

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) – www.makler-scout.com – Seite - 1 -

01.04.2024

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen der TREND Service GmbH gelten für den Geschäftsbereich makler-scout.com, In der Fleute 100, 42389 Wuppertal, im Folgenden makler-scout.com genannt und den in den Auftragsbestätigungen und den Verträgen genannten Maklern, im Folgenden Makler genannt:

1. Präambel

- (1) makler-scout.com betreibt die Website makler-scout.com. Über die Website können Interessenten unter Angabe von Kontaktdaten und Objektinformationen Interesse an Maklerleistungen bekunden. makler-scout.com übermittelt die angegebenen Informationen an Makler, die bei makler-scout.com Partner oder Mitglied geworden sind.
- (2) Makler können beim Vertragsschluss verschiedene Stufen der Partnerschaft oder der Mitgliedschaft wählen, diese sind im Anhang I aufgeführt. Die Vergütung richtet sich nach der gewählten Partnerschaft oder Mitgliedschaft und den Absprachen in der Auftragsbestätigung und/oder dem Vertrag und besteht im Regelfall aus einer monatlichen Vergütung, einer Vergütung pro übermittelten Kontaktinformationen und einer Provision vom Maklerlohn.

2. Vertragsabschluss und Vertragsgegenstand

- (1) Der Vertrag zwischen Makler und makler-scout.com wird durch Abschluss einer gesonderten Auftragsbestätigung geschlossen.
- (2) makler-scout.com stellt dem Makler entsprechend der in der Auftragsbestätigung getroffenen Regelungen sog. Leads zur Verfügung. makler-scout.com erhält entsprechend der Regelungen in der Auftragsbestätigung, eine monatliche Mitgliedschaftsgebühr, eine Vergütung pro Lead sowie eine Provision aus dem Objektverkauf pro abgeschlossenen Vertrag zwischen dem Makler und dem Lead.

3. Lead

- (1) „Lead“ bezeichnet eine natürliche oder juristische Person, die einen Makler für ein Objekt sucht. Stellt eine Person Anfragen für mehrere Objekte, stellt jedes Objekt einen Lead dar.
- (2) makler-scout.com wird dem Lead immer einen und – nur nach Wunsch des Leads – maximal bis zu drei bei makler-scout.com registrierte Makler nennen. Die Auswahl der Makler, die dem Lead gezeigt werden, werden nach den folgenden Kriterien bestimmt:
 - (i) Räumliche Nähe: makler-scout.com wird dort zunächst die Makler nennen, bei denen sich das Objekt innerhalb eines Radius von 15 km um den Standort der Makler befindet.
 - (ii) Gebuchte Mitgliedschaft: Befinden sich mehrere Makler innerhalb des Radius werden zunächst die Makler genannt, die das höhere Produkt aus Anlage 1 gebucht haben. Gibt es mehrere Makler mit gleicher Produktbuchung innerhalb des Radius wird in gleichbleibender Folge immer der nächste Makler berücksichtigt.

4. Lead-Vergütung und Leadnutzung

- (1) Der Makler schuldet für jeden Lead, dessen Kontaktdaten der Makler durch makler-scout.com erhält, die im Auftragschreiben vereinbarte Servicegebühr pro Lead. Die Vergütungspflicht eines Leads entsteht, sobald makler-scout.com dem Makler die Kontaktdaten des Leads zur Verfügung gestellt hat.
- (2) Weist der Makler gegenüber makler-scout.com nicht innerhalb von sechs Wochen nach Erhalt des Leads einen Vertragsschluss zwischen dem Makler und dem Lead nach, kann makler-scout.com den Lead an weitere Makler übermitteln.

5. Provision

- (1) Kommt zwischen dem Makler und dem Lead ein Vertrag zustande, erhält makler-scout.com eine Vermittlungsprovision in Höhe der in der Auftragsbestätigung oder des im Vertrag vereinbarten Prozentsatzes von der Maklervergütung aus dem Objektverkauf. Eine anteilige Provision wird auf Grundlage des zwischen Makler und Lead vereinbarten Maklerlohns zuzüglich sonstiger vereinbarter Vergütungen, jeweils zuzüglich der in Deutschland gesetzlich gültigen Mehrwertsteuer berechnet. Fehlt im Auftragschreiben eine Vereinbarung zur Höhe der Vermittlungsprovision, beträgt die Provision 50 % vom Maklerlohn/von der Maklercourtage. Die Provision wird zwei Wochen nach Fälligkeit des Maklerlohns fällig.
- (2) Die Provision entsteht auch, wenn der Vertrag bezüglich eines Objekts nicht zwischen dem Makler und dem Lead, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, die anstelle des Leads den Makler für das Objekt beauftragt. Beispielsweise fällt die Provision auch für Verträge an, die für das Objekt mit einem Ehepartner des Leads, Verwandten oder einer Gesellschaft oder einer verbundenen Gesellschaft geschlossen werden.
- (3) Die Provision entfällt nicht dadurch, dass der Lead gegen den Makler einen Rückzahlungsanspruch (etwa aus Widerruf, Anfechtung oder Rücktritt) geltend macht oder durchsetzt, soweit der Rückzahlungsanspruch seine Grundlage in einem schuldhaften Verhalten des Maklers oder einer Verletzung von Informationspflichten oder sonstigen gesetzlichen Pflichten des Maklers, etwa von Vorschriften des Fernabsatzrechts, hat. Hierzu zählt namentlich die unzureichende Belehrung über ein Widerrufsrecht des Käufers mit der Folge des Nichtbeginns der Widerrufsfrist.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) – www.makler-scout.com – Seite - 2 -

01.04.2024

6. Auskunftspflichten des Maklers

- (1) Der Makler ist verpflichtet, makler-scout.com binnen 2 Wochen nach Abschluss des Vertrags zwischen ihm und dem Lead über den Abschluss (inkl. der Konditionen des Vertrags) und das Entstehen des Anspruchs auf Zahlung des Maklerlohns vollständig und richtig zu informieren.
- (2) Der Makler verpflichtet sich, über den Abschluss von Verträgen zwischen ihm und dem Lead der Vertragsprodukte bis zum Ablauf von 5 Jahren nach Ende dieses Vertrages vollständig und korrekt Bücher zu führen sowie diese zu verwahren. Während des gleichen Zeitraums hat makler-scout.com das Recht, im Fall von Zweifeln die Abrechnung durch einen unabhängigen, auch makler-scout.com gegenüber zur Verschwiegenheit verpflichteten Wirtschaftsprüfer prüfen zu lassen. Ergibt diese Prüfung, dass die Zweifel berechtigt waren, trägt der Makler die Kosten dieser Prüfung und schuldet eine sich ergebende Differenz zwischen abgerechneter und geschuldeter Vergütung zzgl. Verzugszinsen i.H.v. 9 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz seit Nachweis des Leads. Andernfalls trägt makler-scout.com die Kosten der Prüfung.
- (3) Kommt der Makler seiner Pflicht nach Absatz 1 nicht nach, schuldet er für jeden Verstoß eine Vertragsstrafe in Höhe von 50.000,00 EUR, es sei denn, dass er die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat. Weitere Ansprüche, insbesondere auf Vergütung oder Schadensersatz, durch makler-scout.com bleiben unberührt.

7. Lead-Anzahl, -Qualität und -Reklamation

- (1) makler-scout.com schuldet keine Mindestanzahl von Leads während des Vertragszeitraums.
- (2) makler-scout.com stellt sicher, dass die an den Makler übermittelten Kontaktdaten des Leads mit den Angaben übereinstimmen, die der Lead gegenüber makler-scout.com angegeben hat.
- (3) Leads können aus den folgenden Gründen reklamiert werden:
 - (i) Keine Kontaktmöglichkeit aufgrund der angegebenen Kontaktmöglichkeiten, z.B. nicht existente Telefonnummer oder E-Mail. Dazu zählt nicht, wenn der Lead nicht reagiert.
 - (ii) Nicht existente Person / Testdaten
 - (iii) Derselbe Lead wurde binnen 3 Monaten mit gleichem Objekt bereits übermittelt.
- (4) Die Frist für eine Reklamation beträgt 5 Werktage. Eine Reklamation muss schriftlich erfolgen. Reklamiert der Makler einen Lead und liegt einer der obigen Reklamationsgründe vor, entfällt der Vergütungsanspruch für den Lead.
- (5) Darüber hinaus sichert makler-scout.com keine besonderen Eigenschaften zu, insbesondere werden keine Zusicherungen bezüglich wirtschaftlicher Verwertbarkeit, Richtigkeit der durch den Lead gemachten Angaben oder Erreichbarkeit des Leads gegeben.

8. Monatliche Grundgebühr

- (1) Soweit im Auftragssschreiben eine monatliche Gebühr vereinbart ist, ist diese monatlich im Voraus fällig.
- (2) makler-scout.com kann die Bereitstellung von Leads für den Zeitraum, in dem der Makler keine Gebühr trotz Fälligkeit gezahlt hat, verweigern. Weitergehende Rechte von makler-scout.com bleiben unberührt.

9. Vertragslaufzeit und Kündigungsfrist

- (1) Der Vertrag hat, soweit in der Auftragsbestätigung nichts anderes bestimmt ist, eine Mindestlaufzeit von einem Jahr. Nach Ablauf der Mindestlaufzeit verlängert er sich jeweils automatisch um ein Jahr, wenn er nicht von einer Partei mit einer Kündigungsfrist von drei (3) Monaten zum Ende des Vertragslaufzeit gekündigt wird.
- (2) Das Recht beider Parteien zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Ein wichtiger Grund für makler-scout.com liegt insbesondere vor, wenn ein Makler:
 - (i) falsche, keine oder verspätete Angaben zum Abschluss eines Vertrags mit einem Lead macht;
 - (ii) keinen Kontakt zu einem Lead aufnimmt oder keine Rückmeldung gibt, ob eine Kontaktaufnahme erfolgt ist;
 - (iii) der Makler bei Verarbeitung des Leads gegen Vorgaben des Datenschutzes verstößt oder
 - (iv) der Makler mit der Zahlung von mindestens drei Rechnungen in Verzug ist oder die Einstellung seiner Zahlung erklärt hat.
- (3) Die Kündigung bedarf der Textform.
- (4) Die Kontaktdaten von makler-scout.com finden sich im Impressum auf der Seite www.makler-scout.com. Die Makler Kontaktdaten des Maklers sind in der Auftragsbestätigung oder/und in den Verträgen pro vermitteltes Objekt angegeben. Der Makler hat sicherzustellen, dass die von ihm angegebene E-Mail-Adresse stets verfügbar ist und dass er seine E-Mails regelmäßig abrufen. Der Makler ist verpflichtet, makler-scout.com binnen drei Tagen nach Bekanntwerden über geänderte Anschriften, E-Mail-Adressen sowie Steuernummern (insbesondere Umsatzsteueridentifikationsnummern) in Textform zu informieren.

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) – www.makler-scout.com – Seite - 3 -

01.04.2024

10. Preisanpassung und Zahlungsfrist

- (1) Die vereinbarte Vergütung (monatliche Gebühr, Lead-Vergütung gilt für die dort vereinbarte Mindestlaufzeit. Die Provisionshöhe ist von der Mindestlaufzeit unabhängig. makler-scout.com kann die Vergütung mit einer Ankündigungsfrist von vier (4) Monaten mit Wirkung zum Beginn der nächsten Vertragslaufzeit durch Anpassungserklärung in Textform gegenüber dem Makler erhöhen. Der Kunde kann den Vertrag nach Erhalt der Anpassungserklärung zum Ende der laufenden Vertragslaufzeit fristgerecht ordentlich kündigen. Wenn der Makler nicht zum Ende der laufenden Vertragslaufzeit kündigt, gilt die geänderte Vergütung als ab dem neuen (verlängerten) Vertragszeitraum vereinbart. Hierauf weist makler-scout.com in der Anpassungserklärung hin.
- (2) Rechnungen über einmalige oder individuelle Leistungen sind innerhalb von vierzehn Tagen nach Rechnungsdatum fällig.
- (3) Rechnungen werden, wenn nichts anderes vereinbart ist, elektronisch versandt. Rechnungen per E-Mail gelten als zugestellt. Nr. 8 Abs. 5 gilt entsprechend.
- (4) Einwände gegen Rechnungen hat der Makler binnen fünf Werktagen nach Rechnungsstellung mindestens in Textform per E-Mail geltend zu machen. Spätere Reklamationen werden nicht anerkannt.

11. Haftung und Schadensersatz

- (1) Die Haftung von makler-scout.com für Schäden aufgrund einfacher Fahrlässigkeit ist ausgeschlossen, so weit nicht die Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit, Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz oder der Datenschutzgrundverordnung betroffen sind. Die Haftung auch für einfache Fahrlässigkeit bleibt bei der Verletzung von Kardinalpflichten, also Pflichten, deren Erfüllung die Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung makler-scout.com regelmäßig vertrauen darf, unberührt; allerdings ist die Haftung in diesem Fall auf den Ersatz der Schäden beschränkt, die in typischer Weise mit dem Vertrag verbunden und vorhersehbar sind.
- (2) Gleiches gilt für Pflichtverletzungen von Erfüllungsgehilfen von makler-scout.com.

12. Datenzugang

- (1) Im Zusammenhang mit der Verwendung des Dienstes erhält makler-scout.com Zugang zu verschiedenen Daten der Nutzer und des Vertragspartners. Dies beinhaltet Daten, die der Lead oder der Makler an makler-scout.com übermittelt, um eine Vermittlung zu ermöglichen, ferner personenbezogene Daten im Sinne des Art. 4 Nr. 1 DSGVO im Zusammenhang mit der Verwendung des Dienstes.
- (2) Weitere Daten entstehen bei Verwendung des Dienstes oder werden von makler-scout.com bei Verwendung des Dienstes generiert. Hierzu gehören beispielsweise Daten zur Kommunikation, zur Analyse der Aufrufe des Angebots, der Klick- und Bestellstatistik oder auch Kundenbewertungen.
- (3) Der Makler erhält im Rahmen der Verwendung des Dienstes zur Kontaktaufnahme mit dem Lead Zugang zu den angegebenen Kontaktdaten des Leads Daten per E-Mail. Ein darüberhinausgehender Zugang besteht nicht.
- (4) Informationen über die Verarbeitung personenbezogener Daten durch makler-scout.com finden sich ferner in der Datenschutzerklärung.

13. Schlussbestimmungen

- (1) Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts sowie der Anknüpfungstatbestände des Internationalen Privatrechts.
- (2) Gerichtsstand für alle mit diesem Vertrag in Zusammenhang stehenden Streitigkeiten ist Wuppertal, wenn der Makler Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen ist. Hat der Makler keinen inländischen Sitz, ist der in S. 1 genannte Gerichtsstand der allgemeine Gerichtsstand von makler-scout.com. Im Zeitpunkt des Vertragsschlusses ist das Wuppertal.
- (3) Änderungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform, wobei insoweit Telefax sowie die digitale Übermittlung von eingescannten Dokumenten, die eine handschriftliche Unterschrift aufweisen, genügt; mündlichen Nebenabreden bestehen zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht.

Anlage 1 – Partnerschaften und Mitgliedschaften

makler-scout.com bietet Maklern den Abschluss der folgenden absteigenden Partnerschaften und Mitgliedschaften an:

1. Partnerschaft Professional
2. Mitgliedschaft Professional
3. Mitgliedschaft Basic