

AGB's - ImmoProfiMatch (IPM) und SingleLevelMarketing-Vereinbarung (SLM)

1. Gegenstand des Vertrages

Gegenstand des Vertrages ist ein professionelles Networking im Bereich der Kooperation von Immobilienmaklern, die als Objektmakler (nachstehend „Makler 1“ -w,m,div.- genannt) und Suchkundenmakler (nachstehend „Makler 2“ - w,m,div.- genannt) agieren. Ziel ist es, eine erfolgreiche Beurkundung einer Immobilienvermarktung (Match) zwischen den Teilnehmenden zu erzeugen. Die ImmoProfiMatch GmbH (nachstehend „IPM“ genannt) wird den Parteien zu diesem Zweck eine entsprechende Plattform kostenlos zur persönlichen Registrierung und von den anbietenden Objekten und Suchkunden/Kaufinteressenten zur Verfügung stellen und im Erfolgsfall ein leistungsbezogenes Entgelt in Form eines Courtagesplittings berechnen. Eine Verpflichtung zur Zuführung beziehungsweise Annahme von Kunden wird durch diesen Vertrag nicht begründet. Die Zuführungsofferten werden von Makler 1 und Makler 2 ausschließlich gewerblichen, selbständigen oder freiberuflichen Kunden der Plattform angeboten und richten sich ausdrücklich nicht an Verbraucher.

2. Ablauf

2.1 Die kooperierenden Makler 1 und Makler 2 haben die gleiche Verkaufsmotivation und möchte den Veräußerer („Kunde 1“ - w,m,div.- genannt) und den Käufer/Interessenten (nachstehend „Kunde 2“ -w,m,div.- genannt) einer Immobilie zusammenbringen. Die Leistung der IPM ist erfolgreich erbracht, wenn sich hieraus ein Verkauf realisiert.

2.1 Die Weitergabe von personen- und objektbezogenen Daten eines Kunden an den Vertragspartner erfolgt nur nach entsprechender Zustimmung durch den Kunden und Information nach den Art. 13, 14 DSGVO

2.2 Eine Offerte kann durch Makler 1 und Makler 2 über die Plattform digital angenommen werden. Die Parteien sichern zu, dass auch Sie entsprechend Art. 13, 14 DSGVO Kunde 1 bzw. Kunde 2 informieren. Eine Weitergabe der von der IPM übermittelten Kunden- und Objektdaten an die einzelnen Parteien ist nur zulässig, dass die datenschutzrechtlichen Bestimmungen berücksichtigt und eingehalten werden. Eine Weitergabe an einen anderen Makler ist nur nach schriftlicher Zustimmung durch die IPM zulässig.

3. Pflichten des Vertragspartners

3.1 Die Vertragspartner werden im Rahmen Ihrer Tätigkeit den bestmöglichen Service Ihrer Vermittlungstätigkeit anbieten. Für die Ausübung des Gewerbes holt der Immobilienmakler alle erforderlichen Nachweise, Genehmigungen und Erlaubnisse ein.

3.2 Die Vertragspartner verpflichten sich IPM zeitnah, jedoch spätestens am letzten Werktag des Monats über den Status seiner Aktivitäten und geplante Maßnahmen zum Abschluss des Geschäfts zu informieren sowie ein etwaig vermitteltes Geschäft unverzüglich anzuzeigen. Auch werden die Vertragspartner IPM die Ablehnung eines vermittelten Geschäfts bzw. dessen ganze oder teilweise Nichtausführung unter Nennung der Gründe anzeigen. Für den Informationsaustausch wird er die von IPM zur Verfügung gestellte Eingabemaske verwenden. Die IPM ist daneben berechtigt, den Stand einer Vermarktung und Informationen über geplante Maßnahmen inklusive entsprechender Nachweise (Besichtigungen, Notarvorbereitung, ...) jederzeit bei den Vertragspartnern einzuholen.

3.3 Die Vertragspartner verpflichten sich, IPM die erfolgreiche Beurkundung eines Immobilienverkaufs für ein provisionspflichtiges Geschäft unverzüglich mitzuteilen und IPM innerhalb von 14 Tagen nach dem Notartermin die Kundenrechnung und den Kaufvertrag schriftlich (Telefax, E-Mail, Post, Portal) zu übermitteln. Die Vertragspartner werden IPM den Nachweis über die insgesamt im Rahmen des Immobilienkaufvertrages vereinbarten Provision erbringen.

4. Vergütung

Soweit bei dem Vertragspartner ein Provisionsanspruch aufgrund eines abgeschlossenen Geschäfts mit einem über die IPM zugeführten/vermittelten Kunden und/oder einer zugeführten/vermittelten Immobilie entsteht, oder daraus resultierend eine Schadensersatzforderung entsteht, hat IPM Anspruch auf eine Zuführungscourtage i. H. v. 15% der im Rahmen des Geschäfts insgesamt vereinnahmten Courtage an Makler 1. Hierzu zählen alle im Zusammenhang mit dem abgeschlossenen Geschäft stehenden Leistungen. Von den erhaltenen 15% werden jeweils 5% an Leader 1 und Leader 2 abgeführt. Makler 1 zahlt zudem an Makler 2 eine erfolgsabhängige Courtage für die erfolgreiche Zuführung eines Suchkunden/Kaufinteressenten in Höhe von 15%, der im Rahmen des Geschäfts insgesamt vereinnahmten Courtage.

Beispiel für einen beurkundeten Verkaufspreis in Höhe von 250.000,00 € (Vereinfachte Darstellung)

Paritätische Courtageeteilung in Höhe von insgesamt 7,14 % Courtage entspricht 17.850,00 €

Courtagesplitting

70 % verbleiben beim Objektmakler (Makler 1) 12.495,00 €

15 % erhält der Suchkundenmakler (Makler 2) 2.677,50 €

5 % erhält Leader 1 für das SingleLevelMarketing 892,50 €

5 % erhält Leader 2 für das SingleLevelMarketing 892,50 €

5 % Plattformgebühr 892,50 €

Der professionelle Makler wird es verstehen, sich ein SingleLevelMarketing aufzubauen um so bereits gewonnene Potentiale an Suchkunden/Kaufinteressenten geldlich zu veredeln, Vermarktungszeiten zu verkürzen und daraus ein laufendes Passiveinkommen zu generieren. Ein Immobilienmakler ist grundsätzlich Makler 1 und Makler 2 je nach Matchsituation und kann als Verantwortlicher eine Leaderfunktion begleiten.

4.1 Die Rechnungsstellung erfolgt durch den Objektmakler (Makler 1) an die Vertragsparteien gemäß Maklervertrag. 15% der insgesamt erzielten Maklercourtage werden durch den Suchkundenmakler (Makler2) an den Objektmakler (Makler 1) in Rechnung gestellt und 15 % der insgesamt erzielten Maklercourtage werden durch die Plattform IPM an den Objektmakler in Rechnung gestellt. Die IPM führt die erhaltene Provisionsteilung an die berechtigten Leader ab. Die Höhe der Leaderprovision beträgt jeweils maximal 5%. Die beteiligten Makler verpflichten sich, den aktuellen Status des Zahlungslaufs auf der Plattform zu dokumentieren.

4.2 Das Zahlungsziel beträgt jeweils vierzehn Tage.

4.3 Falls der Vertragspartner die Immobilie eines von IPM zugeführten Kunden an sich selbst, einen Mitarbeiter, einen Familienangehörigen oder eine

Gesellschaft, an der er als Gesellschafter beteiligt ist, frei von oder gegen eine reduzierte Maklercourtage verkauft, ist IPM die vereinbarte auf eine sonst ortsübliche Maklercourtage anfallende Provision zu zahlen.

4.4 Auch für den Fall, dass der Vertragspartner die Daten des Kunden an einen Dritten weitergibt und dieser mit dem Kunden ein provisionspflichtiges Geschäft abschließt, verpflichtet sich der Vertragspartner zur Zahlung der Zuführungsprovision, und zwar auch dann, wenn der Vertragspartner im Rahmen dieses Geschäfts selbst keine Provision vereinnahmt. Sollten mehrere Makler (Käufer- und Verkäufermakler) in Form eines sog. Maklergemeinschaftsgeschäfts an dem Geschäft beteiligt sein und sich daraus jeweils Provisionsansprüche ergeben, errechnet sich die Höhe der Zuführungsprovision aus der Summe der von allenbeteiligten Maklern vereinnahmten Netto-Provisionen.

4.5 Die Rechnungsstellung durch IPM erfolgt, sobald der Anspruch auf Zuführungsprovision (Tag des Notartermins) entstanden ist. Die Zuführungsprovision ist innerhalb von 30 Tagen nach Notartermin an IPM zahlbar.

4.6 Wird ein Interessent durch verschiedene Makler registriert, so entscheidet bei einem beurkundeten Match die zeitliche Reihenfolge der Registrierung, die für den Anspruch auf die vertragliche Zuführungsprovision verantwortlich ist.

5. Vertragsstrafen

5.1 Kommen die Vertragspartner seiner unter Absatz 4.4 beschriebenen Pflicht der unverzüglichen Mitteilung des Notartermins und Übermittlung der Kundenrechnung und des Kaufvertrages nach dem Notartermin schuldhaft nicht nach, verpflichtet er sich zur Zahlung einer Vertragsstrafe von 30% auf den gesamten im Rahmen des Geschäfts vereinnahmten Netto-Provision. Sollte die gesamten vereinnahmten Provision vom Vertragspartner nach Aufforderung von IPM nicht unverzüglich (innerhalb von 14 Tagen) nachgewiesen werden, ist IPM berechtigt die ortsübliche Maklercourtage (Grundlage bilden dafür die Marktdaten von IPM) als Grundlage zur Berechnung der Vertragsstrafe zu nehmen. Die ImmoProfiMatch GmbH behält sich für den Fall von nicht mitgeteilten Immobilienverkäufen auch vor, Strafanzeige zu erstatten. Die Vertragsstrafe reduziert sich auf 10 %, wenn die Mitteilung innerhalb von 45 Tagen nach dem Notartermin bei IPM eingeht.

6. Sonstige Bestimmungen

6.1 Diese Vereinbarung gilt unbefristet. Sie ersetzt alle etwaig abgeschlossenen Kooperations- oder Rahmenverträge und Vereinbarungen.

6.2 Der Vertrag unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

6.3 Ausschließlicher örtlicher Gerichtsstand für Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz von IPM. Erfüllungsort für alle sich aus dem Vertrag ergebenden Verbindlichkeiten ist ebenfalls der Sitz von IPM.

6.4 Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht.

6.5 Vertragsergänzungen bedürfen für ihre Wirksamkeit der Textform. Auf dieses Formerfordernis kann nur durch Vereinbarung in Textform verzichtet werden. Sollte durch diesen Vertragstext ein regelungsbedürftiger Punkt nicht erfasst sein, so gelten ergänzend die gesetzlichen Bestimmungen.

SingleLevelMarketing (SLM)

7. Rechtsstellung der Parteien

7.1 Die ImmoProfiMatch GmbH hat die Rechtsstellung eines Immobilienmaklers. Das Maklerrecht ist im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) geregelt und bezieht sich auf die §§ 652 bis 656 BGB.

7.2 Der Leader ist im Besitz der Gewerbeerlaubnis und registrierter Immobilienmakler nach §34c der GewO.

7.3 Die IPM unterstützt die Leader bei der Zuführung und der Betreuung von Immobilienmakler nach besten Kräften in fachlicher und technischer Hinsicht. Die IPM wird über die Anbindung der vom Leader zugeführten Immobilienmakler im pflichtgemäßen Ermessen entscheiden.

8. Definition SingleLevelMarketing (SLM) in Bezug auf Leader 1 und 2

8.1 Das SingleLevelMarketing (nachstehend SLM genannt) hat eine Strukturebene und ist kein mehrstufiges Vertriebssystem und wird durch einen „Leader“ als Verantwortlichen vertreten. Es setzt sich aus gewonnen und zugeordneten Immobilienmakler zusammen, die sowohl aus Makler 1 (Angebote von Objekten), als auch aus Makler 2 (Angebote aus Suchkunden/Kaufinteressente), gebildet werden. Kommt ein beurkundeter Match aus einer Struktur mit Makler 1 und Makler 2 zustande, so ist Leader 1 und Leader 2 grundsätzlich eine Person mit jeweils 5-prozentigen Provisionsanteil gemäß Beispiel unter Punkt 4 der AGB's, und somit besteht insgesamt ein maximal zehnpromzentiger Provisionsanspruch, an der insgesamt vereinnahmten Maklercourtage von Makler 1.

8.2 Ein an eine Strukturebene zugeordneter Makler 1 oder Makler 2 kann aufgrund des SingleLevelMarketing (SLM) ebenfalls eine Strukturebene als Leader aufbauen und vertreten. Einen Anspruch auf Provisionsteilung hat ausschließlich der direkt übergeordnete Leader.

8.3 Einen grundsätzlichen Anspruch auf einer Leaderzuordnung besteht nicht. Es gelten die aktuellen Anforderungen und AGB's der IPM.

8.3 Es gibt keine Boni oder Provisionen für die Rekrutierung neuer Immobilienmakler.

9. Overheads aus Courtagesplitting

9.1 Die erzielbaren Overheads ergeben sich aus den Bestimmungen der AGB's der IPM und sind grundsätzlich unbeschränkt und beziehen sich nur auf eine verantwortliche Strukturebene.

10. Allgemeine Pflichten des Leaders

10.1 Der Leader ist darin frei, seine Tätigkeit zu gestalten und seine Arbeitszeit zu bestimmen. Der Leader unterstützt die Zuführung und die Betreuung von Immobilienmakler nach besten Kräften in fachlicher und technischer Hinsicht.

10.2 Der Leader ist insbesondere nicht befugt, gegen anderen Immobilienmakler und Kunden Vereinbarungen im Namen der IPM zu treffen. Der Leader ist weder Erfüllungs- noch Verrichtungsgehilfe.

10.3 Für die Ausübung des Gewerbes holt der Leader alle erforderlichen Nachweise, Genehmigungen und Erlaubnisse ein.

10.4 Der Leader obliegt die Erfüllung seiner öffentlich-rechtlichen Pflichten, insbesondere die Buchführung sowie die steuerrechtlichen Pflichten.

11. Wettbewerb

11.1 Der Leader hat die Regeln des lautereren Wettbewerbs und die Wettbewerbsrichtlinien eines ordentlichen Kaufmanns einzuhalten.

11.2 Immobilienmakler durch unerlaubte Mittel abzuwerben, insbesondere sie nicht zum Vertragsbruch zu verleiten.

11.3 Mit unrichtigen, unvollständigen oder irreführenden Angaben über die eigenen geschäftlichen oder persönlichen Verhältnisse zu werben.

11.4 Unwahre, missverständliche oder irreführende Angaben über Wertzuwächse, Renditen oder andere Eigenschaften von Anlagen zu machen.

12. Repräsentation

12.1 Der Leader tritt nach außen als Kooperationspartner der IPM auf. Der Leader wird Marken und Wortbildzeichen von IPM für seine Tätigkeit nur im Rahmen der Ihn überlassenen Unterlagen, beispielsweise bei Visitenkarten, die ihn als Leader ausweisen, verwenden. Eine darüberhinausgehende Verwendung setzt die vorherige schriftliche Autorisierung durch die IPM aus. Dies gilt auch für Werbemaßnahmen, wie zum Beispiel auf einer eigenen Homepage oder auf Social-Media-Plattformen.

12.2 Presseanfragen in Bezug auf seine Tätigkeit im Rahmen dieser Vereinbarung wird der Leader an die IPM weiterleiten. Die Abgabe einer Erklärung ist nicht gestattet.

12.3 Änderung seiner Postanschrift, Ruf- oder Faxnummer einschließlich seines persönlichen Mail-Accounts wird der Leader unverzüglich IPM mitteilen.

13. Informationsaustausch

13.1 Die Parteien vereinbaren grundsätzliche per E-Mail zu kommunizieren. Dies gilt ausdrücklich auch für die von der IPM an den Leader zu erteilenden Courtageabrechnungen.

14. Haftung

14.1 Im Falle eines Verstoßes dieser Vereinbarung hat IPM gegen den Leader Anspruch auf Freistellung von sämtlichen Ansprüchen Dritter, die auf Grund des jeweiligen Verstoßes gegen die IPM geltend gemacht werden. Sollte nach Beendigung dieser Vereinbarung eine dritte Person Ansprüche jeglicher Art erheben, so übernimmt IPM hierfür keine Haftung.

15. Vertragsbeginn, Vertragsdauer, Kündigung

15.1 Dieser Vertrag beginnt am _____. Die Vereinbarung wird auf unbestimmte Dauer geschlossen.

15.2 Die ordentlichen Kündigungsfristen richten sich nach den gesetzlichen Fristen. Das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt hiervon unberührt. Die Kündigung bedarf zumindest der Textform.

16. Schlussbestimmungen

16.1 Nebenabreden zu dieser Leadervereinbarung bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen bedürfen der Schriftform. Das Schriftformerfordernis gilt auch für den Verzicht auf das Schriftformerfordernis.

16.2 Sollte eine bestehende oder künftig in den Vertrag aufgenommene Bestimmung, gleich aus welchem Rechtsgrund, rechtsunwirksam sein oder werden, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Vereinbarungen hiervon unberührt. Dies gilt auch für den Fall einer Gesetzesänderung, Änderung der Rechtsprechung oder einer erkennbaren Regelungslücke des Vertrages. In diesem Fall soll eine Regelung gelten, die - soweit rechtlich möglich - dem am nächsten kommt, was die Vertragsparteien gewollt haben oder nach dem Sinn und Zweck des Vertrages gewollt haben würden, sofern sie bei Abschluss dieses Vertrages oder bei der Aufnahme der Bestimmung den Punkt bedacht hätten.

16.3 Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle Klagen aus diesem Vertrag oder wegen Rechten aus diesem Vertrag ist der Sitz der IPM, soweit eine entsprechende Vereinbarung zwischen den Parteien gesetzlich zulässig ist.

16.4 Der Leadervertrag wird zweifach ausgefertigt. Falls zwischen den Parteien bereits eine Leadervereinbarung besteht, wird diese durch hiesige Vereinbarung ersetzt.

Ort, _____ Datum, _____ Unterschrift _____
Immobilienmakler

Ort, _____ Datum, _____ Unterschrift _____
ImmoProfMatch GmbH