكتروني الأخرى كما لو تم تسليمها كنسخة موقعة أصلية من هذه الاتفاقية.

١٤. التنازل والتفويض

لا يجوز للوكيل تنازل أو تفويض أي من حقوقه أو التزاماته بموجب هذا الاتفاق دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من البائع. يعتبر أي تنازل أو تفويض زعم بمخالفته لهذا القسم لاغياً. لا يُعفى أي تنازل أو تفويض أي طرف من أي من التزاماته بموجب هذا الاتفاق. يكون هذا الاتفاق لمصلحة الأطراف المتعاقدين وخلفائهم ومن يُسمح لهم بالتفويض، ولا شيء في هذا الاتفاق، صريحاً أو ضمناً، يهدف إلى أو يجوز أن يمنح لأي شخص آخر أو كيان أي حق قانوني أو إنصاف أو تصحيح طبيعة أي كان تحت هذا الاتفاق.

١٥. التنازلات



أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجمًا قانونيًا، من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



لا يجوز إجراء أي تنازل من قبل أي طرف بشأن أي حكم من أحكام هذه الاتفاقية ولا يكون ساري المفعول ما لم يتم تحديده صراحة وبالكثائية وتوقيعه من قبل الطرف المتنازل. ولن يكون أي تنازل من أي طرف عملاً أو استنتاجاً بالنسبة لأي فشل أو انتهاك أو تقصير غير محدد بوضوح من قبل تلك التنازلات الكتابية، سواء كان ذلك من نفس الطابع أو طابع مختلف، وسواء حدث قبل أو بعد ذلك التنازل. لن يؤدي أي أخفاق في ممارسة أو تأخير في ممارسة أي حق أو تصحيح أو سلطة أو امتياز ناشئ عن هذا الاتفاق إلى تجاوز ذلك؛ أو يمنع أي ممارسة فردية أو جزئية لأي حق أو تصحيح أو سلطة أو امتياز بموجب هذه الاتفاقية ممارسة أخرى أو أي حق أو سلطة أو امتياز آخر.

وأشهاداً على ذلك تم توقيع هذه الاتفاقية في النسخ أدناه من قبل الممثلين المعتمدين للطرفين حسب الأصول.

<p>التوقيع: لصالح وبالنيابة عن الوكيل: يوجد توقيع :-</p> <p>الاسم : جاسون كيزوناك/ يظهر الختم</p> <p>الوظيفة: المالك</p>	<p>التوقيع: لصالح وبالنيابة عن البائع: يوجد توقيع :-</p> <p>الاسم : منذر ال علي / يظهر الختم</p> <p>الوظيفة: الرئيس</p>
---	--



أشهد أنا الموقع علي هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً مرخصاً ومحلّفاً من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



جدول المرفقات

المرفق الأول

"سياسة التسعير ومعالم إنجاز المبيعات"

المرفق الثاني

"الإنهاء والمعالجة"

المرفق الثالث

"تطاق الخدمات"

المرفق الرابع

"برنامج تقدم الوكيل"



أشهد أنا الموقع علي هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً مرخصاً ومحلفاً من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator, Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



المرفق ١ سياسة التسعير ومعالج إنجاز المبيعات

سياسة التسعير - السيناريو ١

خطوة دفع	السعر لكل قدم مربع - درهم	نسبة عمولة الوكيل	المدة الإبتدائية	الفترة الاحقة	نسبة إنجاز المدة الإبتدائية	نسبة إنجاز المدة الاحقة
٥ سنوات	٢,٥٣٦	٥%	٣٠ يوم	١٢٠ يوم	٥٥% أو ٥٧ وحدة	٤٥% أو ٤٦ وحدة
				إجمالي المبيع	٥٧ وحدة	١٠٣ وحدة

سياسة التسعير - السيناريو ٢

خطوة دفع	السعر لكل قدم مربع بالدرهم	نسبة عمولة الوكيل	المدة الإبتدائية	الفترة الاحقة	نسبة إنجاز المدة الإبتدائية	نسبة إنجاز المدة الاحقة
٥ سنوات	*٢,٦١١	٦.٥%	٣٠ يوم	١٢٠ يوم	٥٥% أو ٥٧ وحدة	٤٥% أو ٤٦ وحدة
				إجمالي المبيع	٥٧ وحدة	١٠٣ وحدة

* يعمل الوكيل مع البائع من أجل مضاعفة إجمالي قيمة مبيعات المشروع بناء على ساسية وحدة بعد وحدة التي يجب تطويرها بين الوكيل والبائع .

إنجاز أميال المبيعات: يبدأ إنجاز أميال المبيعات والفترة الإبتدائية المجدولة للخدمات وفقاً بما تم الإعتماد بواسطة الوكيل عند تاريخ إعلان المبيعات وليس تاريخ توقيع هذه الاتفاقية.

أهداف أميال المبيعات وفقاً لبرنامج الوكيل	نسبة إجمالي الوحدات / المبيعات
الاسبوع ٢	
نهاية الاسبوع ٤:	
نهاية الاسبوع ٦:	
نهاية الاسبوع ٨:	

٨٥% من إجمالي ١٢١ وحدة ما يعادل ١٠٣ وحدة سكنية

المعارف للترجمة القانونية

Al Maaref Legal Translation

انجليزي - عربي - انجليزي
 Reg No: 453
 English - Arabic - English
 ناصر ناصر علي
 Sworn Legal Translator
 مترجم قانوني معتمد

أشهد أنا الموقع على هذا التصديق بأن المرفقة هي الترجمة القانونية الصحيحة لمحتوى هذا النص الأصلي.

I The Signatory To This Document As A Legal Translator Duty Licensed Sworn By The Ministry of Justice (U.A.E.)

Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



الملحق ٢

الإنهاء والمعالجة

المدة اللاحقة ٢	فترة المعالجة	المدة الابتدائية	إعلان المبيعات	برنامج المبيعات & التصميم	بداية الخدمات
١٢٠ يوماً قبل المدة الابتدائية للإنجاز أو الانتهاء مدة المعالجات	١٤ يوماً قبل المدة الابتدائية إذا طلبت بواسطة الوكيل	٣٠ يوماً قبل إعلان المبيعات	١١* أسبوع ٤ من بعد توقيع هذه الاتفاقية	١١* أسبوع ٤ من بداية الخدمات	عند توقيع هذه الاتفاقية

١. في حالة عدم وفاء الوكيل لأهداف المبيعات المدرجة في المرفق الأول، يجب على الوكيل طلب تنشيط فترة الإصلاح بكتابة موجهة إلى البائع. خلال فترة الإصلاح، سيقوم البائع بتمديد حالة حجب البيع المباشر لمخزون البائع ومواصلة إحالة جميع المشتريين إلى الوكيل. إذا نجح الوكيل في تحقيق معايير المبيعات في أي وقت خلال مدة المعالجة، ستبدأ الفترة اللاحقة تلقائياً حيث يحتفظ الوكيل بوضعه الحصري كوكيل.

٢. أي مخزون متبقى في نهاية الفترة اللاحقة، بما في ذلك مخزون البائع، سيتم إدارته بتقدير البائع. يمكن للبائع اختيار الاستمرار في التعاون مع الوكيل، حيث سيتم توقيع ملاحق هذه الاتفاقية (من قبل الطرفين). في حالة عدم التوقيع لهذه الملاحق، سيتم إنهاء هذا الاتفاق تلقائياً.

٣. في جميع الحالات، باستثناء أحكام الإنهاء القانوني التي توجه البائع بأمر من المحكمة أو سلطة مماثلة بتقييد أو إيقاف التوزيع إلى الوكيل، يحق للوكيل الحصول على أي أو جميع العمولات المؤجلة التي تقي بمعايير الاستلام الكامل والنهائي الخاص بحساب ضمان البائع للدفعة رقم ٠١ والدفعة رقم ٠٢ من المشتري.

٤. يجب على الوكيل بذل قصارى جهده لتقليل مدة مرحلة المعالجة وتصميم برنامج المبيعات من أجل الوصول إلى مرحلة إعلان المبيعات في أقرب وقت فعلي. في حالة اكتمال معالجة وتصميم برنامج المبيعات قبل ١١ أسبوعاً، سيتم تفعيل إعلان المبيعات في ذلك الوقت وبالتالي بدء المدة الأولية، مما يؤهل الوكيل لتلقي العمولات عند المبيعات الناجحة (بعد استلام البائع للدفعة رقم ٠١) والدفعة رقم ٠٢ في مواعيدها المحددة).

المعارف للترجمة القانونية

Al Maaref Legal Translation

Reg No. 450

English - Arabic - English

Nasr Nasr Ali

Sworn Legal Translator

نصر نصر علي
مترجم قانوني محلف

أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً معتمداً ومحللاً من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document As A Legal Translator duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice, Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



المنطق ٣

نطاق الخدمات

بالإضافة إلى تصميم وإنشاء مواد المبيعات حسبما يتم طلبها (على سبيل المثال ولا للحصر الكتيبات والرسومات ثلاثية الأبعاد ووسائل التواصل الاجتماعي والحملات الطباعة والخارجية - التكلفة التي يجب أن يتحملها الوكيل و الوكيل الرئيسي المشترك) ومبيعات العقارات الفعلية إلى المشتريين الوكيل و /أو الوكيل الرئيسي المشترك ، يجب أن يقوموا بأداء الخدمات التالية (الرسوم الحكومية، الاتعاب والضرائب المتوقعة من قبل البائع)

المرحلة الثانية	المرحلة الأولى
وريشه عمل العميل	تقييم سوق العقارات
التواصل بنتائج المرحلة الأولى تتبعها توصيات التحسين إلى أصحاب المصلحة.	مقابلات مركزة مع محترفي صناعة العقارات
الاتفاق على التتمة الأمل لتنفيذ تغييرات في المبيعات والتسويق من خلال نموذج منظم.	ووسطاء العقارات لتحديد السمات المتغيرة، ونوع الإقامة المفضل ومتطلبات الراحة المودبة إلى توسيع شركاء القنوات لشبكة المبيعات،
تحديد الجدول الزمني للمنتجات المقدمة	تحليل الفجوة لتقدير مستوى واقعي من إمكانية الطلب داخل القطاع السكني للمشروع لتحديد توقعات مبيعات واقعية.
تحديد رحلة العميل	تحليل العرض والطلب (تقدير إمداد وحدات الإسكان + الإمداد المستقبلي مقابل نمو المكان وحجم الأسرة لتحديد الأسعار بشكل أفضل لمعدل امتصاص المبيعات.
تحديد القيمة المقترحة الفريدة	تقييم المشروع
تعيين رحلة العميل ونقاط تجربة العميل	مراجعة لتطوير اتصال تسويقي متماسك يعزز موقف المنتج والوعي للمطور على الساحة الإقليمية والدولية. فهم شامل للمناطق التي يمكن دعمها، حجم ومزيج الوحدات، نوعية التشطيب، وموقف المنافسين لتعزيز فريق المبيعات لتجربة عملاء مؤثرة.
استخلاص تجارب رئيسية من المنافسين لتصميم وتنفيذ رحلة العميل	تحليل الموقع
التسويق والمبيعات	
تحديد والاتفاق على معدلات الاستيعاب في المبيعات	
اقتراح أسعار وخطة دفع	
التوصية/التعديل، إذا لزم الأمر.	
استراتيجية منتج الذهاب إلى السوق.	
تحديد أسواق مصادر جديدة لتوسيع القات السكانية المستهدفة.	
تحديد متطلبات الأصول التسويقية لتحقيق عوائد محسنة وأداء عبر الأنشطة التي تستهدف التواصل المباشر وغير المباشر (اسم المشروع).	

المعارف للترجمة القانونية
 Al Maaref Legal Translation

Reg No. 453

انجليزي - عربي
 English - Arabic - English

Nasr Nasr Ali

مترجم قانوني معتمد

أشهد أنا الموقع على هذا المستند، بصفتي مترجمًا قانونيًا معتمدًا ومرخصًا من وزارة العدل في دولة الإمارات العربية المتحدة، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice (U.A.E.)

Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Faithful To The Original Text.



الموقع، استخدام الأراضي المحيطة، الرؤية والوصول إلى الطرق قرب الموقع من عوامل الطلب (المراكز التجارية) تكاملاً نظام النقل	تحديد مؤشرات الأداء للمبيعات والتسويق العمليات دائرة الأراضي والأموال مراقبة العقارات والدعم الإداري الكامل، الخدمات المتعلقة بالامتثال، دعم التحصيل، إدارة التسليم والأمور المتعلقة بدعم الخدمة مع دائرة الأراضي والأموال والتنظيم العقاري في إمارة دبي، الإمارات العربية المتحدة
--	---

المعارف للترجمة القانونية
Al Maaref Legal Translation

Reg No. 458
English - Arabic / Arabic - English
نصر نصير علي
Nasr Nasr Ali
Sworn Legal Translator
مترجم قانوني معتمد

مرخص من وزارة العدل - U.A.E.

Issued By the Ministry of Justice (U.A.E)

أشهد أنا الموقع علي هذا المستند بصفتي مترجمًا معتمدًا ومخلفًا من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duty Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.



المرفق الرابع
 "برنامج تقديم الوكيل"

استيعاب المبيعات (شهرين)

معالم الأجاز	النسبة المئوية للمبيعات %
الأسبوع ٢	٣٥
الأسبوع ٤	٢٠
الأسبوع ٦	١٥
الأسبوع ٨	١٥

المدة المقدرة بالأسابيع المطلوبة لـ مباشرة " جو لايف "

فريق عمل إطلاق المشروع	المدة المقدرة
صاحب المشروع	
التصميم	
المبيعات والتسويق	
القانوني	
التمويل وإدارة الأصول	



أشهد أنا الموقع علي هذا المستند، بصفتي مترجماً قانونياً مرخصاً ومحللاً من قبل وزارة العدل، بأن الترجمة المرفقة صحيحة ومطابقة للنص الأصلي.

I, The Signatory To This Document, As A Legal Translator Duly Licensed And Sworn By The Ministry Of Justice,
 Do Hereby Certify That The Enclosed Translation Is Correct And Identical To The Original Text.

Master Agent Agreement

This Agreement, is entered into on this 10th day of November, 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

Seller: KEY MAVENS FOR REAL ESTATE DEVELOPMENT LLC, d/b/a Keymaven), a company established in accordance with the laws of the Emirate of Dubai, U.A.E. under Commercial License Number 1045039, referred to as "the Seller",
Email: legal@keymaven.com

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 Seller wishes to retain a firm to provide the Services for one of its real estate developments (the "Project"), and;

Whereas, the Parties wish to enter into an agreement whereby the Seller retains the Services of 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 to be assigned by Seller to Agent in due course and in advance of the Sales Launch. Allocated Properties may be increased to include Seller's Inventory and Agent may present offers for said inventory at any time during the Initial Term and Subsequent Term (acceptance of which at Seller's discretion).

Co-Master Agent: The individual or entity that Agent may appoint at its sole discretion to serve as co-listing agents for the Property, the appointment of which shall entitle said Co-Master Agent to position itself as an exclusive representative for the sales and marketing of the Property. Seller shall approve Co-Master appointment by Agent in writing, the approval of which shall not be unreasonably withheld.



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".

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.

Initial Term: The first 30 days post Sales Launch, whereby at completion thereof the 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 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 percent (1%) which the Seller shall pay the Agent for units sold to Purchasers by the Seller of the Seller's Inventory. The Minimum Commission shall only be due to the Agent in the event that the Agent is 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

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 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 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 Agent during the Term, for which the lack of achievement of which would trigger then Termination Provisions as defined herein.

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 Seller by the Agent and/or its Co-Master Agent if so appointed, as detailed in Appendix III herein, "Scope of Services" and "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 Agent would continue to act as assigned exclusive 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 Seller to terminate the rights afforded to the 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 the exclusive of the Legal Termination Provisions.

1.0 Appointment of the Agent

1.1 The Seller appoints the Agent with effect from the date of signing this Agreement through the Initial Term to be its exclusive agent for the sale of the Allocated Properties with each individual property being a "Property" referred to in Section 5 herein. Seller may promote its corporate self and the Project in general during this time, but all Purchasers will be referred to the Agent until the



expiration of the Initial Term. Seller may seek Purchasers of the Seller's inventory and enter into SPA's with these Purchasers after the Initial Term.

1.2 If the Agent introduces and procures 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 Seller agrees to pay the Commission set out in the Commission Payment Plan.

2.0 Initial Term and Subsequent Term

The Agent is appointed as exclusive sales agent for the Services for the Initial Term. If the Sales Milestone is achieved during this time, the Agent shall be appointed as exclusive agent for the Subsequent Term. In the event that the Agent does not meet the Sales Milestone of the Initial Term, 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 Seller may elect to continue to collaborate with Agent at the Seller's sole discretion.

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

3.0 Duties of the Seller

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

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

(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 Seller sees fit that the Agent may require in order to perform its duties under this Agreement.

3.3 The Seller must inform the Agent within 4 working days of the conclusion to purchase a Property by any prospective Purchaser introduced and procured by the Seller for the Seller's inventory. Such sales shall only occur after the Initial Term and only for the Seller's inventory.

3.4 The Seller will inform the Agent by email in the event that the Seller:

(a) is unable to complete the reservation or the sale of a property under the Seller's inventory for any reason and opts to assign it to the Agent.



4.0 Rights and Duties of the Agent

During the term of this Agreement, the Agent must diligently and faithfully serve the Seller as its exclusive sales agent and/or Master Agent. Only Agent and its contractually appointed Co-Master Agent shall have the right to position or market themselves as the exclusive external sales representative of the Project.

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

The 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 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 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.

4.6 The Agent will involve the Seller in any and all marketing, PR, events and activities that the Agent wishes to perform. Under no circumstances is the 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 Seller.

4.7 The 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 Seller.

4.8 The 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.

4.9 The Agent is not authorized to accept any money on behalf of the Seller nor to enter into any agreement with any Purchaser in relation to the Property.

4.10 The Agent shall send a periodical report to the Seller 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 Seller's management upon their request.

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

4.12 The 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.



5.0 Payment of Commission

5.1 The remuneration of the Agent shall be the percentage as set out in Appendix I (the "Commission"). 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 Seller'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 Seller hereby agrees to pay Commission to the Agent by bank transfer to the nominated account of the Agent and specified by Agent in writing to the Seller.

Seller is not liable to pay any compensation or fees in relation to the Services to any entity other than 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 Agent violates the provisions thereof.

In case of failure, inclusive of non-performance under the Remedy Period, the Seller 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 Seller 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 Seller 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 Seller and 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

Agent shall unconditionally and fully indemnify and hold harmless Seller, 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 Seller as related to any and all activities pursuant to the delivery of the Services detailed in this Agreement. Seller undertakes to ensure that Commissions, to be paid to Agent and/or Co-Master Agent on an ongoing basis per the Sales Milestones and related Purchaser's Payment No. 01 and Payment No. 02, shall be made in a timely manner and Seller shall indemnify Agent from remedies sought by Co-Master Agent in the event of non-payment of Commission(s).

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 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.

Signed for and on behalf of the Seller:	Signed for and on behalf of the Agent:
	
Name: Munthir Al Ali Designation: Chairman	Name: Jason Kiszonak Designation: Owner
	



Schedule of Appendices

Appendix I
"Pricing Policy and Sales Milestones"

Appendix II
"Termination and Remedy"

Appendix III
"Scope of Services"

Appendix IV
"Agent's Progress Program"



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	5%	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*	6.5%	30 Days	120 Days	55% or 57 units	45% or 46 units
				Total Sold	57 units	100% of Allocated 103 units

*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 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	



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 Agent does not meet the sales targets listed in Appendix I, the Agent shall request in writing to Seller 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 Agent successfully meets the Sales Milestones at any time during the Remedy Period, the Subsequent Term will automatically begin whereby the 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. Seller may elect to continue collaboration with the 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, 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. 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 to receive Commissions upon successful sales (following receipt by Seller of Payment No. 01 and Payment No. 02 at their respective due times).



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 media, print and outdoor campaigns – the cost for which shall be born by the Agent and/or Co-Master Agent) and the actual sales of the Property to Purchasers, the Agent and/or Co-Master Agent shall perform the following Services (all government fees, charges or taxes to be borne by Seller):

Phase 1	Phase 2
Real Estate Market Assessment <p>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.</p> <p>Gap analysis to estimate a realistic level of demand potential within the residential segment of the project establishing realistic sales forecasts.</p> <p>Supply & Demand gap analysis (estimated housing unit supply + future supply vs. population growth and household size to better determine pricing for sales absorption rate.</p>	Client Workshop <p>Communicate findings of phase 1 followed by refinement recommendations to the stakeholders.</p> <p>Agree on optimal development to carry forward Sale and Marketing changes through an organized form.</p> <p>Establish timeline of deliverables</p>
Project Assessment <p>A review to develop an aligned marketing communication strengthening product position and developer awareness on a regional and international scale.</p> <p>Overall understanding of supportable areas, unit size mix, quality of finish, positioning of competitors to strengthen sales force for an impactful customer experience.</p>	Define Customer Journey <p>Define unique value proposition</p> <p>Map customer journey and experience touch points</p> <p>Derive key learnings from competitors to design and roll out customer journey</p>
Site Analysis <p>Location, surrounding land use, visibility and road access</p> <p>Site proximity to demand drivers (commercial centers)</p> <p>Integration of transportation system</p>	Sales & Marketing <p>Define and agree sales absorptions.</p> <p>Propose pricing and payment plan recommendation/adjustment, if required.</p> <p>Go to market product strategy.</p> <p>Identify new source markets to enlarge demographics engagement.</p> <p>Define marketing asset requirements for improved returns and performance through BTL and ATL activations (Project Name).</p> <p>Define sales and marketing performance KPI's.</p>
	DLD & RERA Operations <p>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.</p>



Appendix IV 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 - LIVE
Project Owner											
Chief of Department Heads											
Design											
Develop material required: mood boards, material boards and advertisement rendering											
List of all the units (unit numbers, floor, area, price list) and upload it to Agent Management											
Develop a 3D rendering depicting the interior look and feel of the product											
To print: floor plans, finishing schedule and schedule of installation											
Sales & Marketing											
Identifying Location for Outdoor Campaign: Lamp posts, bridge barriers, hearings, airports											
Marketing Digital Campaign Strategy (Google Display/ Search, LinkedIn/ Facebook/ Instagram/ Twitter/ Email/ Portal)											
Business/Website and App Website and related network partner: Youtube, Facebook, Twitter, LinkedIn											
Send long - term promotional materials and Magazines for Real Estate Agent											
Finalizing an approved price list and payment plan											
Website Development											
Brochure Development											
Finalizing Creative & materials for Print Campaign											
Project Event Launch Preparation (Invitation/ Invitation / Approval)											
Setting up the front desk, Call Center, Sales, Reception, Customer Services, Finance & Registration, and all support staff											
Setting up the system (CRM) to be used for recording and tracking all sales and customer interactions											
Setting up the system (CRM) to be used for recording and tracking all sales and customer interactions											
Legal											
To prepare the SAS, Rental Contracts, Declaration, Continuation & Receipt. To obtain the entry permit											
To prepare the Sales Office Registration Form											
Finance & Asset Management											
Project Registration Requirements for Dubai Land Department (DLD) (License, approval, deposit)											
To spread all the unit details, pricing and payment plan in CRM											
To upload the records/ documents in CRM											

المعارف للترجمة القانونية
Al Maaref Legal Translation
Reg No. 455
English - Arabic - English
Nasr Nasr Ali
Sworn Legal Translator
مترجم قانوني محلف
مرخص من وزارة العدل - ا.ع.م
Licensed By the Ministry of Justice (U.A.E)