ImmoDealOne

Rankingparameter

Anlage B2 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

Anlage zu den Partnerbedingungen für Maklerunternehmen der KK Media GmbH, handelnd unter der Bezeichnung ImmoDealOne

> **Warum es diese Anlage gibt.** ImmoDealOne ist ein Online-Vermittlungsdienst im Sinne der Verordnung (EU) 2019/1150. Nach Art. 5 dieser Verordnung müssen wir Ihnen die Hauptparameter offenlegen, die die Reihenfolge bestimmen, und erklären, warum sie das Gewicht haben, das sie haben. Diese Pflicht gilt unabhängig von unserer Unternehmensgröße. Eine Änderung dieser Anlage ist eine Änderung der Bedingungen und wird frühestens 15 Tage nach Zugang der Mitteilung wirksam.

1 | Zwei verschiedene Dinge, die oft verwechselt werden

Es gibt **Voraussetzungen** und es gibt **Reihenfolge**. Das ist nicht dasselbe.

Eine Voraussetzung entscheidet, ob Sie einen Lead überhaupt angeboten bekommen. Ist sie nicht erfüllt, hilft kein noch so guter Wert bei allen anderen Parametern. Voraussetzungen sind keine Rangfolge, sondern ein Ausschluss. Wenn ein Ausschluss auf Ihr Verhalten zurückgeht, begründen wir ihn und Sie können widersprechen; dafür gilt das Verfahren nach § 14 der Partnerbedingungen.

Die Reihenfolge entscheidet, in welcher Abfolge mehrere in Frage kommende Unternehmen angesprochen werden. Wer vorn steht, wird zuerst gefragt und hat das erste Annahmefenster.

2 | Die Voraussetzungen

Voraussetzung	Was sie bedeutet	Was passiert, wenn sie nicht erfüllt ist
Gebiet und Objektart passen	Die Postleitzahl des Objekts liegt in einem Ihrer hinterlegten Gebiete und die Objektart ist in Ihrem Profil hinterlegt	Der Lead wird Ihnen nicht angeboten. Passt nur das Gebiet und nicht die Objektart, werden Sie weiter hinten angesprochen

Voraussetzung	Was sie bedeutet	Was passiert, wenn sie nicht erfüllt ist
Gültige Erlaubnis nach § 34c GewO	Nachweis liegt vor und ist aktuell	Keine Zuteilung, bis ein neuer Nachweis vorliegt (§ 3 Abs. 4 der Partnerbedingungen)
Keine offenen fälligen Forderungen	Rechnungen sind bezahlt	Die Zuteilung wird pausiert. Das geschieht nicht stillschweigend: Sie erhalten vorher einen Hinweis mit Frist, danach eine begründete Mitteilung mit der Angabe, was zu tun ist, und Sie können widersprechen (§ 14)
Konto aktiv und nicht eingeschränkt	Es läuft keine Maßnahme nach § 14	Zuteilung entsprechend eingeschränkt oder ausgesetzt, immer mit Begründung
Freies Kontingent des Leads	Je Tipp sind höchstens zwei Wechsel des Maklerunternehmens möglich, insgesamt kommen also höchstens drei Unternehmen in Betracht. Jeder Wechsel setzt eine neue Auswahl durch den Tippgeber und eine erneute Bestätigung durch den Eigentümer voraus. Diese Zahl steht in Anlage B1, Abschnitt 4	Nach Ausschöpfung wird der Tipp geschlossen und niemandem mehr angeboten

Keine Voraussetzung schaltet vor der Mitteilung. Führt eine der Voraussetzungen dazu, dass Ihnen keine oder weniger Leads zugeteilt werden, tritt diese Wirkung nicht ein, bevor die Begründung nach § 14 Abs. 3 der Partnerbedingungen abgesetzt ist. Das gilt auch für Prüfungen, die technisch automatisch laufen. Mitteilung und Zustandsänderung erfolgen in einem Vorgang (§ 14 Abs. 3a der Partnerbedingungen). Ausgenommen bleibt die Ausschöpfung des Kontingents eines Leads, weil sie keine Einschränkung Ihres Zugangs ist, sondern die für jeden Tipp geltende Obergrenze von zwei Wechseln des Maklerunternehmens (Anlage B1, Abschnitt 4).

Die Dreier-Grenze folgt nicht aus der Einwilligung des Eigentümers. Die Einwilligung des Eigentümers bezieht sich immer nur auf ein einziges, namentlich benanntes Maklerunternehmen und deckt keine Weitergabe an ein weiteres Unternehmen. Soll ein anderes Unternehmen den Lead erhalten, wählt der Tippgeber es neu aus und der Eigentümer bestätigt die Weitergabe an dieses Unternehmen erneut. Die Zahl drei ist deshalb keine Reichweite einer einmal erteilten Einwilligung, sondern die Obergrenze der Wechsel je Tipp.

---

3 | Die Parameter der Reihenfolge und ihr Gewicht

Parameter	Gewicht	Richtung	Was gemessen wird
Angebotene Tippgeber-Provision	**25 Prozent**	mehr ist besser	Der Prozentsatz, den Sie im betreffenden Gebiet eingestellt haben. 5 Prozent ist der niedrigste, 30 Prozent der höchste anrechenbare Wert
Abschlussquote	**20 Prozent**	mehr ist besser	Anteil der angenommenen Leads, die zu einem Verkauf geführt haben, über die letzten zwölf Monate
Antwortzeit	**18 Prozent**	schneller ist besser	Mittlere Zeit von der Zuteilung bis zu Ihrer ersten dokumentierten Reaktion gegenüber dem Eigentümer. Unter einer Stunde ist der beste, über 48 Stunden der schlechteste anrechenbare Wert
Annahmequote	**12 Prozent**	mehr ist besser	Anteil der angebotenen Leads, die Sie angenommen haben. Nach oben begrenzt, siehe Abschnitt 6
Zahlungszuverlässigkeit	**12 Prozent**	pünktlicher ist besser	Anteil der fristgerecht gezahlten Rechnungen. Zusätzlich Voraussetzung nach Abschnitt 2
Bewertungen	**8 Prozent**	besser ist besser	Mittelwert der Sterne von Tippgebern und Eigentümern, geglättet nach Abschnitt 5
Streitfälle, Rückabwicklungen, festgestellte Umgehungen	**Abzug bis 12 Prozent**	weniger ist besser	Anzahl im Verhältnis zu Ihren Abschlüssen

Die sechs positiven Parameter ergeben zusammen 95 Prozent. Der Abzug für den letzten Parameter kommt gesondert hinzu und kann die Position deutlich verschlechtern.

So wird gerechnet, in Worten. Jeder Parameter wird auf eine Skala von 0 bis 100 gebracht, mit seinem Gewicht multipliziert und aufsummiert. Von dieser Summe wird der Abzug für Streitfälle abgezogen. Das Ergebnis ist Ihr Rangwert. Bei jedem einzelnen Lead wird der Rangwert noch daran gemessen, wie gut Gebiet und Objektart passen. Wer den höchsten Wert hat, wird zuerst gefragt.

4 | Warum die Gewichte so verteilt sind

Parameter	Grund für das Gewicht
Angebotene Tippgeber-Provision, 25 Prozent	Das ist das größte Einzelgewicht, und das ist gewollt. Ohne Tippgeber gibt es keine Leads. Wer Tippgeber besser bezahlt, sorgt dafür, dass überhaupt getippt wird, und bekommt dafür mehr und frühere Leads. **Dieser Parameter ist ein Entgelt, das die Reihenfolge beeinflusst.** Sie zahlen den Betrag an uns, und wir erfüllen daraus unsere eigene Verpflichtung gegenüber dem Tippgeber. Unsere Plattformgebühr steigt dadurch nicht. Die vollständige Offenlegung nach Art. 5 Abs. 3 der Verordnung (EU) 2019/1150 steht in Abschnitt 4a
Abschlussquote, 20 Prozent	Ein Lead, der bei Ihnen zum Abschluss führt, ist für Eigentümer und Tippgeber der einzige Erfolg, der zählt. Deshalb wiegt das Ergebnis schwerer als die Bearbeitungsgeschwindigkeit
Antwortzeit, 18 Prozent	Der Eigentümer hat gerade zugestimmt und erwartet einen Rückruf. Je später der kommt, desto häufiger springt er ab. Das ist der Parameter, den Sie am schnellsten selbst beeinflussen können
Annahmequote, 12 Prozent	Wer regelmäßig ablehnt, blockiert das Annahmefenster und verzögert die Zuteilung für alle. Das Gewicht ist bewusst niedriger als das der Abschlussquote, damit sich reines Annehmen ohne Bearbeitung nicht lohnt
Zahlungszuverlässigkeit, 12 Prozent	Aus Ihrer Zahlung wird die Tippgeber-Provision bezahlt. Bleibt sie aus, wartet eine Privatperson auf ihr Geld
Bewertungen, 8 Prozent	Das Gewicht ist bewusst niedrig, weil Bewertungen auf wenigen Fällen beruhen können und dann kein verlässliches Bild geben
Abzug für Streitfälle und Umgehungen, bis 12 Prozent	Ein Abzug wirkt stärker als ein fehlender Pluspunkt. Das ist beabsichtigt: Ein einzelner festgestellter Umgehungsfall soll spürbar sein. Ein bloßer Verdacht führt zu keinem Abzug; erforderlich ist ein festgestellter Vorgang nach dem Verfahren des § 14

4a | Offenlegung nach Art. 5 Abs. 3 der Verordnung (EU) 2019/1150: die Reihenfolge lässt sich durch Entgelt beeinflussen

Art. 5 Abs. 3 der Verordnung (EU) 2019/1150 verlangt, dass wir Ihnen sagen, ob und wie Sie die Reihenfolge durch ein unmittelbares oder mittelbares Entgelt beeinflussen können, und welche Auswirkung das hat. Wir sagen es hier ohne Umschweife.

1. Es gibt einen solchen Parameter, und er ist der stärkste. Die von Ihnen angebotene Tippgeber-Provision ist ein Entgelt im Sinne dieser Vorschrift. Sie geht mit **25 Prozent** in den Rangwert ein und ist damit der Parameter mit dem größten Einzelgewicht (Abschnitt 3).

2. Sie stellen den Satz selbst ein. Sie legen ihn je Gebiet selbst fest, innerhalb des Korridors nach Anlage B1 (§ 5 Abs. 2 der Partnerbedingungen). Wir setzen ihn nicht fest, wir handeln ihn nicht aus, und wir bieten Ihnen keine andere Möglichkeit an, den Rangwert durch Zahlung zu erhöhen.

3. Ein höherer Anteil führt zu einer besseren Platzierung. Wer mehr anbietet, steht bei sonst gleichen Werten weiter vorn, wird früher gefragt und erhält mehr Leads. Ein niedrigerer Anteil führt zu einer schlechteren Platzierung. Das ist keine Nebenwirkung, sondern die beabsichtigte Wirkung des Parameters.

4. Wohin der Betrag fließt. Sie zahlen ihn **an uns**. Die Tippgeber-Provision ist Teil des Entgelts, das Sie uns schulden (§ 5 Abs. 6 und § 10 Abs. 1 der Partnerbedingungen). Wir erfüllen daraus unsere eigene Verpflichtung gegenüber dem Tippgeber, die uns aus dem Vertrag mit ihm trifft. Unsere Plattformgebühr nach Anlage B1 verändert sich durch Ihre Einstellung nicht.

5. Mit welchem Gewicht, in Zahlen. Der Parameter wird auf eine Skala von 0 bis 100 umgerechnet. Der niedrigste anrechenbare Wert (5 Prozent) entspricht 0, der höchste anrechenbare Wert (30 Prozent) entspricht 100. Die Umrechnung zwischen diesen beiden Werten ist linear. Der Skalenwert wird mit 25 Prozent gewichtet.

Eingestellter Satz	Skalenwert	Beitrag zum Rangwert
5 Prozent	0	0,0
15 Prozent	40	10,0
30 Prozent	100	25,0

Beispiel, was das praktisch bedeutet. Zwischen einem Unternehmen mit 15 Prozent und einem Unternehmen mit 30 Prozent liegen **15,0 Punkte** des Rangwerts. Um diesen Abstand über die Abschlussquote auszugleichen (Gewicht 20 Prozent), müsste das niedriger einstellende Unternehmen dort **75 von 100 Skalenpunkten** besser sein. Über die Antwortzeit (Gewicht 18 Prozent) wären es rund **83 Skalenpunkte**. Beides ist rechnerisch nur erreichbar, wenn das höher einstellende Unternehmen bei diesen Kennzahlen sehr schwach ist. **Der eingestellte Satz ist damit der wirksamste Hebel, den Sie auf Ihre Position haben.**

> **Beispielvorbehalt.** Die Tabelle und die Rechnung sind ein Beispiel zur Erläuterung der Wirkung. Sie sind keine Zusicherung einer Position, einer Lead-Zahl oder eines Ergebnisses. Es gilt Abschnitt 8. Die tatsächliche Reihenfolge hängt von allen Parametern, von der Passung zu Gebiet und Objektart und davon ab, welche anderen Unternehmen im selben Gebiet in Frage kommen.

6. Was es nicht gibt. Über diesen einen Parameter hinaus gibt es keine Möglichkeit, die Reihenfolge durch Zahlung an uns zu beeinflussen. Es gibt keine bezahlte Platzierung, kein Sichtbarkeitspaket und keinen Aufpreis auf eine Position (Abschnitt 9).

---

5 | Wenn noch wenige Daten vorliegen (Cold-Start)

Als neu registriertes Unternehmen starten Sie nicht bei null. Sie starten mit einem mittleren Rangwert, damit Sie überhaupt Leads erhalten und Kennzahlen aufbauen können. Die von Ihnen eingestellte Tippgeber-Provision wirkt dabei sofort, weil sie unabhängig von Erfahrungswerten messbar ist. In der Anfangsphase erhalten Sie eine begrenzte Zahl von Leads, damit ein einzelner Fehlstart Sie nicht dauerhaft nach hinten setzt.

Glättung. Solange weniger als zehn Leads vorliegen, wird jeder Ihrer Werte gegen den Durchschnitt aller Unternehmen geglättet. Ein einziger nicht zustande gekommener Abschluss ergibt sonst rechnerisch eine Abschlussquote von null, was nichts über Ihre Arbeit aussagt.

Alterung. Gerechnet wird über ein rollierendes Fenster von zwölf Monaten, wobei die letzten 90 Tage stärker zählen. Eine gute Phase wirkt also nicht unbegrenzt fort, eine schlechte ebenso wenig.

Aktualisierung. Die Rangwerte werden einmal je Nacht neu berechnet. Die Voraussetzungen nach Abschnitt 2 werden in Echtzeit geprüft; eine daraus folgende Einschränkung wirkt aber erst, wenn die Begründung nach § 14 Abs. 3 der Partnerbedingungen abgesetzt ist (Abschnitt 2, letzter Absatz).

Neutralisierung nach einer unbegründeten Maßnahme. War eine Maßnahme nach § 14 der Partnerbedingungen unbegründet, bleibt der Zeitraum, in dem sie bestand, bei der Berechnung Ihrer Kennzahlen und Ihres Rangwerts unberücksichtigt (§ 14 Abs. 4a der Partnerbedingungen). Die Antwortzeit, die Annahmequote und die Abschlussquote werden dadurch nicht durch eine Maßnahme belastet, die sich als unbegründet erwiesen hat.

---

6 | Regeln gegen Umgehung des Rankings

Diese Regeln bestehen, damit die Reihenfolge das abbildet, was tatsächlich geschieht.

Regel	Wirkung
Annehmen ohne Bearbeiten lohnt sich nicht. Die Annahmequote ist nach oben begrenzt. Wer alles annimmt und nichts abschließt, verliert über die Abschlussquote mehr, als er über die Annahmequote gewinnt	verhindert das Blockieren von Leads
Nur eine echte Erst-Reaktion zählt. Als Reaktion zählt ein dokumentierter Anruf oder eine dokumentierte Nachricht an den Eigentümer, nicht das Setzen eines Status	verhindert das Schönen der Antwortzeit

ImmoDeal One

Regel	Wirkung
Ein Abschluss zählt nur mit Nachweis. Ein Verkauf fließt erst in die Abschlussquote ein, wenn der Nachweis nach § 8 Abs. 5 der Partnerbedingungen vorliegt. Eine Selbstauskunft genügt nicht	verhindert das Melden nicht stattgefundener Abschlüsse
Der eingestellte Satz bindet je Lead. Eine Absenkung wirkt nie für bereits zugeteilte Leads (§ 5 Abs. 4 der Partnerbedingungen)	verhindert, hoch einzustellen, den Lead abzugreifen und danach abzusenken
Bewertungen werden geglättet und stammen nur von verifizierten Gegenparteien	verhindert, dass wenige Bewertungen den Wert bestimmen
Auffällige Sprünge werden geprüft. Verändert sich Ihr Rangwert innerhalb von sieben Tagen ungewöhnlich stark, sehen wir uns die zugrunde liegenden Werte an	erkennt Fehler und Manipulation
Umgehungen wirken auf den Abzug. Ein nach § 14 festgestellter Fall wirkt auf den Abzugsparameter	siehe Abschnitt 4

7 | Wofür das Ranking verwendet wird und wofür nicht

Verwendet für:

- die Reihenfolge, in der Unternehmen bei der Zuteilung eines Leads angesprochen werden,
- die Sortierung des öffentlichen Maklerverzeichnisses,
- den Vorrang bei Leads mit hohem Objektwert.

Nicht verwendet für:

- die Höhe unserer Gebühr. Ein hoher Rangwert senkt die Plattformgebühr nicht und ein niedriger erhöht sie nicht,
- eine automatische Sanktion. Über jede Einschränkung entscheidet ein Mensch nach dem Verfahren des § 14.

8 | Was wir nicht offenlegen

Wir legen die Parameter, ihre Gewichte, die Richtung und die Bezugsgrößen offen. Wir legen die vollständige Rechenvorschrift, die internen Schwellenwerte der Missbrauchserkennung und die Werte anderer Unternehmen nicht offen. Die in dieser Anlage genannten Bezugswerte, etwa was als beste

und was als schlechteste Antwortzeit gilt, sind Rechengrößen zur Umrechnung auf eine gemeinsame Skala. Sie sind keine Zusicherung eines Ergebnisses und können nach Maßgabe des § 18 der Partnerbedingungen angepasst werden.

9 | Bezahlte Platzierung

Es gibt derzeit **keine bezahlte Platzierung**, also kein Entgelt, das allein für eine Position erhoben wird, und kein Sichtbarkeitspaket. **Nicht gemeint ist damit die angebotene Tippgeber-Provision:** Sie ist ein Entgelt, das die Reihenfolge beeinflusst, und sie ist als solches in Abschnitt 4a offengelegt. Führen wir eine bezahlte Platzierung ein, wird sie hier als eigener Parameter mit eigenem Gewicht ausgewiesen und die betroffene Position wird unmittelbar an der Position als Anzeige gekennzeichnet.

10 | Hinweis gegenüber Tippgebern und Eigentümern

In der Liste, aus der ein Tippgeber ein Maklerunternehmen auswählt, weisen wir auf die Hauptparameter der Rangfolge hin, damit der Verbraucher erkennt, wonach sortiert wird. Der dortige Hinweistext und diese Anlage müssen inhaltlich übereinstimmen.

11 | Änderungen

Jede Änderung der Parameter, ihrer Gewichte, der Bezugswerte, der Voraussetzungen nach Abschnitt 2 oder der Zuteilungsregeln wird Ihnen in Textform auf einem dauerhaften Datenträger mitgeteilt und wird frühestens **15 Tage** nach Zugang wirksam; erfordert die Änderung Anpassungen in Ihrem Unternehmen, verlängert sich 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). Das gilt auch dann, wenn die Änderung technisch ohne Freigabe eines neuen Programmstands möglich wäre. Zu jeder Änderung führen wir Versionsnummer, Ankündigungsdatum und Datum des Wirksamwerdens.

Zu jeder Berechnung Ihres Rangwerts speichern wir die zugrunde liegenden Einzelwerte. Auf Anforderung teilen wir Ihnen die zu Ihrem Unternehmen gespeicherten Werte mit.

ImmoDealOne

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