ImmoDealOne

Fair-Play-Regeln

Anlage B3 zu den Partnerbedingungen für Maklerunternehmen
KK Media GmbH, handelnd unter der Bezeichnung ImmoDealOne
Fassung 1.0 · Angekündigt am 2026-08-17 · Gültig ab 2026-08-17
Ersetzt Fassung: keine, Erstfassung

> **Was diese Anlage ist.** Sie fasst zusammen, was wir von Ihnen erwarten und was Sie von uns erwarten können. Die Regeln sind Vertragsinhalt. Sie bestätigen sie bei der Registrierung und erneut, wenn wir sie ändern. Eine Änderung wird frühestens 15 Tage nach Zugang der Mitteilung wirksam.

1 | Die vier Grundsätze

1. **Der Eigentümer hat zugestimmt, und nur dazu.** Er hat eingewilligt, dass wir seine Daten an Ihr namentlich benanntes Unternehmen weitergeben und dass Sie ihn kontaktieren. Alles, was darüber hinausgeht, ist von seiner Einwilligung nicht gedeckt.
2. **Der Tippgeber bleibt unsichtbar.** Er ist eine Privatperson aus dem Umfeld des Eigentümers. Er hat kein Interesse daran, von Ihnen angesprochen zu werden, und wir haben ihm zugesagt, dass das nicht geschieht.
3. **Der Status ist die gemeinsame Sprache.** Was Sie nicht melden, existiert für alle anderen Beteiligten nicht. Der Tippgeber sieht daran, was aus seinem Tipp geworden ist.
4. **Wir sanktionieren nicht stillschweigend.** Wenn uns etwas auffällt, sagen wir es Ihnen zuerst und geben Ihnen Gelegenheit, es zu erklären oder abzustellen.

2 | Umgang mit Leads

Sie tun das:

- Sie nehmen einen Lead nur an, wenn Sie ihn tatsächlich bearbeiten wollen und können.
- Sie melden sich innerhalb der in Anlage B1 genannten Frist beim Eigentümer, über einen dokumentierten Anruf oder eine dokumentierte Nachricht.
- Sie geben einen Lead zurück, sobald einer der Rückgabegründe nach § 7 Abs. 4 der Partnerbedingungen vorliegt, und nennen den Grund.
- Sie melden uns innerhalb von 48 Stunden, wenn Sie den Eigentümer oder das Objekt bereits vorher kannten, und belegen das.
- Sie behandeln die Daten des Eigentümers vertraulich und verwenden sie ausschließlich für diesen Vorgang.

Sie tun das nicht:

- Leads annehmen, um sie dem Wettbewerb zu entziehen.
- Leads aus nicht genannten Gründen zurückgeben.
- Kontaktdaten aus nicht angenommenen Leads speichern oder weiterverwenden.
- Objektdaten oder Kontaktdaten an Dritte weitergeben, die nicht an der Bearbeitung dieses Vorgangs beteiligt sind.
- Eigentümer kontaktieren, deren Lead Sie nicht angenommen haben.

3 | Umgang mit dem Tippgeber

- Sie versuchen nicht, die Identität des Tippgebers zu ermitteln.
- Sie fragen den Eigentümer nicht danach, wer ihn empfohlen hat, um den Tippgeber zu identifizieren.
- Erfahren Sie die Identität zufällig, sprechen Sie den Tippgeber nicht an und werben ihn nicht ab.
- Sie umgehen keinen von uns bereitgestellten vermittelten Kommunikationskanal.
- Sie laden keine Kontaktlisten oder Adressbestände Dritter in die Plattform hoch.

4 | Statuspflege

Ereignis	Was Sie setzen	Wann
Erster Kontaktversuch	„in Bearbeitung“	am selben Tag
Maklerauftrag unterschrieben	„Maklervertrag geschlossen“	unverzüglich
Notarielle Beurkundung	„verkauft beziehungsweise beurkundet“ mit Kaufpreis, Datum und Objektbezug	unverzüglich
Courtage auf Ihrem Konto	„Maklerprovision eingegangen“ mit Nachweis	unverzüglich
Vorgang gescheitert	„beendet“ mit Grund	unverzüglich

Der Status ist wahrheitsgemäß zu setzen. Ein rückdatierter, ausgelassener oder bewusst falscher Status ist ein Verstoß gegen diese Regeln und wirkt zusätzlich auf die Kennzahlen nach Anlage B2. Die Abschlussmeldung nach der Beurkundung erfolgt spätestens innerhalb der in Anlage B1 genannten Frist (§ 8 Abs. 4 der Partnerbedingungen); sie ist keine bloße Statuspflege, sondern der Startpunkt der Abrechnung.

Meldung des Verkaufsausgangs. Sie teilen uns auch dann mit, dass ein Verkauf zustande gekommen ist, wenn er nicht über den ursprünglich zugeteilten Weg gelaufen ist. Wir prüfen den Zusammenhang, soweit uns das rechtlich möglich ist, und fragen dazu im Einzelfall beim Eigentümer nach, soweit dieser dem zugestimmt hat. Eine dauerhafte Überwachung von Objekten oder Grundbüchern findet nicht statt.

5 | Umgehungsverbot

Umgehung ist: einen über die Plattform vermittelten Vorgang außerhalb der Plattform abzuwickeln, um die Entgelte zu vermeiden. Dazu gehört auch, den Vorgang über ein verbundenes Unternehmen, über eine dritte Person oder über einen vom Eigentümer benannten Dritten laufen zu lassen. Dazu gehört ebenfalls, den Tippgeber unmittelbar oder mittelbar zu bezahlen oder bezahlen zu lassen: Sie zahlen ausschließlich an uns, und eine Zahlung an den Tippgeber tilgt die Entgelte nicht (§ 10 Abs. 5b der Partnerbedingungen). Das gilt auch, wenn Ihnen die Identität des Tippgebers zufällig bekannt geworden ist, etwa durch den Verkäufer.

Umgehung ist nicht:

- ein Abschluss, den Sie fristgerecht als Vorkenntnis gemeldet und belegt haben,
- ein Abschluss nach ordnungsgemäßer Rückgabe des Leads,
- ein Abschluss zu einem Objekt, zu dem Sie den Kontakt nachweislich aus einer anderen Quelle hatten,
- ein Abschluss nach Ablauf von 24 Monaten seit der Annahme; das gilt nicht, wenn der Maklervertrag innerhalb dieser Frist geschlossen und die Beurkundung gezielt hinausgeschoben wurde oder die Abschlussmeldung nach § 8 Abs. 4 der Partnerbedingungen pflichtwidrig unterblieben ist (§ 13b Abs. 3 der Partnerbedingungen),
- ein Abschluss, den Sie über die Ablösung nach § 13 Abs. 6 der Partnerbedingungen freigestellt haben, sofern diese Möglichkeit angeboten wird.

Was wir dafür tun, dass sich Umgehung nicht lohnt: Unsere Gebühr ist bewusst so bemessen, dass sich der Aufwand einer Umgehung wirtschaftlich nicht rechnet. Wir kontrollieren anlassbezogen und nicht flächendeckend.

6 | Was Sie von uns erwarten können

- Wir geben keinen Lead an ein Maklerunternehmen, ohne dass der Eigentümer selbst zugestimmt hat.
- Wir sagen Ihnen genau, was wir vor der Freigabe prüfen, und nicht mehr (§ 2 Abs. 3 der Partnerbedingungen). Wir werben nicht mit einer Prüfung, die wir nicht durchführen.
- Wir legen die Parameter der Reihenfolge offen, einschließlich der Tatsache, dass die von Ihnen angebotene Tippgeber-Provision ein Entgelt ist, das die Reihenfolge beeinflusst (Anlage B2 Abschnitt 4a). Wir ändern die Parameter nur mit mindestens 15 Tagen Vorlauf, und Sie können in dieser Frist kündigen.

- Wir stellen Ihnen auf Anforderung ein Nachweisdokument je Lead bereit, mit dem Sie Ihren Provisionsanspruch im Streitfall belegen können.
- Wir schränken Ihr Konto nicht ohne vorherigen Hinweis, ohne Begründung und ohne Anhörung ein. Die Begründung erhalten Sie spätestens zu dem Zeitpunkt, zu dem die Einschränkung wirkt, nicht später.
- Wir treffen keine Sanktionsentscheidung vollautomatisch. Über jede Maßnahme entscheidet ein Mensch im Vier-Augen-Prinzip.
- War eine Maßnahme unbegründet, stellen wir Sie wieder her: Konto, Datenzugang und Kennzahlen. Der Zeitraum der Maßnahme wirkt nicht gegen Sie.
- Wir sagen Ihnen, welchen Zugang wir selbst zu Ihren Daten haben und an welche Dritten wir sie weitergeben (§ 2 Abs. 5a der Partnerbedingungen). Auch nach dem Ende des Vertrags erhalten Sie einen Export Ihrer eigenen Daten.
- Wir geben Ihre Konditionen nicht namentlich an andere Maklerunternehmen weiter. Wir zeigen je Gebiet nur die Spanne und den Median.
- Wir führen je Vorgang einen nachvollziehbaren Zahlungsstand: Rechnung gestellt, Zahlungserinnerung oder Mahnstufe, Zahlung eingegangen, Vorgang abgeschlossen. Unsere eigene Verpflichtung gegenüber dem Tippgeber erfüllen wir erst, nachdem Ihre Zahlung vollständig und endgültig bei uns eingegangen ist. So ist für alle Beteiligten erkennbar, in wessen Sphäre ein Zeitverlust liegt.

7 | Folgen eines Verstoßes, als Stufenfolge

Es gibt keine automatische Sperre, keine automatische Drosselung und keine Vertragsstrafe ohne Verfahren. Es gilt ausschließlich diese Abfolge, die in § 14 der Partnerbedingungen geregelt ist.

Stufe	Was geschieht	Was Sie tun können
1. Hinweis	Wir teilen Ihnen den beanstandeten Umstand in Textform und sichtbar im Konto mit, nennen den Sachverhalt und setzen eine Frist von mindestens 14 Tagen	abstellen oder erklären
2. Einschränkung	Bleibt es dabei, schränken wir die Leistung ein, in der Regel durch verringerte oder ausgesetzte Lead-Zuteilung. Die Begründung erhalten Sie **vor dem Wirksamwerden, spätestens zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens**, in Textform: Sachverhalt, Grund, genauer Umfang der Einschränkung, was sie beendet, bis wann Sie widersprechen können, die konkreten Tatsachen einschließlich des Inhalts von Meldungen Dritter, und die Ziffer des Gründekatalogs. Die Einschränkung tritt nicht ein, bevor diese Mitteilung abgesetzt ist	widersprechen

Stufe	Was geschieht	Was Sie tun können
3. Anhörung	Sie widersprechen innerhalb von 14 Tagen in Textform. Wir prüfen, entscheiden im Vier-Augen-Prinzip und begründen das Ergebnis. War die Maßnahme unbegründet, heben wir sie sofort auf, stellen Ihr Konto einschließlich des Datenzugangs in den Zustand davor zurück und nehmen den Zeitraum der Maßnahme aus der Berechnung Ihrer Kennzahlen nach Anlage B2 heraus	Stellung nehmen, Nachweise vorlegen
4. Beendigung	Erst danach kommt eine Beendigung in Betracht. Sie wird mindestens **30 Tage** vorher angekündigt und begründet. Kürzer nur, soweit Art. 4 Abs. 3 der Verordnung (EU) 2019/1150 das zulässt, also bei einer rechtlichen oder regulatorischen Verpflichtung, bei einem zwingenden Grund nach nationalem Recht oder bei nachgewiesenen **wiederholten** Verstößen. In allen anderen Fällen, auch bei einem wichtigen Grund, bleibt es bei den 30 Tagen, verbunden mit einer Aussetzung der Zuteilung für diesen Zeitraum	kündigen, widersprechen, Ansprüche geltend machen

Ausnahme. Zur Abwendung eines erheblichen Schadens, insbesondere bei Wegfall der Erlaubnis nach § 34c GewO, bei begründetem Verdacht einer Straftat oder bei behördlicher Anordnung, können wir die Zuteilung sofort aussetzen. **Auch dann erhalten Sie die Begründung spätestens zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens**, gegebenenfalls zunächst verkürzt; die ausführliche Begründung reichen wir unverzüglich nach. Die Anhörung findet statt. Eine solche Aussetzung endet spätestens 30 Tage nach ihrem Beginn; bis dahin heben wir sie auf oder leiten die Beendigung ein.

Reichweite einer Aussetzung. Eine Aussetzung betrifft nur die Zuteilung neuer Leads. Bereits angenommene Leads bearbeiten Sie zu Ende, es sei denn, der Anlass steht gerade mit ihnen im Zusammenhang.

Verhältnis zu den Kennzahlen. Kennzahlen nach Anlage B2 wirken auf Ihre Position in der Reihenfolge. Sie sind keine Sanktion und lösen für sich genommen kein Verfahren nach diesem Abschnitt aus.

8 | Bestätigung und Änderung

Sie bestätigen diese Regeln bei der Registrierung. Wird eine Regel geändert, teilen wir Ihnen das in Textform auf einem dauerhaften Datenträger mit und benennen die geänderten Stellen. Die Änderung wird frühestens **15 Tage** nach Zugang wirksam; erfordert sie Anpassungen in Ihrem Unternehmen, verlängern wir die Frist entsprechend. **Innerhalb dieser Frist können Sie den Vertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens der Änderung kündigen**

(§ 18 Abs. 3 der Partnerbedingungen); wir weisen Sie darauf in der Mitteilung hin. Machen Sie davon keinen Gebrauch, holen wir Ihre erneute Bestätigung ein. Reine Formulierungskorrekturen ohne inhaltliche Wirkung lösen keine erneute Bestätigung aus.

KK Media GmbH, handelnd unter der Bezeichnung ImmoDealOne

Kleiner Burstah 12, 20457 Hamburg, Deutschland

Registergericht: Amtsgericht Hamburg, HRB 157859 · Geschäftsführer: Rinor Kuci und Mergim Kuci

Telefon: +49 175 7735783 (Montag bis Freitag, 10 bis 16 Uhr) · E-Mail: info@immodealone.de

ImmoDealOne