

ACUERDO DE COLABORACIÓN DE AGENCIA

Asset Folio Nombra:

Company:

Address:

CIF:

Como agentes de los inmuebles comercializados por Asset Folio en las siguientes condiciones:

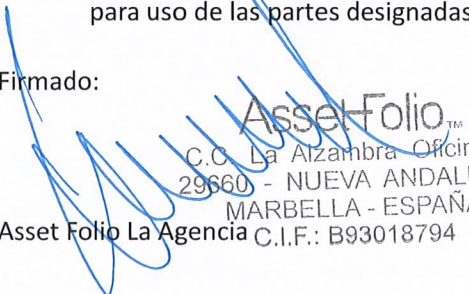
1. El precio de venta cotizado en todo el material incluye comisión. El comprador paga todos sus propios costos legales, registro y notario.
2. La comisión para las siguientes propiedades es del 3% (más IVA) y está incluida en el precio de venta actual:

AFP0608: CASA TERESITA (€3,950,000)

Se abonará a la agencia cuando se haya firmado el contrato de compra y el cliente haya pagado el 100% del precio total de compra. Para todas las demás propiedades comercializadas por Asset Folio, la comisión es compartida.

3. Las fotografías solo se hacen con el permiso de Asset Folio y con cita previa.
4. Las presentaciones publicitarias o promocionales de la propiedad solo se realizan con el permiso de Asset Folio.
5. La agencia / agente está autorizado a utilizar las fotos de Asset Folio con licencia únicamente en relación con las propiedades de Asset Folio.
6. Los cambios en el precio son un derecho del dueño de la propiedad.
7. Todas las visitas son con cita previa; las claves de las propiedades permanecen en Asset Folio. El registro de un cliente se realiza mediante una visita "in situ" a la agencia, seguida de un correo electrónico por escrito.
8. El registro de un cliente es válido por 3 meses.
9. Este contrato de agencia es válido por un período de 6 meses a partir de hoy y sustituye a todos los contratos anteriores.
10. Asset Folio mantiene toda la documentación de las propiedades de acuerdo con el Decreto 218/2005.
11. Este acuerdo de colaboración con la agencia y el intercambio de datos asociado son confidenciales y sólo para uso de las partes designadas.

Firmado:


AssetFolio™
C.O. La Alzambra - Oficina 2
29660 - NUEVA ANDALUCIA
MARBELLA - ESPAÑA
Asset Folio La Agencia C.I.F.: B93018794

La Agencia

Fecha: Fecha: 12.11.2025

Fecha: Fecha:

Anexo al Acuerdo de Comisión

Incentivo por Ventas por Encima del Precio de Salida

Se establece un objetivo ampliado de 3.950.000 €, es decir, 100.000 € por encima del precio oficial de salida de 3.850.000 €.

Estructura del incentivo:

Cualquier venta lograda por encima de 3.850.000 € otorgará al agente vendedor un 20% adicional de comisión sobre el importe que exceda el precio de salida.

Ejemplo:

- Venta a 3.950.000 € = 100.000 € por encima del precio de salida.
- 20% de 100.000 € = 20.000 € de bonificación para el agente vendedor (además de la comisión estándar).

Este incentivo se integra dentro del precio final abonado por el comprador, garantizando que los ingresos netos del vendedor permanezcan equivalentes a una base de 3.850.000 €.

Reducción de Comisión por Ventas por Debajo del Precio de Salida

Si el precio final de venta queda por debajo del precio oficial de salida de 3.850.000 €, la comisión total se reducirá de forma proporcional al porcentaje de desviación.

La reducción se aplica una vez que el precio baja por debajo del 95% del precio de salida (3.657.500 €).

Ejemplo:

- Venta a 3.700.000 € = 3,9% por debajo del precio de salida.
- La comisión total (3% si es venta directa / 4,5% si es co-broker) se reduce proporcionalmente en un 3,9%.

Esta estructura garantiza que todas las partes permanezcan alineadas y motivadas para lograr el mejor precio posible.

Inclusión del IVA

Todos los pagos de incentivos indicados anteriormente son con IVA del 21% incluido, el cual está contenido dentro del importe total a abonar al agente vendedor.

Commission Agreement Annex

Incentive for Sales Above Asking Price

A stretch target of €3,950,000 is established — €100,000 above the official asking price of €3,850,000.

Incentive Structure:

- Any sale achieved above €3,850,000 will earn the selling agent an additional 20% commission on the uplift above the asking price.

Example:

- Sale at €3,950,000 = €100,000 above asking.
- 20% of €100,000 = €20,000 bonus to the selling agent (in addition to the standard commission).

This incentive is absorbed within the sale price to the buyer, ensuring the seller's net proceeds remain aligned with a €3,850,000 base price.

Commission Reduction for Sales Below Asking Price

If the final sale price falls below the official asking price of €3,850,000, the total commission will be reduced on a pro-rata basis equivalent to the percentage shortfall.

The reduction applies once the sale price drops below 95% of asking (€3,657,500).

Example:

- Sale at €3,700,000 = 3.9% below asking.
- Total commission rate (3% if direct / 4.5% if co-broke) reduces proportionally by 3.9%.

This structure ensures all parties remain aligned and motivated to achieve the strongest possible sale price.

VAT Inclusion

All incentive payments outlined above are inclusive of 21% VAT, which is contained within the total amount payable to the selling agent.