

Vertriebspartnervereinbarung

für selbständige Vertriebspartner ohne Rahmenlizenzvertrag

Von der Vermittlung von Beteiligungskapital bis zum Aufbau einer Vertriebsorganisation gegen erfolgsabhängige Vergütung



immotausch

Einfach | Besser | Wohnen

Inhalt

Inhaltsverzeichnis	I
Tabellenverzeichnis.....	VI
I. Vertriebspartnervertrag	1
I.1. Vertragsparteien	1
I.1.1. Gesellschaft	1
I.1.2. Vertriebspartner	1
I.2. Präambel.....	1
I.3. Definitionen	2
I.3.1. Anlagebetrag	2
I.3.2. Beta-Version	2
I.3.3. Cloud.....	2
I.3.4. Cloud-basierte Software	2
I.3.5. Eintrittsgebühr	2
I.3.6. Immobilienaustausch mit Ringtauschalgorithmus	2
I.3.7. Kundenaccount.....	3
I.3.8. Patent	3
I.3.9. Rahmenlizenzvertrag.....	3
I.3.10. Ringtauschalgorithmus	3
I.3.11. Software	3
I.3.12. Software-as-a-Service	3
I.3.13. Suchanzeige.....	3
I.3.14. (Tausch-)Angebot	4
I.3.15. Tippprovision	4
I.3.16. Verlängerungsgebühr	4
I.3.17. YouTube-Kanal.....	4
I.4. Vertragsgegenstand	5
I.5. Dauer des Vertrags / Beendigung	5
I.6. Allgemeine Vergütungen.....	5
I.6.1. Vermittlung von Anlageprodukten und Darlehen	5
I.6.2. Vermittlung von Lizenznehmern - Abschlussprovision	5
I.6.3. Vermittlung von Lizenznehmern - Betreuungsprovision	6
I.6.4. Vermittlung von Investoren	6
I.6.5. Vergütung für Eintrittsgebühren	6
I.7. Verhaltenskodex	6
I.8. Vertraulichkeit und Geheimhaltung.....	6
I.9. Haftung und Gewährleistung.....	6
I.10. Keine Kumulierung oder Mehrfachvergütung von Provisionen	6
I.11. Kundenschutz	7
I.12. Ausschluss der Exklusivität	7
I.13. Schriftformerfordernis	8
I.14. Salvatorische Klausel.....	8
I.15. Gerichtsstand	8
I.16. Datenschutz	8

I.17.	Bonus aus Teamumsätzen	8
I.18.	Sonstige Vereinbarungen.....	8
	II. Software-as-a-Service	9
II.1.	Cloud-basierte-Softwarelösungen als Abonnements	9
II.1.1.	B2B-Geschäft.....	9
II.1.2.	Vertragsarten.....	9
II.2.	Vergütungen als Vertriebspartner	9
II.2.1.	Tippgeberprovision	9
II.2.2.	Vermittlungsprovision.....	9
II.3.	Entstehung des Provisionsanspruchs.....	10
II.3.1.	Direktvertrieb	10
II.3.2.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	10
II.3.3.	Auszahlungsanspruch	10
II.3.4.	Abschlussprovision	10
II.3.5.	Betreuungsprovision.....	10
II.3.6.	Zurückbehaltungsrecht	10
II.4.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	10
	III. Immobiliensparprodukte	11
III.1.	Wertpapiere und sonstige Anlageprodukte aus Eigenemission.....	11
III.1.1.	Bundesweit übertragbares Immobilienguthaben aufbauen	11
III.1.2.	Bundesweit übertragbares Immobilienguthaben nutzen.....	11
III.1.3.	Europarente als europaweit übertragbares Immobilienguthaben	11
III.1.4.	Steuern und andere Erwerbsnebenkosten sparen	12
III.1.5.	Startup-Investment als Wandelanleihen.....	12
III.1.6.	Besicherte Wandelanleihen als übertragbares Immobilienguthaben.....	12
III.1.7.	Immobilienwandelanleihen als übertragbares Immobilienguthaben.....	12
III.1.8.	Virtuelle Beteiligung als Immobilienguthaben mit Co-Investment-Option.....	12
III.1.9.	Wertpapiersparen	12
III.1.10.	Digitale Immobilienwährung	12
III.2.	Exchange Coins (XCC)	13
III.2.1.	Zusammenfassung.....	13
III.2.2.	Nennwert.....	13
III.2.3.	Nutzung	13
III.2.4.	Ersparnis bei Neubauimmobilien als Teil der Bauherrngemeinschaft.....	13
III.2.5.	Ersparnis beim Immobilienerwerb.....	13
III.2.6.	Vorteil beim Mietkaufmodell bzw. bei Inbesitznahme	13
III.2.7.	Produktinformationsblatt	13
III.3.	First Convertibles allgemein.....	14
III.3.1.	Als elektronisches Wertpapiere	14
III.3.2.	Als Grundlage für einen Immobilienblock in der Immobilienblockchain.....	14
III.4.	First Equity Convertibles	14
III.4.1.	Zusammenfassung.....	14
III.4.2.	Produktinformationsblatt	14
III.5.	First Asset-Coin Convertible	14
III.5.1.	Zusammenfassung.....	14
III.5.2.	Ertragsaussichten	14
III.5.3.	Produktinformationsblatt	14
III.6.	First Blue Convertibles	15
III.6.1.	Allgemein.....	15
III.6.2.	Kosten für 50.000 € First Blue Convertible-Immobilien-guthaben	15

III.6.3.	Ersparnis	15
III.6.4.	Produktinformationsblatt	15
III.7.	 Mezzanine Blue Convertibles	15
III.8.	 Senior Blue Convertibles.....	15
III.9.	 Blue Convertibles	15
III.9.1.	Allgemein.....	15
III.9.2.	Kosten für 50.000 € Blue Convertibles	15
III.9.3.	Produktinformationsblatt	15
III.10.	 First Orange Convertibles	16
III.10.1.	Allgemein.....	16
III.10.2.	Kosten für 50.000 € (First) Orange Convertible-Immobilien Guthaben	16
III.10.3.	Ersparnis	16
III.10.4.	Produktinformationsblatt	16
III.11.	 Mezzanine Orange Convertibles	16
III.12.	 Senior Orange Convertibles.....	16
III.13.	 Orange Convertibles	16
III.13.1.	Allgemein.....	16
III.13.2.	Kosten für 50.000 € Orange Convertibles.....	16
III.13.3.	Produktinformationsblätter.....	16
III.14.	 First Asset-Backed Convertibles	17
III.14.1.	Allgemein.....	17
III.14.2.	Kosten für 50.000 € (First) Asset-Backed Convertible-Immobilien Guthaben.....	17
III.14.3.	Ersparnis	17
III.14.4.	Produktinformationsblätter.....	17
III.15.	 Asset-Backed Convertibles.....	17
III.15.1.	Allgemein.....	17
III.15.2.	Kosten für 50.000 € Asset-Backed Convertibles	17
III.15.3.	Ersparnis	17
III.15.4.	Produktinformationsblätter.....	17
III.16.	 Asset-Coins - Allgemein.....	18
III.17.	 Asset-Coins	18
III.17.1.	Zusammenfassung.....	18
III.17.2.	Weitergehende Produktinformationen	18
III.18.	 Asset-Coin Convertibles	18
III.18.1.	Zusammenfassung.....	18
III.18.2.	Weitergehende Produktinformationen.....	19
III.19.	 Asset-Equity Convertibles	19
III.19.1.	Zusammenfassung.....	19
III.19.2.	Weitergehende Produktinformationen	19
III.20.	 Sharecoins für Verbraucher.....	19
III.21.	 Überblick der Webseiten zu den einzelnen Produktkategorien	20
III.20.1.	Immobilien sparen	20
III.20.2.	Immobilienabonnement	20
III.20.3.	Asset-Equity-Modell	20
III.20.4.	Virtuelle Beteiligung.....	20
III.20.5.	Wertpapiersparen	20
III.20.6.	Bestellung elektronischer Wertpapiere und Token	20
III.22.	 Vergütungen als Vertriebspartner	20
III.21.1.	Tippgeberprovision	20
III.21.2.	Vermittlungsprovision.....	20
III.23.	 Entstehung des Provisionsanspruchs	21

III.23.1.	Direktvertrieb	22
III.23.2.	Online	22
III.23.3.	Bestellung elektronischer Wertpapiere.....	22
III.23.4.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	22
III.23.5.	Auszahlungsanspruch	22
III.23.6.	Zeitpunkt der Auszahlung	22
III.23.7.	Abschlussprovision	22
III.23.8.	Bei Gebühren für Optionen auf Upgradeoptionen.....	23
III.23.9.	Wandlungsbonus	23
III.23.10.	Zurückbehaltungsrecht	23
III.24.	Keine Beratung ohne Erlaubnis	23
III.25.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	23
IV.	Teilverkauf und Tokenisierung.....	24
IV.1.	Immobilienteilverkauf und Immobilitokenisierung.....	24
IV.2.	Voraussetzungen für Teilverkauf und Tokenisierung	24
IV.3.	Maßnahmen zur Beteiligung des Verkäufers an Risiko und Gewinn.....	24
IV.4.	Vergütungen für Vertriebspartner.....	25
IV.4.1.	Tippgeberprovision	25
IV.4.2.	Verkäuferprovision.....	25
IV.4.3.	Käuferprovision bei Immobilienabonnement	25
IV.5.	Entstehung des Provisionsanspruchs	26
IV.5.1.	Direktvertrieb	26
IV.5.2.	Online	26
IV.5.3.	Bestellung elektronischer Wertpapiere.....	26
IV.5.4.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	26
IV.5.5.	Auszahlungsanspruch	27
IV.5.6.	Zeitpunkt der Auszahlung	27
IV.5.7.	Bei Gebühren für Optionen auf Upgradeoptionen.....	27
IV.5.8.	Wandlungsbonus	27
IV.5.9.	Zurückbehaltungsrecht	27
IV.5.10.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	27
V.	Finanzintermediär	28
V.1.	Vermittlung von Darlehensprodukten.....	28
V.2.	Vergütungen für Vertriebspartner.....	28
V.2.1.	Tippgeberprovision	28
V.2.2.	Vermittlung von Darlehen der Darlehensgeber an den LG	28
V.3.	Entstehung des Provisionsanspruchs	29
V.3.1.	Direktvertrieb	29
V.3.2.	Online	29
V.3.3.	Bestellung elektronischer Wertpapiere.....	29
V.3.4.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	29
V.3.5.	Auszahlungsanspruch	29
V.3.6.	Zeitpunkt der Auszahlung	30
V.3.7.	Abschlussprovision	30
V.3.8.	Wandlungsbonus	30
V.3.9.	Zurückbehaltungsrecht	30
V.3.10.	Keine Beratung ohne Erlaubnis.....	30
V.3.11.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	30
VI.	Immobilienverzehr (Beleihung und andere Produkte).....	31

VI.1.	Umkehrhypothek, Immobilien(leib-)rente, Sale-and-Lease-Back	31
VI.1.1.	Immobilieigentum gegen Immobilienguthaben mit Renditeoption tauschen	31
VI.1.2.	Immobilieigentum gegen Kupon-Wandelanleihen tauschen.....	31
VI.1.3.	Tausch gegen Wandelanleihen mit besonderen Bezugsrechten	31
VI.2.	Überblick der Webseiten / Landingpages.....	32
VI.2.1.	Immobilienverzehr	32
VI.2.2.	Immobilienvermögen gegen übertragbares Immobilienguthaben tauschen.....	32
VI.3.	Vergütungen für Vertriebspartner.....	32
VI.3.1.	Tippgeberprovision	32
VI.3.2.	Investition/Umtausch von Immobilienvermögen/Sacheinbringung	32
VI.4.	Entstehung des Provisionsanspruchs	33
VI.4.1.	Direktvertrieb	33
VI.4.2.	Online	33
VI.4.3.	Bestellung elektronischer Wertpapiere.....	33
VI.4.4.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	33
VI.4.5.	Auszahlungsanspruch	33
VI.4.6.	Zeitpunkt der Auszahlung	34
VI.4.7.	Abschlussprovision	34
VI.4.8.	Wandlungsbonus	34
VI.4.9.	Zurückbehaltungsrecht	34
VI.4.10.	Keine Beratung ohne Erlaubnis.....	34
VI.4.11.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	34
	VII. Vermittlung von Versicherungen.....	35
VII.1.	Vergütungen für Vertriebspartner.....	35
VII.1.1.	Tippgeberprovision	35
VII.1.2.	Abschluss und Betreuungsprovisionen für Versicherungsvermittler	36
VII.1.3.	Einstufung und Höherstufung.....	36
VII.2.	Entstehung des Provisionsanspruchs	37
VII.2.1.	Direktvertrieb	37
VII.2.2.	Online	37
VII.2.3.	Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	37
VII.2.4.	Auszahlungsanspruch	37
VII.2.5.	Zeitpunkt der Auszahlung	37
VII.2.6.	Abschlussprovision	37
VII.2.7.	Jährliche Bestandsprovision	38
VII.2.8.	Zurückbehaltungsrecht	38
VII.2.9.	Stornoreserve.....	38
VII.2.10.	Keine Beratung ohne Erlaubnis.....	38
VII.2.11.	Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	38
	VIII. Cross-Selling rund um das Thema Wohnen.....	39
VIII.1.	Einkommensquellen rund um die Immobilie	39
VIII.1.1.	Versorger	39
VIII.1.2.	Kommunikation	39
VIII.1.3.	Multimedia	39
VIII.1.4.	Versicherung	39
VIII.2.	Vergütungen für Vertriebspartner.....	40
VIII.2.1.	Tippgeberprovision	40
VIII.2.2.	Bestands- und Betreuungsprovisionen für Vermittler	40
VIII.2.3.	Höhe der Provisionen	40
VIII.2.4.	Einstufung und Höherstufung.....	40

VIII.3. Entstehung des Provisionsanspruchs	41
VIII.3.1. Direktvertrieb	41
VIII.3.2. Online	41
VIII.3.3. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler	41
VIII.3.4. Auszahlungsanspruch	41
VIII.3.5. Zeitpunkt der Auszahlung	41
VIII.3.6. Abschlussprovision	41
VIII.3.7. Jährliche Folge- und Bestandsprovisionen	41
VIII.3.8. Zurückbehaltungsrecht	42
VIII.3.9. Keine Beratung ohne Erlaubnis	42
VIII.3.10. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen.....	42

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergütung bei SaaS-Lizenzen.....	9
Tabelle 2: Vergütungen für Immobiliensparprodukte	21
Tabelle 3: Vergütungen beim Immobilienabonnement	26
Tabelle 4: Vergütungen bei Wandeldarlehen an die Gesellschaft	28
Tabelle 5: Vergütung bei Sacheinbringung gegen Immobilienguthaben	32
Tabelle 6: Tippgeberprovision bei Versicherungen	36
Tabelle 7: Vermittlerprovisionen bei Versicherungen	36
Tabelle 8: Anteilige Vergütung für Cross-Selling-Produkte	40

I. Vertriebspartnervertrag

I.1. Vertragsparteien

I.1.1. Gesellschaft

Immotausch GmbH
Am Stegskreuz 8
65719 Hofheim a.Ts.

Eingetragen im Handelsregister Frankfurt a.M. unter der Registernummer: HRB 96219
Vertreten durch den Geschäftsführer: Patrick Riehl

(im Weiteren als Immotausch, LG, Auftraggeberin oder Gesellschaft bezeichnet)

I.1.2. Vertriebspartner

(im Weiteren als Vertriebspartner oder VP bezeichnet)

I.2. Präambel

Immotausch bietet Cloud-basierte Software-Lösungen sowie das Knowhow dazu als SaaS-Provider an. Das Alleinstellungsmerkmal ist der Ringtauschalgorithmus:

Er offenbart den richtigen Interessenten, um im (Ring-)Tausch das Wunschobjekt zu erhalten.

Das Gesamtgeschäftskonzept sieht die Begleitung bei der „Immobilien-, Versicherungs- und Finanzreise vom Immobiliensparen ab der Kindheit bis zum Immobilienverzehr im Alter“ vor.

Als SaaS-Provider gibt Immotausch anderen Immobilienservices die Möglichkeit, den eigenen Endkunden den Ringtausch zu ermöglichen und das Gesamtkonzept in ihrer Region umzusetzen.

Ein Rahmenlizenzvertrag ermöglicht dem VP zusätzlich, Unterlizenzen an andere zu vergeben und regional an allen Gewinnen – auch Gewinne der Onlinesparten – von Immotausch zu partizipieren.

Beta-Version und Gesamtkonzept sind unter der Domain <https://immotausch.net> veröffentlicht. Die Marke des Lizenzgebers ist unter der Markennummer 017039462 registriert.

Für den Ringtauschalgorithmus hat die Gesellschaft die [Offenlegungsschrift](#) für die deutsche Patentanmeldung erhalten und den PCT-Antrag für die vorläufige Prüfung der internationalen Patentanmeldung gestellt.

Dieser Vertriebspartnervertrag stellt die Anlageprodukte vor und regelt die Möglichkeiten der Vermittlung von Leistungen und Produkten der Gesellschaft durch den Vertriebspartner gegen erfolgsabhängige Vergütung.

I.3. Definitionen

Die hier aufgeführten Definitionen haben nicht den Anspruch, die Begriffe allgemein zu definieren. Vielmehr beziehen sie sich auf den Vertragsinhalt in diesem Vertriebspartnervertrag.

Sie sollen die vertraglichen Regelungen konkretisieren und bei der Auslegung der in diesem Vertrag enthaltenen Begriffen dienen.

I.3.1. Anlagebetrag

Als Anlagebetrag im Sinne dieses Vertrages gilt die Darlehenssumme bzw. die konkrete Beteiligung oder Immobilieninvestition. Eventuelle Nebenkosten, Agio und Optionsgebühren zählen nicht zum Anlagebetrag.

I.3.2. Beta-Version

Eine Beta-Version bezeichnet einen Entwicklungsstand einer Software, in dem ein Teil neuer Funktionen bereits implementiert wurde, die Entwicklung eines Releases jedoch noch nicht abgeschlossen ist.

Bei der von Immotausch angebotenen Software handelt es sich um eine Beta-Version. Einige im (Rahmen-)Lizenzvertrag und dessen Anlagen beschriebene Funktionen müssen entweder noch (weiter-)entwickelt oder getestet werden (siehe Standard-Lizenzvertrag).

I.3.3. Cloud

Eine Cloud ist eine IT-Ressource, die via Internet verfügbar gemacht wird. Bei diesen Ressourcen kann es sich um Speicherplatz, Rechenleistung, Software (Web-Anwendungen) oder komplette IT-Infrastrukturen handeln.

I.3.4. Cloud-basierte Software

Cloud Software ist der Teil des Cloud Computings, der die Anwendungen bzw. Programme umfasst und wird teilweise auch Web-App oder Webanwendung genannt, da das Programm online-basiert, also über das Internet verfügbar ist und wie eine Website im Browser abgerufen und genutzt werden kann.

I.3.5. Eintrittsgebühr

Vom Lizenznehmer zu zahlende Gebühr für den Eintritt in den Rahmenlizenzvertrag. Bei Zahlung in mehreren Raten muss die Eintrittsgebühr bis zum Vertragsbeginn geleistet sein.

I.3.6. Immobiliertausch mit Ringtauschalgorithmus

Der Immobiliertausch mit Ringtauschalgorithmus ist die Nutzung des Ringtauschalgorithmus innerhalb der Immobilienbranche.

Auf die Frage:

„Welche Immobilie suchst du und was machst du frei, wenn du diese Immobilie bekommst?“,

verrät der Ringtauschalgorithmus, wer der geeignete Interessent ist, um im Ringtausch die Wunschimmobilie zu erhalten.

Link zum Erklärvideo: <https://youtu.be/uCsaMEOrPhY>

I.3.7. Kundenaccount

Endkunden können einen eigenen Kundenaccount innerhalb des Kundenportals des VP registrieren, um ihre (Ring-)Tauschanliegen, respektive ihr Tauschprofil, Gesuch und/oder (Tausch-)Angebot und die eigenen Profilinformationen und weitere Anliegen zu verwalten.

Mit einem Kundenaccount geht üblicherweise auch eine Vereinbarung einher, eine erfolgsabhängige Vergütung an das betreuende Unternehmen zu zahlen, wenn ein Kaufvertrag zu Stande kommt.

I.3.8. Patent

Ein Patent ist ein hoheitlich erteiltes gewerbliches Schutzrecht für eine Erfindung. Der Inhaber des Patents ist berechtigt, anderen die Nutzung der Erfindung zu untersagen oder diese zu lizenzieren.

I.3.9. Rahmenlizenzvertrag

Rahmenlizenzvertrag oder auch Rahmenvertrag bezieht sich auf die Vertragsbedingungen (einschließlich aller Änderungen hierzu) und die Anlagen, die auf den Rahmenlizenzvertrag referenzieren (einschließlich aller Änderungen, die auf die Anlagen referenzieren).

Der Rahmenvertrag regelt unter anderem die von Lizenznehmern bei Immotausch bestellte Nutzung der Produkte und Serviceangebote sowie deren Unterlizenzierung, Vertriebsberechtigungen und Provisionierung.

I.3.10. Ringtauschalgorithmus

Der Ringtauschalgorithmus offenbart mögliche Ringtauschoptionen innerhalb eines Netzwerkes, bei denen Endkunden (Tausch-)Angebote hinterlegt haben und geeignete Angebote identifizieren.

Die Offenlegungsschrift kann eingesehen werden auf der Seite des DPMA:

<https://depatisnet.dpma.de/DepatisNet/depatisnet?action=pdf&docid=DE102022003714A1&xxxfull=1>

I.3.11. Software

Die von Immotausch angebotene Software ist eine Webanwendung, respektive eine Cloud-basierte Software. Sie wird gegenüber Lizenznehmern als Software-as-a-Service angeboten.

I.3.12. Software-as-a-Service

Bei dem Nutzungskonzept Software-as-a-Service (SaaS) wird dem Vertriebspartner, begrenzt auf einen bestimmten Zeitraum bzw. im Rahmen eines Abonnements, eine Cloud-basierte Software zur Nutzung zur Verfügung gestellt.

I.3.13. Suchanzeige

Endkunden und Immobilienservices können gespeicherte Suchaufträge als Suchanzeige veröffentlichen.

Diese Suchanzeigen können beispielsweise von Vermietern und Verkäufern auf der Seite <https://immotausch.net> und auf dem Partnerportal des (Unter-)Lizenznehmers selektiert und eingesehen werden.

Dabei werden nur die Daten des VP und die Daten des jeweiligen Ansprechpartners veröffentlicht. Der VP nutzt diese Möglichkeit zur Leadgenerierung von Eigentümerkontakten.

I.3.14. (Tausch-)Angebot

Ein (Tausch-)Angebot ist jedes Angebot, Tauschangebot oder [Tausch-]Angebot.

Der Ringtauschalgorithmus gemäß Patentanmeldung berücksichtigt (Tausch-)Angebote aller Marktsegmente. Die aktuelle Beta-Version ist jedoch auf den Immobilienbereich ausgerichtet.

I.3.14.1. Angebot

Der Begriff Angebot steht für ein aktuelles Angebot.

Der Anbieter bietet etwas an, in der Regel gegen einen einmaligen oder regelmäßigen Geldbetrag.

Im Immobilienbereich ist das aktuelle Angebot gegen einen einmaligen Geldbetrag die zum Verkauf stehende Immobilie. Der Vermarktungszeitraum beträgt hier etwa 3 – 12 Monate.

Im Immobilienbereich wäre die zu vermietende Immobilie das Pendant, um als Beispiel für ein aktuelles Angebot gegen einen regelmäßigen Geldbetrag zu dienen.

I.3.14.2. Tauschangebot

Der Anbieter bietet etwas ausschließlich zum Tausch an.

Der Erhalt des Wunschobjektes von einem Anbieter auf der einen Seite und die Einigung mit einem Interessenten auf der anderen Seite sind zwingende Voraussetzung für die Durchführung der Transaktion.

Erhält er nicht das gewünschte Tauschobjekt, kommt das Geschäft nicht zu Stande.

I.3.14.3. [Tausch-]Angebot

Der Anbieter bietet etwas an.

Dabei hat er ein Tauschanliegen, macht das Zustandekommen des Geschäfts aber nicht davon abhängig, dass er das gewünschte Tauschobjekt erhält.

I.3.15. Tippprovision

Die Tippprovision erhält der Tippgeber für die Beteiligung an der Vermittlung einer Immobilie oder eines Anlage- bzw. sonstigen Produktes.

In manchen Sparten können Lizenznehmer und Vertriebspartner maximal die Tippprovision erhalten, wenn sie keine Gewerbeerlaubnis zur Ausführung der Tätigkeit bzw. zur Beratung und/oder Betreuung des Kunden haben.

I.3.16. Verlängerungsgebühr

Vom Lizenznehmer oder Vertriebspartnern zu zahlende Gebühr für die Verlängerung des Rahmenlizenzvertrages oder des Optionsvertrages, sofern die Regelungen zur kostenlosen Verlängerung nicht greifen.

I.3.17. YouTube-Kanal

Die gesammelten Produkt-, Erklär- und sonstigen Videos inklusive Tutorials mit Nachweis eines erfolgreichen Ringtauschs mit 5 Teilnehmern sind auf dem Kanal des LG veröffentlicht.

Link zum Immotausch-YouTube-Kanal: <https://www.youtube.com/@Immotausch>

I.4. Vertragsgegenstand

Vertragsgegenständlich sind alle Regelungen in diesem Vertriebspartnervertrag und den zugehörigen Anlagen bzw. den zugehörigen Kapiteln, die zum Gesamtdokument gehören.

Die Anlagen enthalten Bedingungen, die speziell für bestimmte Arten von bei Immutausch bestellbaren Leistungen gelten, die von diesen Allgemeinen Vertragsbedingungen abweichen oder diese ergänzen können.

In dieser ersten Vertriebspartnervereinbarung werden nachfolgende Provisionen mit den VP vereinbart. Die Auszahlung der Provision setzt voraus, dass die Vermittlung und Betreuung durch den/die VP erfolgt. Nutzt der/die VP die Unterstützung der Gesellschaft bei der Verhandlung, Beratung, Vertragsabschluss, erfolgt eine anteilige Auszahlung der Provision nach billigem Ermessen der Gesellschaft, mindestens jedoch als Tipp Provision. Die Gesellschaft stellt die notwendigen Unterlagen zur Verfügung.

Die VP sind berechtigt, Untervermittler einzusetzen. Untervermittler müssen jedoch vollständig bei der Gesellschaft gemeldet werden. Die Gesellschaft ist berechtigt, einzelne Untervermittler ohne Angabe von Gründen auszuschließen. Für Untervermittler wird Abwerbeschutz, für Kunden und Investoren wird Kundenschutz vereinbart. Kunden- und Abwerbeschutz besteht für die Dauer der Zusammenarbeit zzgl. weiterer 12 Monate. Für vermittelte Investorenkontakte, die innerhalb des Kalenderjahres 2023 einen Betrag von mindestens 50.000 € investiert haben, besteht Kundenschutz für einen Zeitraum von 10 Jahren.

I.5. Dauer des Vertrags / Beendigung

- a. Das Vertragsverhältnis beginnt mit Unterzeichnung des Vertriebspartnervertrages und wird zunächst für eine Dauer von 12 Monaten vereinbart. Das Vertragsverhältnis verlängert sich stillschweigend um 12 Monate, wenn es nicht gekündigt wird.
- b. Jede Partei kann das Vertragsverhältnis mit einer Frist von 2 Wochen ohne Angabe von Gründen beenden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt unberührt. Der Anspruch auf Provisionszahlung besteht für die Dauer von 12 Monaten weiter fort.
- c. Die Kündigung des Vertragsverhältnisses bedarf der Schriftform.
- d. Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses hat der Vertriebspartner sämtliches in seinem Besitz befindliches Eigentum des Auftraggebers und die ihm im Rahmen seiner Tätigkeit vom Auftraggeber zur Verfügung gestellten Unterlagen unverzüglich und unaufgefordert an den Auftraggeber herauszugeben.

I.6. Allgemeine Vergütungen

In den folgenden Fällen erhält der Vertriebspartner für die Vermittlung von Investoren und Lizenznehmern eine Provision vom Auftraggeber:

I.6.1. Vermittlung von Anlageprodukten und Darlehen

Der Vertriebspartner erhält Provisionen für die Vermittlung von Anlageprodukten und Darlehen, die für die einzelnen Sparten in den jeweiligen Kapiteln aufgliedert sind. Für die Vermittlung von Stillen Beteiligungen und Genussrechten erhält er 5 % des eingegangenen Anlagebetrages innerhalb von 30 Tagen nachdem der Vertrag rechtskräftig wurde.

I.6.2. Vermittlung von Lizenznehmern - Abschlussprovision

Für die Vermittlung des Abschlusses von Lizenzpartnerschaften erhält der Vertriebspartner eine Provision in Höhe von 10-20 % der regelmäßigen (monatlichen/jährlichen) Lizenzgebühr im ersten Jahr des jeweiligen Lizenzvertrages.

Leistet der Lizenznehmer die regelmäßigen Gebühren für eine Zeit von mehr als einem Jahr im Voraus, wird die Vergütung anteilig für Abschluss- und Betreuungsprovision berechnet.

I.6.3. Vermittlung von Lizenznehmern – Betreuungsprovision

Für die Betreuung der Lizenznehmer nach dem ersten Jahr erhält der Vertriebspartner 10 % der monatlichen Lizenzgebühr ab dem zweiten Jahr bis zum Ablauf der Erstvertragslaufzeit.

Die Betreuung beinhaltet im Wesentlichen die Aufgaben eines Key Account Managers. Dazu zählen die Sicherstellung einer harmonischen Kundenbeziehung, das Eingehen auf Kundenfragen sowie die Kommunikation von Kundenanliegen an den Auftraggeber, respektive die Vermittlung zwischen Kundenanliegen und Interessen des Auftraggebers.

I.6.4. Vermittlung von Investoren

Für die Gewährung des Zutritts zu und/oder die Begleitung von Verhandlungen mit Investoren und Lizenznehmern, mit denen der Auftraggeber bereits Kontakt aufgenommen hat, erhält der Vertriebspartner eine anteilige Provision in Höhe von mindestens 25 %, maximal 75 % der in diesem Vertrag genannten Provisionen. Die Höhe des Provisionsanteils bemisst sich durch den Grad der Unterstützung des Vertriebspartners nach billigem Ermessen des Auftraggebers.

I.6.5. Vergütung für Eintrittsgebühren

Die erfolgsabhängige Vergütung für Zahlungen von Eintrittsgebühren, die sich aus der Vermittlung des Abschlusses von Lizenzpartnerschaften gemäß Rahmenlizenzvertrag ergeben, wird der Vermittlung von Eigenkapital gleichgestellt. Die Provision richtet sich nach der Höhe, die für die Vermittlung von Eigenkapital vereinbart wurde.

I.7. Verhaltenskodex

Der Vertriebspartner muss dem Verhaltenskodex (Code-of-Conduct) von Immotausch jährlich schriftlich zustimmen, entsprechend handeln und dies gegenüber Untervermittlern und Mitarbeitern durchsetzen. Mit Unterzeichnung dieses Vertrages stimmt der VP dem Code-of-Conduct zu und verpflichtet sich, entsprechend zu handeln.

Der Code-of-Conduct kann über die Domain Immotausch.net eingesehen und heruntergeladen werden. Der Link zur aktuellen Version (Stand Juni 2023) lautet:

https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/CodeOfConduct_IT020723.pdf

I.8. Vertraulichkeit und Geheimhaltung

Der Vertriebspartner verpflichtet sich, über alle ihm im Rahmen seiner Mitarbeit bekannt gewordenen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Stillschweigen zu bewahren, soweit es sich nicht um lediglich dem allgemeinen Stand der Technik entsprechende oder sonst offenkundige Tatsachen oder Umstände handelt. Immotausch wird den Vertriebspartner von dieser Verschwiegenheitspflicht entbinden, wenn und soweit er gesetzlich zur Veröffentlichung der jeweiligen Informationen verpflichtet ist. Der Vertriebspartner trägt dafür Sorge, dass Dritte, derer er sich als Erfüllungsgehilfen bedient, ebenfalls die Geheimhaltungspflicht beachten.

I.9. Haftung und Gewährleistung

Sollte der Auftraggeber aufgrund von Leistungen, die vom Vertriebspartner erbracht wurden, in Haftung genommen werden, so verpflichtet sich der Vertriebspartner gegenüber dem Auftraggeber, diesen von derlei Haftung freizustellen.

I.10. Keine Kumulierung oder Mehrfachvergütung von Provisionen

In diesem Vertrag eventuell mehrfach genannte Provisionen werden nur einmalig ausgezahlt.

Es erfolgt keine Kumulierung der Provisionen für gleiche Produkte.

Der VP erhält keine Provisionen für Produkte, die von durch ihm vermittelte Kunden vermittelt werden, sondern ausschließlich für die eigene Vermittlung von Leistungen und Produkten; abgesehen von Provisionen, die für die Vermittlung durch Untervermittler gezahlt werden. Eine mehrfache Vergütung für die gleiche Vermittlung wird ausgeschlossen.

I.11. Kundenschutz

Der VP erhält Kundenschutz für alle Kunden, denen er Leistungen oder Produkte der Gesellschaft vermittelt hat. Dazu ist er auf den Verträgen an entsprechender Stelle als Vermittler anzugeben.

Immotausch garantiert, die Kunden des Vertriebspartners nicht selbst, nicht durch Mitarbeiter und auch nicht durch Dritte zu kontaktieren, sofern bisher noch kein Kontakt stattgefunden hatte und der Vertriebspartner den ersten Vertrag zwischen dem Kunden und Immotausch vermittelt hat.

Immotausch garantiert auch, den Kunden des Vertriebspartners innerhalb von 3 Monaten nach Benennung des Kunden durch den Vertriebspartner nicht selbst, nicht durch Mitarbeiter und auch nicht durch Dritte zu kontaktieren, sofern bisher noch kein Kontakt stattgefunden hat.

Diese Regelung gilt allerdings nur, insofern der Vertriebspartner den Kunden betreut und bezieht sich nur auf diejenigen Produkte und Leistungen, die der Vertriebspartner gegenüber dem Kunden anbietet und ihn dahingehend berät.

Ein derartiger Kundenschutz erfolgt maximal bis 50 Kunden pro Vertriebspartner, wenn nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart wird. Gibt der Vertriebspartner Kunden frei, weil er keinen Erfolg bei der Vertriebsmaßnahme hatte, kann er die Zahl der geschützten Kunden wieder auf diesen Wert aufstocken.

Hat Immotausch bereits Kontakt zu diesen Kunden aufgenommen, bevor die Kundenbenennung erfolgt, informiert Immotausch den Vertriebspartner innerhalb einer angemessenen Frist nach Benennung des Kunden. Die Frist verlängert sich bei Urlaub des Geschäftsführers von Immotausch bis maximal 3 Wochen.

I.12. Ausschluss der Exklusivität

Immotausch garantiert ausdrücklich nicht, dass andere Vertriebspartner keinen Kontakt zu diesem Kunden aufbauen, sondern lediglich, dass Immotausch die Information des Vertriebspartners – im oben angegebenen Zeitraum - in keiner Weise nutzen wird, um von sich aus den Kontakt zu diesen Kunden herzustellen, oder Mitarbeiter, respektive andere Vertriebspartner und sonstige Dritte mit den übermittelten Informationen zu diesem Kunden zu versorgen, damit diese Kontakt aufnehmen.

Bei (Rahmen-)Lizenzverträgen und Anlageprodukten kann er vor der Beratung eine Anfrage um Auskunft stellen, ob sein Kunde bereits Kunde der Gesellschaft ist.

Verstößt Immotausch gegen diese Kundenschutzregelung, erhält der Vertriebspartner die Tippprovision.

Hat der Vertriebspartner bereits eine Beratung durchgeführt und verfügt er über die entsprechende Erlaubnis, erhält der VP die jeweilige volle Beratungsprovision, die in diesem Vertrag geregelt ist, wenn Immotausch grob fahrlässig oder vorsätzlich gehandelt hat.

Hat Immotausch fahrlässig gehandelt, erhält der Vertriebspartner in einem solchen Fall die Tippprovision und die Hälfte der Differenz zwischen Tippprovision und Beratungsprovision.

Für alle Verträge, die mit dem Kunden abgeschlossen werden, nachdem ein erstes Vertragsverhältnis entstanden ist, erhält der Vertriebspartner eine Tippprovision während der Vertragslaufzeit und bis 2 Jahre nach Ablauf der Vertragslaufzeit.

I.13. Schriftformerfordernis

Es bestehen keine mündlichen Nebenabreden. Jegliche Änderungen oder Ergänzungen dieses Vertrages sind nur wirksam, wenn sie schriftlich vereinbart werden. Dies gilt auch für eine Änderung dieser Schriftformklausel.

I.14. Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt.

An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkung der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommt, die die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist.

I.15. Gerichtsstand

Für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist, soweit nicht gesetzlich zwingend etwas anderes bestimmt ist, das zuständige Gericht am Sitz des Lizenzgebers vereinbart.

I.16. Datenschutz

Der VP genehmigt die Speicherung der in diesem Vertrag erfassten Kunden- und Mitarbeiterdaten vor, während und nach Ablauf der Vertragsdauer im gesetzlich zulässigen Rahmen sowie die Datenschutzerklärung der Gesellschaft.

Die Allgemeine Datenschutzerklärung des LG steht zum Download/ zur Ansicht auf [Immotausch.net](https://immotausch.net) zur Verfügung. Der aktuelle Link lautet: <https://immotausch.net/de/Home/PrivacyStatement>

I.17. Bonus aus Teamumsätzen

VP haben die Möglichkeit, Untervertriebspartner nach den Bestimmungen dieses Vertrages einzusetzen. Sie erhalten einen Bonus auf Tippprovisionen aus Eigenumsätzen ihrer Untervertriebspartner im März des Folgejahres, wenn die jeweilige Grenze des Provisionsumsatzes im laufenden Kalenderjahr erreicht wurde:

2,5 % ab 50.000 €; 5 % ab 100.000 €; 8 % ab 200.000 €; 20 % ab 2 Millionen € Tippprovision

I.18. Sonstige Vereinbarungen

VP erhalten eine Vermittlungsprovision in Höhe von 5 % für die Vermittlung von Typisch Stillen Beteiligungen, Genussrechten und direkten Beteiligungen. Ab einer Investition von 100.000 € fällt diese Provision auch an, wenn es sich lediglich um einen Tipp, also die Vermittlung des Kontaktes handelt.

Ort, Datum	Vertriebspartner	Funktion
------------	------------------	----------

Ort, Datum	Immotausch (gesetzl. Vertreter)
------------	---------------------------------

II. Software-as-a-Service

II.1. Cloud-basierte-Softwarelösungen als Abonnements

Immotausch bietet Cloud-basierte Software-Lösungen sowie das Knowhow dazu als SaaS-Provider gegenüber anderen Unternehmen an.

Vertriebspartner erhalten eine Provision für die Vermittlung des Vertragsabschlusses mit den unten benannten Zielgruppen und Vertragsarten.

II.1.1. B2B-Geschäft

Andere Unternehmen können die vorhandene Software nutzen, um den eigenen Endkunden den Immobiliaustausch mit Ringtauschalgorithmus auch unternehmensübergreifend zu ermöglichen.

Zu den Zielgruppen zählen Kreditinstitute und deren Immobilien vermittelnde Organisationseinheiten, also Banken, Bausparkassen, Sparkassen und nicht-institutionelle Immobilienvermittlungsservices wie Immobilienmakler sowie Gesellschaften, die selbst Immobilienbestand halten, verwalten und erschaffen, also Projektentwicklungs-, Wohnungsbau- und Bauträgergesellschaften, Wohnungsbaugenossenschaften, Immobilienaktiengesellschaften.

II.1.2. Vertragsarten

Vertriebspartner vermitteln Rahmenlizenzverträge und Standard-Lizenzverträge für an die in II.1.1 genannten Zielgruppen.

II.2. Vergütungen als Vertriebspartner

Die untenstehenden Provisionen werden als einmalige Provisionsbeteiligung von Immotausch an den Vertriebspartner bezahlt. Der Vertriebspartner regelt die Provisionsanteile mit Untervermittlern im Innenverhältnis.

II.2.1. Tippgeberprovision

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Anlageberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch Unterlizenznehmer ausgesprochen wird.

II.2.2. Vermittlungsprovision

Die höchste Provisionsstufe erhält der VP, wenn er die Berechtigung zur Beratung und Betreuung der Kunden für das jeweilige Produkt besitzt und die Beratung und Betreuung durch ihn erfolgt.

Dabei ist nicht relevant, ob der Kunde das Produkt online über das Partnerportal des (Unter-)Lizenznehmers abschließt. Relevant sind die Erlaubnis und die tatsächliche Zuständigkeit für die Betreuung des Kunden sowie die Verantwortung und Produkthaftung gegenüber den Kunden. Betreuungsprovisionen werden ab dem zweiten Jahr bezahlt.

Tabelle 1: Vergütung bei SaaS-Lizenzen

Umsatzart Art der Vergütung	Tipgeberprovision	Höchste Provisionsstufe	
	Abschlussprovision	Abschluss	Betreuung
Eintrittsgebühr	5 %	8 %	
Lizenzgebühren	10 %	20 %	10 %
Gebühren für Insetrate	20 %	20 %	10 %
Asset-Coin-Convertibles	10 %	20 %	10 %

II.3. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über SaaS-Verträge gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Kunden wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis des geplanten Gesamtvertragszeitraums gekürzt. Immotausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

II.3.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vermittler als Tipgeber oder Berater benennt.

II.3.2. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tipgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immotausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision. Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat.

II.3.3. Auszahlungsanspruch

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht zunächst mit Eingang der jeweiligen Summe aus Eintritts-/Lizenz- oder Abogebühren inklusive aller zugehörigen Nebenkosten auf dem jeweiligen Konto von der Gesellschaft.

II.3.4. Abschlussprovision

Die Auszahlung der vereinbarten einmaligen Abschlussprovision erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der vollständigen Summe.

II.3.5. Betreuungsprovision

Folge- bzw. Betreuungsprovisionen werden nur gezahlt, wenn der VP die Betreuung des Lizenznehmers, u.a. als ausgelagerter Key-Account-Manager übernimmt. In dieser Funktion dokumentiert er alle Fragen und Aussagen des Lizenznehmers, bearbeitet und beantwortet alle Anliegen, die im Rahmen des (Rahmen-)Lizenzvertrages oder des Abonnements aufkommen. Er handelt dabei immer im Interesse und nach den Vorgaben der Richtlinien des LG.

II.3.6. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass der Anlagebetrag und/oder etwaige Gebühren oder Einnahmen für Optionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immotausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

II.4. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet. Unabhängig davon kann Immotausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.

III. Immobiliensparprodukte

III.1. Wertpapiere und sonstige Anlageprodukte aus Eigenemission

Immotausch bietet ein auf Immobilien ausgelegtes Ansparkonzept an, bei dem Anleger direkt und indirekt in Immobilien oder in Immotausch als Immobilien-Startup investieren.

Sie haben dadurch zum einen alternative Anlagemöglichkeiten in verschiedenen Risikoklassen. Darüber hinaus profitieren sie von dem Wert, der sich aus den verringerten Kosten beim Immobilienwechsel ergibt.

III.1.1. Bundesweit übertragbares Immobilienguthaben aufbauen

Immotausch bietet mehrere Möglichkeiten an, übertragbares Immobilienguthaben aufzubauen. Dieses Immobilienguthaben soll zunächst bundesweit, später europaweit, und falls zulässig, auch weltweit nutzbar sein.

III.1.2. Bundesweit übertragbares Immobilienguthaben nutzen

Anleger können dieses Immobilienguthaben einsetzen, wenn sie eine Immobilie kaufen oder eine Immobilie mieten möchten. Vorhandenes Immobilienguthaben nehmen sie von einer Immobilie zur nächsten mit. Immotausch tritt dabei als Co-Investor auf und erwirbt die Immobilien zusammen mit den Anlegern des Kollektivs.

Diese Regelung gilt für alle Immobilien, die auf Immotausch.net angeboten werden, wenn Immotausch, respektive Tochter und Schwestergesellschaften bereits Eigentümer sind oder bereit sind, ein Co-Investment einzugehen.

Da Immotausch die breite Masse der Bevölkerung in jeder Alters- und Einkommensgruppe erreichen möchte, ist das Ankaufprofil sehr breit gefächert. Darüber hinaus kommen nahezu alle angebotenen Immobilien durch das Asset-Coin-Modell für die Tokenisierung für die breite Masse in Frage, wodurch die Wahrscheinlichkeit für ein Co-Investment steigt.

III.1.3. Europarente als europaweit übertragbares Immobilienguthaben

Das Asset-Equity-Modell ist ein Rentensparmodell mit Renditeoption. Es ist so konzipiert, dass es als europaweites Sparmodell nach den Vorgaben für die Europarente genutzt werden kann.

Die Registrierung als PEPP erfolgt im Rahmen der Weiterentwicklung der Produktlandschaft.

Bei der Europarente ist es notwendig, einen Basis-Tarif mit Garantie anzubieten, der um weitere Tarife und Risikoklassen ergänzt werden kann. Dabei dürfen keine Verwaltungskosten erhoben und Einmalkosten maximal in Höhe von 1 % verlangt werden.

Immotausch bietet fünf Risikoklassen an, bei denen vier besichert sind. Der Garantietarif bietet eine Absicherung im ersten Grundbuchrang bis zu einer Beleihungsgrenze von 25 % des Verkehrswertes.

Die Europarente soll – damit die Nebenkosten so niedrig sind – als digitales Produkt konzipiert werden, bei dem Anleger selbständig ihren Vertrag verwalten können.

Immotausch hat bereits die digitale Abschlussmöglichkeit geschaffen. Eine Aufstellung des Guthabens wird zunächst als PDF bereitgestellt. Der Vertrag kann im Zuge der Weiterentwicklung später in einem separaten Bereich z.B. „Vermögen“ angezeigt und verwaltet werden.



<https://immotausch.net/de/mieter/lebenslange-immobilienreise>

III.1.4. Steuern und andere Erwerbsnebenkosten sparen

Durch übertragbares Immobilienguthaben können die Immobiliensparer einen erheblichen Teil der Erwerbsnebenkosten sparen.

Diese setzen sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

- Grunderwerbersteuer
- Notargebühren
- Amtsgericht / Grundbuchamt: Eintragungskosten
- Maklergebühren

III.1.5. Startup-Investment als Wandelanleihen

Immotausch ermöglicht Anlegern, in einer frühen Phase vor und während der Etablierung des Ringtauschmarktes in die Immotausch GmbH als Startup zu investieren. Dabei sind einige Produkte für Anleger als Risiko-Wandelanleihen mit 4 % – 8 % Verzinsung konzipiert.

Wandelanleihen kombinieren den Vorteil einer festen Verzinsung mit der Möglichkeit, die verzinsten Anlagesumme beispielsweise in Genussrechte oder Unternehmensanteile mit besonderen Bezugsrechten zu wandeln.

Einige Startup-Wandelanleihen (First Equity-Convertible und Asset-Equity-Convertible) können auch als übertragbares Immobilienguthaben verwendet werden.

III.1.6. Besicherte Wandelanleihen als übertragbares Immobilienguthaben

Neben den Risiko-Wandelanleihen bietet Immotausch auch besicherte Wandelanleihen. Die Asset-Backed-Convertibles bieten dabei in der Regel eine Besicherung durch Immobilienwerte, können aber auch allgemein durch Anlagevermögen des Darlehensnehmers besichert sein.

III.1.7. Immobilienwandelanleihen als übertragbares Immobilienguthaben

Neben den allgemein besicherten Wandelanleihen bietet Immotausch auch grundschuldbesicherte Darlehen mit Wandlungsoption sowie Immobilienwandelanleihen an. Sie stellen eine indirekte Investition in Immobilien dar, die durch Eintragung einer Grundschuld mit Immobilienvermögen besichert ist.

III.1.8. Virtuelle Beteiligung als Immobilienguthaben mit Co-Investment-Option

Neben den Wandelanleihen bietet Immotausch eine virtuelle Beteiligung, die Immobilien- und Startup-Investment im Verhältnis 80/20 verbindet und eine Co-Investment-Option zu 3 % bietet.

III.1.9. Wertpapiersparen

Neben den ersten Tranchen gibt es weitere Wertpapiertranchen mit umfangreichem Emissionsvolumen, die das geplante internationale Wachstum ermöglichen. Diese späteren Wertpapiertranchen beinhalten ebenfalls Risikoanleihen sowie besicherte Anleihen und eine Kombination mit einer Darlehensoption.

III.1.10. Digitale Immobilienwährung

Mittels ISCN und Datums-/Zeitstempel sind die Grundlagen für die Handelbarkeit aller Coins als (digitales) Wertpapier gegeben.

Die erwähnte Handelbarkeit der Anlageprodukte bezieht sich auf die grundsätzliche Machbarkeit anhand der möglichen Einordnung in ISCN und Datum der Investition.

Immotausch.net stellt dazu neben der Datenbank für das Immobilien(Tausch-)portal bereits eine zweite Datenbank und ein elektronisches Bestellformular bereit.

Das ist die Vorbereitung, um als zentrales (Krypto-)Wertpapierregister oder später als Blockchain zu dienen. In Zukunft können die Wertpapiere auch als Coins auf Immotausch als (Krypto-)Wertpapierbörse gehandelt werden, sobald alle nötigen Genehmigungen erteilt wurden. Besonders interessant wird die Handelbarkeit durch den zu erwartenden Vorteil aus der Wandlungsoption und dem damit zusammenhängenden individuellen Wertsteigerungspotential.

III.2. Exchange Coins (XCC)

III.2.1. Zusammenfassung

Der Exchange Coin dient der Umsetzung des Tauschpreises, der Ersparnis bei Optionsgebühren und Neubauimmobilien.

III.2.2. Nennwert

Exchange Coins starten mit einem Nennwert von je 100 € bei einem Tauschwert von 250 €. Für die ersten Tranchen ist eine Stückzahl von je 4.500 Stück bei einer Steigerung des Nennwertes um 25 % festgelegt.

III.2.3. Nutzung

Sie können beim Immobilienerwerb, beim Mietkauf, beim Immobilientausch, anstelle von Optionsgebühren bei Immotausch-Anlageprodukten und bei jedem Immobilienwechsel eingesetzt werden.

Sie dienen als Token für Bauherrengemeinschaften und zum anteiligen Erwerb von Neubauvorhaben zum Mitgliedspreis und als Ersatz für die Zahlung von Optionsgebühren, wenn sie im Gegenzug im Burningverfahren vernichtet werden.

III.2.4. Ersparnis bei Neubauimmobilien als Teil der Bauherrengemeinschaft

XCC-Anleger werden Teil unserer Bauherrengemeinschaft und können bis zu 20 % des geplanten Verkaufspreises mit Exchange Coins zahlen. Innerhalb einer Bauherrengemeinschaft reichen diese 20 %, um den Grundstücksanteil zu leisten. Gegenüber Anlegern, die Teil der Bauherrengemeinschaft einer Immobilie sind, die von Immotausch gebaut wird, werden nur 15 % Marge auf die entstandenen Kosten berechnet. Darüber hinaus fällt auf die Herstellungskosten für das Gebäude keine Grunderwerbsteuer an.

III.2.5. Ersparnis beim Immobilienerwerb

Der Startpreis beträgt 100 €. Mit jeder Tranche wächst der festgelegte Kurswert. Angebotene Immobilien werden mit dem aktuellen Kurswert von Exchange Coins bewertet, mindestens jedoch mit 250 €. So können sich einige Tausend Anleger einen Vorteil von 150 € pro XCC sichern. Für einen eventuellen Preisvorteil müssen sie hier keine Steuern zahlen.

III.2.6. Vorteil beim Mietkaufmodell bzw. bei Inbesitznahme

Anleger können XCC für bis zu 20 % des Kaufpreises nutzen und so 20 % der Erwerbsnebenkosten sparen, wenn sie nur Besitzer statt Eigentümer werden.

III.2.7. Produktinformationsblatt

<https://immotausch.net/Content/assets/PDFs/Exchange%20Coin-Ewige%20Anleihe.pdf>

III.3. First Convertibles allgemein

Die First Convertibles stellen die jeweils erste Tranche der Wandelanleihen dar. Aufgrund der jeweils sehr hohen Wertsteigerungs- und Wandlungswahrscheinlichkeit können alle First Convertibles als übertragbares Immobilienguthaben genutzt werden.

Spätere Tranchen können nur im Rahmen des Asset-Equity-Sparmodells als übertragbares Immobilienguthaben verwendet werden (betrifft insbesondere Blue-, Orange- und Asset-Backed Convertibles).

Unter den First Convertibles gibt es Wertpapiere aller Risikoklassen mit und ohne Grundbucheintrag vom grundschuldbesicherten Darlehen mit Wandlungsoption und Grundbuchbesicherung im ersten Rang bis zur Startup-Wandelanleihe mit 6-8 % Verzinsung.

III.3.1. Als elektronisches Wertpapiere

First Convertibles stellen die ersten Tranchen von elektronisch bestellbaren Wertpapieren der ImmoTausch GmbH dar.

III.3.2. Als Grundlage für einen Immobilienblock in der Immobilienblockchain

Im Rahmen des Projektes „Immobilienblockchain“ wird die Wandlung von First Convertibles die Grundlage für je einen Block bilden.

III.4. First Equity Convertibles

III.4.1. Zusammenfassung

First Equity-Convertibles stellen eine Risikoinvestition in Form von hoch verzinsten, vinkulierten Namensschuldverschreibungen mit sehr lukrativer Wandlungsoption dar.

Aufgrund der sehr hohen Wandlungswahrscheinlichkeit dürfen auch sie als übertragbares Immobilienguthaben genutzt werden.

III.4.2. Produktinformationsblatt

https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Unbesicherte%20Wandelanleihen_300922.pdf

III.5. First Asset-Coin Convertible

III.5.1. Zusammenfassung

Der First Asset-Coin Convertible kombiniert eingetragenes Immobilieneigentum mit Startup-Wandelanleihe und legt die erste Wandlungsphase für das Asset-Convertible-Modell fest. Beim Nennwertverfahren kann er den entscheidenden Vorteil bringen, wenn Immobiliensparer um Zuschlag oder Zuteilung einer Immobilie konkurrieren.

Seine Sonderstellung verdient er durch die deutlich frühere Wandlung (ab 19 Mio. Anteilen) und der hohen Anzahl (20 Stück) der jungen Anteile, die nach Wandlung zum Preis von 10 € pro jungem Anteil erworben werden können.

III.5.2. Ertragsaussichten

Je nachdem, wie hoch der durchschnittliche Verkaufspreis pro Anteil liegt, ergibt sich langfristig ein Ertrag in Höhe von etwa 1.600 € - 50.000 € nach der Wandlung.

III.5.3. Produktinformationsblatt

<https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/First%20Asset-Coin-Convertible.pdf>

III.6. First Blue Convertibles

III.6.1. Allgemein

First Blue Convertibles stellen die erste Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im ersten Rang dar. Sie werden mit 1,0 % p.a. endfällig verzinst und beziehen sich bei Wandlung auf 50.000 Stammanteile.

III.6.2. Kosten für 50.000 € First Blue Convertible-Immobilien Guthaben

+	50.000 €	Grundschuldbesichertes Darlehen im ersten Rang
+	750 €	1,5 % Agio für First Blue Convertibles
+	<u>200 €</u>	Aufwertung zum First Blue Convertible (je nach Wertpapier)
	50.950 €	für 1 Blue Convertible

III.6.3. Ersparnis

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von First Blue Convertibles als übertragbares Immobilienguthaben etwa 4.835 €.

Im Verhältnis zum Kaufpreis liegt die Ersparnis bei 9,67 %.

III.6.4. Produktinformationsblatt

https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Grundschuldbesichertes%20Darlehen%20mit%20Wandlungsoption%20im%20ersten%20Rang_260223.pdf

III.7. Mezzanine Blue Convertibles

Mezzanine Blue Convertibles stellen die zweite Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im ersten Grundbuchrang dar.

III.8. Senior Blue Convertibles

Senior Blue Convertibles stellen die dritte Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im ersten Grundbuchrang dar.

III.9. Blue Convertibles

III.9.1. Allgemein

Blue Convertibles stellen grundschuldbesicherte Darlehen mit Wandlungsoption dar. Sie werden im ersten Rang besichert.

III.9.2. Kosten für 50.000 € Blue Convertibles

+	50.000 €	Blue Bonds
+	1.000 €	2 % Agio für Blue Convertibles
+	<u>1.250 €</u>	für 25 Optionen
	52.250 €	für 25 Blue Convertibles

Im Verhältnis zum Kaufpreis liegt die Ersparnis bei 7,07 %.

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von Blue Convertibles als übertragbares Immobilienguthaben etwa 3.535 €.

III.9.3. Produktinformationsblatt

<https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Wandeldarlehen%20mit%20Besicherung%20im%20ersten%20Rang%20-%20Blue%20Convertible%20Bonds.pdf>

III.10. First Orange Convertibles

III.10.1. Allgemein

First Orange Convertibles stellen die erste Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im zweiten Grundbuchrang dar. Sie werden mit 2,5 % p.a. endfällig verzinst und beziehen sich bei Wandlung auf 35.000 Stammanteile.

III.10.2. Kosten für 50.000 € (First) Orange Convertible-Immobilien Guthaben

+	50.000 €	Grundschuldbesicherte Darlehen im zweiten Rang
+	1.250 €	2,5 % Agio für grundschuldbesicherte Darlehen im zweiten Rang
+	<u>1.400 €</u>	für Upgrade auf (First Orange) Convertibles (je nach Wertpapier)
	<u>52.650 €</u>	für 6 First Orange Convertibles und 1 Orange Convertible

III.10.3. Ersparnis

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von Orange Convertibles als übertragbares Immobilienguthaben etwa 3.225 €.

In Relation zum Kaufpreis liegt die Ersparnis bei 6,45 %.

III.10.4. Produktinformationsblatt

https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Grundschuldbesicherte%20Darlehen%20mit%20Wandlungsoption%20im%202.%20Rang_30922.pdf

III.11. Mezzanine Orange Convertibles

Mezzanine Orange Convertibles stellen die zweite Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im zweiten Grundbuchrang dar. Sie werden mit 1,9 % p.a. endfällig verzinst und beziehen sich bei Wandlung auf 500.000 Stammanteile.

III.12. Senior Orange Convertibles

Senior Orange Convertibles stellen die dritte Tranche grundschuldbesicherter Darlehen mit Wandlungsoption und Besicherung im zweiten Grundbuchrang dar.

III.13. Orange Convertibles

III.13.1. Allgemein

Orange Convertibles stellen grundschuldbesicherte Darlehen mit Wandlungsoption dar. Sie werden im zweiten Rang besichert.

III.13.2. Kosten für 50.000 € Orange Convertibles

+	50.000 €	Orange Bonds
+	1.250 €	Agio
+	<u>2.500 €</u>	für 25 Upgrade-Optionen
	<u>53.750 €</u>	für 25 Orange Convertibles

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von Orange Convertibles als übertragbares Immobilienguthaben etwa 2.035 €.

III.13.3. Produktinformationsblätter

<https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Wandeldarlehen%20mit%20Besicherung%20im%20zweiten%20Rang%20-%20Orange%20Convertible%20Bonds.pdf>

III.14. First Asset-Backed Convertibles

III.14.1. Allgemein

First Asset-Backed Convertibles stellen besicherte Darlehen mit Wandlungsoption dar. Sie werden mit 5 % p.a. verzinst und beziehen sich bei Wandlung auf 30.000 Stammanteile.

III.14.2. Kosten für 50.000 € (First) Asset-Backed Convertible-Immobilien Guthaben

+	50.000 €	Asset-Backed Bonds
+	2.500 €	5 % Agio für First Asset-Backed Convertibles
+	1.200 €	für Upgrade auf First Asset-Backed Convertibles (je nach Wertpapier)
+	<u>100 €</u>	für Upgrade-Option zur Aufwertung der übrigen 2.000 €
	53.800 €	für 6 First Asset-Backed Convertibles und 1 Asset-Backed Convertible

III.14.3. Ersparnis

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von Asset-Backed Convertibles als übertragbares Immobilien Guthaben etwa 2.075 €.

In Relation zum Kaufpreis liegt die Ersparnis bei 4,15 %.

III.14.4. Produktinformationsblätter

https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Besicherte%20Wandelanleihen_30922.pdf

III.15. Asset-Backed Convertibles

III.15.1. Allgemein

Asset-Backed Convertibles stellen besicherte Darlehen mit Wandlungsoption dar.

III.15.2. Kosten für 50.000 € Asset-Backed Convertibles

+	50.000 €	Asset-Backed Bonds
+	<u>2.500 €</u>	für 25 Upgrade-Optionen
	52.500 €	für 25 Asset-Backed Convertible

Bei Nutzung von Asset-Backed Convertibles als übertragbares Immobilien Guthaben profitieren Anleger von der erworbenen Renditeoption.

III.15.3. Ersparnis

Im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € sparen Anleger bei Nutzung von Asset-Backed Convertibles als übertragbares Immobilien Guthaben etwa 3.285 €.

In Relation zum Kaufpreis liegt die Ersparnis bei 6,57 %.

III.15.4. Produktinformationsblätter

<https://immotausch.net/Content/newpage/pdf/Besicherte%20Wandelanleihen%20-%20Asset-Backed%20Convertible%20Bonds.pdf>

III.16. Asset-Coins - Allgemein

Ist Immotausch oder ein teilnehmendes Partnerunternehmen Eigentümerin einer Immobilie oder bietet diese Immobilie für Immobiliensparer an, können Asset-Coins und Asset-Convertibles zur Preisminderung bei einem Co-Investment und zur Geltendmachung von Besitzansprüchen genutzt werden.

Bei Nutzung des Besitzanspruches erfolgt eine anteilige Berechnung des Mietzinses im Verhältnis eingesetzte Asset-Coins (alle Varianten) zur angebotenen Asset-Coin-Zahl.

In Ausnahmefällen erfolgt eine Berechnung des Mietzinses für den nicht im eigenen Besitz befindlichen Anteil dieses Assets, ähnlich dem klassischen Genossenschaftsmodell.

Der bei Asset-Convertibles für ein Co-Investment zu Grunde zu legende Zinssatz beträgt je nach Immobilie 2,5 % p.a. (Neubau) bis etwa 6 % p.a.

III.17. Asset-Coins

III.17.1. Zusammenfassung

Der Asset-Coin stellt einen Immobilienanteil als Bruchteilseigentum mit einem Nennwert von (zu Beginn) 125 € dar.

In der Praxis wird dazu eine Vollmacht der Immobiliensparer zu Gunsten der Immotausch GmbH, respektive der vermögensverwaltenden Gesellschaften bei einem Notar beurkundet. Diese Vollmacht ermächtigt die Bevollmächtigten, im Rahmen des Immobilienabonnements Bruchteilseigentum bis zum Wert von 2.500 € je Immobilie für den Anleger zu erwerben.

Als Besitzer von Asset-Coins werden Anleger sogar im Grundbuch der jeweiligen Immobilie geführt. Sie sind Immobilieneigentümer.

Die anteiligen Mieteinnahmen werden aufgrund der Rückgabeoption von Immotausch verwaltet. Die Asset-Coins berechtigen, anteilige Besitzansprüche für auf Immotausch.net angebotene Immobilien geltend zu machen. Die Immotausch GmbH erwirbt diese Immobilien unter anderem mit den Investitionen der Anleger.

III.17.2. Weitergehende Produktinformationen

<https://immotausch.net/de/investieren/immobilienabo>

III.18. Asset-Coin Convertibles

III.18.1. Zusammenfassung

Die Asset-Coin-Convertibles stellen Mezzaninekapital in Form einer Wandelanleihe dar. Sie werden durch Wandlung einer Upgradeoption erzeugt, nachdem Erwerber von Asset-Coins eine Upgradeoption hinzugebucht bzw. erworben haben. Diese Option wird gegenüber Verbrauchern als Käufer mit 25 € abgerechnet.

Bei der Umwandlung von Immobilieneigentum in übertragbares Immobilienguthaben werden Eigentümern im Rahmen von Marketingaktionen die Optionen auch zu Preisen zwischen 5 € und 12,50 € angeboten.

Sobald die Option aktiviert wird, erfolgt ein Upgrade zum Asset-Coin-Convertible. Jeder Asset-Coin-Convertible behält die Prägung und den Grundbucheintrag des zugehörigen Immobilienbruchteilseigentums. Dadurch ist das Bruchteilseigentum der mit der Option verbundenen Immobilie an den Convertible gebunden.

Beim Verkauf dieses Immobilieneigentums können Steuervorteile entstehen, wenn die Immobilie selbst bewohnt wurde oder die Spekulationsfrist eingehalten wurde.

Die ersten 2 Millionen Asset-Coin-Convertibles erhalten einen garantierten Rücknahmepreis von 400 € nach 20 Jahren.

III.18.2. Weitergehende Produktinformationen

<https://immotausch.net/de/investieren/immobilienabo>

III.19. Asset-Equity Convertibles

III.19.1. Zusammenfassung

Mit den Asset-Equity-Convertibles kombinieren Anleger Immobiliensparen mit Startup-Investment. Anleger können die Convertibles vollständig als Immobilienguthaben einsetzen.

Vorteil: Bei Asset-Equity-Convertibles verzichten Anleger auf den Grundbucheintrag und erwerben die Option von Beginn an.

Aus diesem Grund entfällt der Kostenanteil für die Eintragung des Eigentumsanteils. Der Startpreis des Asset-Equity Convertible liegt dadurch inklusive Option bei 151,50 €.

III.19.2. Weitergehende Produktinformationen

<https://immotausch.net/de/mieter/lebenslange-immobilienreise>

III.20. Sharecoins für Verbraucher

Sharecoins stellen eine virtuelle Beteiligung am „Immobilienkollektiv“ und damit eine (virtuelle) Unterbeteiligung an Immotausch dar. Die Beteiligung verbindet Immobilienanteil und Gewinnbeteiligung mit einer Option auf Darlehen oder Co-Investment zu 3 % Zins p.a.

Ihr Nennwert liegt bei 2.000 €, während ihr Tauschwert bei 2.500 € liegt und das Co-Investment bis zur Höhe von 5.000 € zu 3 % p.a. hinzugenommen werden kann.

Für VP gibt es mehrere gesonderte Tranchen, die den VP ermöglichen, eigene Asset-Convertibles zu emittieren.

20 Sharecoins haben einen Tauschwert in Höhe von insgesamt 50.000 €

Die Kosten für 20 Sharecoins setzen sich wie folgt zusammen:

32.000 €	Immobilienanteil (20 x 1.600 €)
+ 8.000 €	für den 20 % Startup-Anteil (20 x 400 €)
+ (ab) 4.000 €	für 40 Exchange Coins zu je 100 €, 2 Stück je Sharecoin
<u>44.000 €</u>	bis 50.000 € für 20 Sharecoins

Bei Nutzung von Sharecoins als übertragbares Immobilienguthaben sparen Anleger im Vergleich zum Immobilienkauf in Höhe von 50.000 € zwischen 5.785 € und 11.785 €.

Bei Aktivierung des Co-Investments können weitere Erwerbsnebenkosten in doppelter Höhe gespart werden.

Bei dieser Nutzung entspricht das einer Sofortrendite in Höhe von 39,44 % - 53,08 %.

III.21. Überblick der Webseiten zu den einzelnen Produktkategorien

Auf den jeweiligen Haupt- und Unterseiten sind alle Endkundeninformationen und die (vorläufigen) Wertpapierinformationsblätter/Investmentexposés veröffentlicht.

III.20.1. Immobiliensparen

<https://immotausch.net/de/investieren/immobiliensparen>

III.20.2. Immobilienabonnement

<https://immotausch.net/de/investieren/immobilienabo>

III.20.3. Asset-Equity-Modell

<https://immotausch.net/de/mieter/lebenslange-immobilienreise>

III.20.4. Virtuelle Beteiligung

<https://immotausch.net/de/profi/virtuelle-anteile>

III.20.5. Wertpapiersparen

<https://immotausch.net/de/investieren/chance-tarif>

III.20.6. Bestellung elektronischer Wertpapiere und Token

<https://immotausch.net/de/CrowdInvestingLending/CrowdLendingInvestingContact>

Neben der Möglichkeit, elektronische Wertpapiere und Token über die Bestellseite für Wertpapiere zu bestellen, können elektronische Wertpapiere und Token auch auf allen Detailseiten von Verkaufsanzeigen bestellt werden. In Zukunft wird diese Möglichkeit eventuell in einer separaten Rubrik genutzt. In diesem Fall wird die elektronische Bestellung von Wertpapieren und Token bei den Detailseiten der regulären Verkaufsanzeigen ausgeblendet.

III.22. Vergütungen als Vertriebspartner

Die untenstehenden Provisionen werden als einmalige Provisionsbeteiligung von Immotausch an den Vertriebspartner bezahlt. Der Vertriebspartner regelt die Provisionsanteile mit Untervermittlern im Innenverhältnis.

III.21.1. Tippgeberprovision

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Anlageberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch Unterlizenznehmer ausgesprochen wird.

III.21.2. Vermittlungsprovision

Die höchste Provisionsstufe erhält der VP, wenn er die Berechtigung zur Beratung und Betreuung der Kunden für das jeweilige Produkt besitzt und die Beratung und Betreuung durch ihn erfolgt.

Dabei ist nicht relevant, ob der Kunde das Produkt online über das Partnerportal des (Unter-)Lizenznehmers abschließt.

Relevant sind die Erlaubnis und die tatsächliche Zuständigkeit für die Betreuung des Kunden sowie die Verantwortung und Produkthaftung gegenüber den Kunden.

Tabelle 2: Vergütungen für Immobiliensparprodukte

Immobilieguthaben	Tippgeberprovision		Vermittlungsprovision		
	Produkt	% von Option	% von Anlagebetrag		% von Option
Asset-Equity-Modell („Europarente“) nur 1 % Abschlusskosten + keine Verwaltungskosten					
Asset-Equity-Convertible (je 150 €)		5 %	8 %		
Asset-Backed		1,5 %	2,0 %		
Option (100 €) je 2.000 € Darlehen	20 %				40 %
Orange		1,0 %	1,5 %		
Option (200 €) je 2.000 € Darlehen	20 %				40 %
Blue		1,0 %	1,5 %		
Option (50 €) je 2.000 € Darlehen	20 %				40 %
Blue Garantie		1,0 %	1,5 %		
Option (50 €) je 2.000 € Darlehen	20 %				60 %
Wandelanleihen als elektronische Wertpapiere und Anlageprodukte als Wertpapiersparen					
First Equity Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %		40 %
First Asset-Backed Convertibles	20 %	1,5 %	3,0 %		40 %
First Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
First Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Mezzanine Equity Convertibles	20 %	2,0 %	5,0 %		40 %
Mezzanine Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Mezzanine Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Senior Equity Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %		40 %
Senior Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Senior Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Asset-Backed-Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %		40 %
Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %		40 %
Serie E	30 %	2,0 %	3,0 %		60 %
Serie F	30 %	2,0 %	3,0 %		40 %
Serie G / Chance-Tarif	-	5,0 %	8,0 %		-
Exchange Coins		2,0 %	8,0 %		
Eigenkapital/Auch durch Wandlung		5,0 %	8,0 %		
Virtuelle Beteiligung					
Virtuelle Beteiligung (Sharecoin)	20 %	3,0 %	7,0 %		40 %
Immobilienabonnement (bei Wahl der Segmente „Teilverkauf und Tokenisierung“ gelten höhere Provisionen)					
Asset Coins		0,25 %	2 %		
Asset-Coin-Convertibles	20 %	0,25 %	2 %		40 %
Option auf Erwerb von Upgrade innerhalb der Rabattaktion					
Zahlungseingänge gleicher Höhe	1. Zahlung	2. Zahlung	3. Zahlung		
Optionsgebühren Upgradeoptionen	5 %	10 %	20 %		

*abzgl. ausgezahlter Provisionen auf Optionsgebühren für den Erwerb von Upgradeoptionen

III.23. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über Anlageprodukte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis des geplanten Gesamtanlagezeitraums gekürzt.

Immotausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

III.23.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vermittler als Tippgeber oder Berater benennt.

III.23.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage des Vertriebspartners, die über einen Reffererlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des Vertriebspartners ist und durch den Vertriebspartner auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

III.23.3. Bestellung elektronischer Wertpapiere

Die Provision wird ausdrücklich auch gezahlt, wenn Kunden des Vertriebspartners über die Seite für die Bestellung von elektronischen Wertpapieren und Token, über die Detailseiten der Immobilienanzeigen oder in einer sonstigen, dafür zu schaffenden Rubrik Wertpapiere oder Token bestellen. Es muss weiterhin nachvollziehbar sein, dass der Kunde über einen Reffererlink des Vertriebspartners auf diese Seite gelangt ist oder der Vertriebspartner den Kundenstatus durch sonstigen angemessenen Nachweis des Vertriebspartners erbringt.

III.23.4. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immotausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat.

III.23.5. Auszahlungsanspruch

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht zunächst mit Eingang der jeweiligen Anlagesumme und Eingang der jeweiligen Gebühr inklusive aller zugehörigen Nebenkosten auf dem jeweiligen Konto von der Gesellschaft.

III.23.6. Zeitpunkt der Auszahlung

Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt gemäß den Bestimmungen dieser Anlage als einmalige Abschlussprovision (je Zahlung) und als einmaliger Wandlungsbonus bei Umwandlung des Anlagebetrages in Eigenkapital bei Anlageprodukten mit Wandlungsoption.

III.23.7. Abschlussprovision

Die Auszahlung der vereinbarten einmaligen Abschlussprovision erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der vollständigen Anlagesumme inkl. eventuell zu zahlender Nebenkosten (z.B. Agio) und Options- bzw. sonstiger Gebühren. Bei Produkten ohne Option zahlt Immotausch zunächst 50 % nach obigen Bedingungen, weitere 50 % nach weiteren 6 Monaten.

III.23.8. Bei Gebühren für Optionen auf Upgradeoptionen

Provision für Vermittlung/Erwerb von Optionen auf Upgradeoptionen werden innerhalb von 10 Tagen nach Eingang der nächsten Rate, spätestens zum Ende des Monats nach Eingang fällig. Als nächste Rate gilt die Summe der Gebühr, deren Höhe bereits zuvor gezahlt worden war.

III.23.9. Wandlungsbonus

Die Auszahlung des vereinbarten Wandlungsbonus erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach erfolgter Wandlung des (verzinsten) Anlagebetrages.

Der Wandlungsbonus berechnet sich aus dem ursprünglichen Anlagebetrag.

III.23.10. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass der Anlagebetrag und/oder etwaige Gebühren oder Einnahmen für Optionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immotausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

III.24. Keine Beratung ohne Erlaubnis

Bei der Vermittlung sind die geltenden rechtlichen Regelungen zu beachten. Verfügt der (Unter-)Lizenznehmer nicht über eine eventuell notwendige Berechtigung wie z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach § 34f GewO darf keine Beratung über Finanzanlagen durchgeführt, respektive keine Empfehlung ausgesprochen werden.

Liegt keine Erlaubnis vor oder handelt es sich lediglich um einen Tipp, zahlt Immotausch lediglich die Tippgeberprovision aus.

III.25. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet.

Unabhängig davon kann Immotausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.

IV. Teilverkauf und Tokenisierung

IV.1. Immobilienteilverkauf und Immobilientokenisierung

Immotausch bietet ein Teilverkaufsmodell an, bei dem Immobilien mit einer Stückelung von 125 € „tokenisiert“ werden. Je 125 € erhält der Kunde einen „Asset-Coin“, der für Ersterwerber mit einem Grundbucheintrag kombiniert ist, der auf diesen Asset-Coin verweist.

Anleger können so auch mit kleinen, regelmäßigen Sparbeträgen in Immobilien investieren. Immotausch agiert hier als Investor, Immobilienmakler und als Emittentin von Wandlungsoptionen für (Genussrechts-)Anteile an der Gesellschaft.

Besitzer von Asset-Coins nutzen diese als Immobilienguthaben. Dieses Immobilienguthaben können sie von einer Immobilie zur nächsten mitnehmen, ähnlich wie bei Genossenschaftsanteilen. Beim Immobilienwechsel sparen sie die Erwerbsnebenkosten, die auf die Höhe des eigenen Immobilienguthabens angefallen wären.

Immotausch-Mitglieder brauchen so nur einmal 4,76 % statt immer wieder 8 - 15 % Erwerbsnebenkosten zu zahlen. In der Zwischenzeit kann die Renditechance aus der Wandlungsoption wachsen und gedeihen.

IV.2. Voraussetzungen für Teilverkauf und Tokenisierung

Langfristig ist beim Teilverkauf und bei der Tokenisierung von Immobilien die Umwandlung des Anlagebetrages in Eigenkapital der Gesellschaft geplant. Unabhängig davon sind die Lizenznehmer und Vertriebspartner dieses Geschäftsmodells für die Anlagebeträge der Käufer, respektive Anleger verantwortlich.

Aus diesem Grund soll für jede Immobilie eine solide, nachvollziehbare Bewertung erfolgen, welche den angesetzten Verkaufspreis rechtfertigt. Erwarten die Verkäufer einen zu hohen Kaufpreis, kommt eine Tokenisierung und ein Ankauf nicht in Frage. Allerdings kann ein (anteiliger) Umtausch in übertragbares Immobilienguthaben aus der Immotausch-Produktpalette einen Bewertungskonflikt erleichtern, wenn der Eigentümer bereit ist, selbst ein Risiko einzugehen, indem er Anteile der eigenen Immobilie auch gegen Risikoanleihen und Exchange-Coins tauscht.

IV.3. Maßnahmen zur Beteiligung des Verkäufers an Risiko und Gewinn

(Unter-)Vertriebspartner sind dazu angehalten, Immobilienverkäufer zu ermutigen, einen Teil des erwarteten Verkaufspreises in Convertibles und weitere 5 % bis 10 % des erwarteten Verkaufspreises in Optionen zu investieren.

Verkäufer erhalten die Optionen aktuell (Stand August 2023) mit 80 % Rabatt, fallend bis auf den halben Preis (12,50 € statt 25 €). Der (Unter-)Vertriebspartner erhält dann den Provisionsanteil, der aus dem Verkauf der Optionen an den Verkäufer entsteht.

Der Verkäufer erhält aktuell (Stand Juli 2023) eine kurz- bis mittelfristige Rendite von ca. 250 % seiner Investition und langfristig von mehreren Tausend Prozent bei Nutzung des vollen Renditepotentials. Ab 2024 verdoppelt er seine Investition für alle Optionen, die er durch Tokenisierung seiner Immobilie verkauft.

Darüber hinaus kann der Umtausch von Eigentumsanteilen gegen Grundschuldbesicherte Darlehen mit Wandlungsoption und gegen virtuelle Beteiligungen und/oder Exchange Coins zu einer weiteren Reduzierung eines möglichen Preisdilemmas führen.

Die Idee: Die Risiko-Wandelanleihen bergen eine hohe Verzinsung, die mittelfristig mit einem hohen Verkaufspreis vergleichbar ist. Durch Umwandlung in Genussrechte und Verkauf der Gewinnbeteiligungen in Sharecoin-Erwerber zu je 400 € erzielt der Verkäufer einen höheren Preis.

Exchange-Coins wiederum bieten keine auszahlbare Verzinsung. Insbesondere die ersten Tranchen unterliegen einer rapiden Wertsteigerung. Sie dienen der Nutzung als Immobilienguthaben und können an Stelle von Optionsgebühren eingesetzt werden.

Bei einer Vielzahl von Lizenznehmern und Sacheinbringungen von Immobilieneigentum gegen Ausgabe Immobilienguthaben und anderen Anlageprodukten steigt die Bewertung von Immotausch auf ein Niveau, das die Besitzer von Convertibles zur Wandlung veranlassen wird.

Dadurch werden die Immobilien und investiertes Kapital zu Eigenkapital der Immotausch GmbH.

IV.4. Vergütungen für Vertriebspartner

Die untenstehenden Provisionen werden als einmalige Provisionsbeteiligung von Immotausch an den VP bezahlt. Der VP regelt die Provisionsanteile mit Untervertriebspartnern im Innenverhältnis.

IV.4.1. Tippgeberprovision

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Anlageberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch Untervertriebspartner ausgesprochen wird. Immotausch bietet Anlegern und Investoren eine breite Palette von Immobiliensparprodukten an, die VP und (Unter-)Lizenznehmer als Vertriebspartner gegenüber Ihren Kunden anbieten können.

IV.4.2. Verkäuferprovision

(Unter-)Vertriebspartner erhalten eine Verkäuferprovision vom Verkäufer, wenn sie den Verkäufer der Immobilie betreuen, den Verkaufsauftrag haben und – falls das Geschäft online abgewickelt wurde - das zu tokenisierende Objekt selbst inseriert haben. Ist der Verkäufer nicht bereit, die volle Verkäuferprovision und die Kosten für die Tokenisierung (4 - 4,76 % inkl. MwSt.) zu zahlen, teilen die Gesellschaft und VP die vom Verkäufer zu zahlenden Gebühren auf. Der VP erhält dann einen Anteil der Verkäuferprovision/Tokenisierungskosten wie folgt:

Bis 1,5 Mio. Euro maximal 3 %, ab einem Kaufpreis von 1,5 Mio. 2 % und ab einem Kaufpreis von 5 Mio. Euro 1,5 %; jeweils ggf. zzgl. MwSt.

Bei den angegebenen Provisionen geht Immotausch davon aus, dass der Vertriebspartner selbst Immobilienprofi ist, die Objektaufnahme, die Exposéerstellung, die Bewertung und die Insertion selbst durchgeführt hat. Erfolgen Teile dieser Maßnahmen und/oder die Betreuung des Verkäufers durch Immotausch, reduziert sich der Anteil, den der Vertriebspartner erhält. Die Berechnung der Reduktion erfolgt nach billigem Ermessen durch Immotausch. Der Vertriebspartner kann mit Immotausch jeweils eine Einzelregelung treffen.

IV.4.3. Käuferprovision bei Immobilienabonnement

(Unter-)Vertriebspartner erhalten eine Käuferprovision für alle Immobilienteilkäufe ihrer Kunden. Für die Vermittlung von Käufern erhalten sie die untenstehende Provision zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der jeweiligen Zahlungen.

Hat ein anderes Immobilienunternehmen den Alleinverkaufsauftrag für eine zu tokenisierende Immobilie und gibt die Käuferprovision nicht für das Segment Teilverkauf frei, erhalten (Unter-)Vertriebspartner, deren Kunden in ausdrücklich in diese Immobilie investieren möchten, die untenstehende Tippgeberprovision vom Anlagebetrag und die höhere Provisionsstufe (40 %) der Optionsgebühren.

Tabelle 3: Vergütungen beim Immobilienabonnement

<u>Käuferprovisionen</u>	Tippgeberprovision		Höchste Provisionsstufe	
Produkt	% von Option	% von Anlagebetrag		% von Option
Käuferseite: Immobilienabonnement				
First Asset-Coin-Convertibles		3 %	8 %	
Asset-Coins (Immobilienanteile)		0,3 %	2,0 %	
Asset-Coin-Convertibles	20 %*	0,3 %	2,0 %	40 %*
Option auf Erwerb von Upgrade innerhalb der Rabattaktion				
Zahlungseingänge gleicher Höhe	1. Zahlung	2. Zahlung	3. Zahlung	
Optionsgebühren Upgradeoptionen	5 %	10 %	20 %	

*abzgl. ausgezahlter Provisionen auf Optionsgebühren für den Erwerb von Upgradeoptionen

IV.5. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über Anlageprodukte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis des geplanten Gesamtanlagezeitraum gekürzt. Immutausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

IV.5.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vertriebspartner als Tippgeber oder Berater benennt.

IV.5.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage des VP, die über einen Referrerlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des VP ist und durch den VP auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

IV.5.3. Bestellung elektronischer Wertpapiere

Die Provision wird ausdrücklich auch gezahlt, wenn Kunden des VP über die Seite für die Bestellung von elektronischen Wertpapieren und Token, über die Detailseiten der Immobilienanzeigen oder in einer sonstigen, dafür zu schaffenden Rubrik Immobilienanteile oder zugehörige Optionen bestellen. Es muss weiterhin nachvollziehbar sein, dass der Kunde über einen Referrerlink des VP auf diese Seite gelangt ist oder der VP den Kundenstatus durch sonstigen angemessenen Nachweis des VP erbringt.

IV.5.4. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immutausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat.

Andernfalls wird der VP bevorzugt, der Gebietsschutz für den Hauptwohnsitz des Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung hat. Unabhängig davon entscheidet der Kunde, durch wen er betreut wird oder werden möchte.

IV.5.5. Auszahlungsanspruch

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eingang der jeweiligen Anlagesumme und Eingang der jeweiligen Gebühr inklusive aller zugehörigen Nebenkosten auf dem jeweiligen Konto von Immotausch.

IV.5.6. Zeitpunkt der Auszahlung

Tipprovisionen werden zum Ende des übernächsten Monats nach Eingang des Anlagebetrages gezahlt. Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt bei Vermittlungen gemäß den Bestimmungen dieser Anlage

- für Immobilienanteile in zwei Raten: Die erste Rate zum Ende des übernächsten Monats nach Zahlung des Anlagebetrages, die zweite Rate 12 Monate später
- zum Ende des übernächsten Monats für die Vermittlung von Wandlungsoptionen und für Wandlungsboni nach erfolgter Wandlung

IV.5.7. Bei Gebühren für Optionen auf Upgradeoptionen

Provision für Vermittlung/Erwerb von Optionen auf Upgradeoptionen werden innerhalb von 10 Tagen nach Eingang der nächsten Rate, spätestens zum Ende des Monats nach Eingang fällig. Als nächste Rate gilt die Summe der Gebühr, deren Höhe bereits zuvor gezahlt worden war.

IV.5.8. Wandlungsbonus

Die Auszahlung des vereinbarten Wandlungsbonus erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach erfolgter Wandlung des (verzinsten) Anlagebetrages.

Der Wandlungsbonus berechnet sich aus dem ursprünglichen Anlagebetrag.

IV.5.9. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass der Anlagebetrag und/oder etwaige Gebühren oder Einnahmen für Optionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immotausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

IV.5.10. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet.

Unabhängig davon kann Immotausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.



<https://immotausch.net/de/investieren/immobilienverzehr#teilverkauf>

V. Finanzintermediär

Immotausch agiert auf verschiedene Weise als Finanzintermediär. Der VP erhält für die unten angegebenen Bereiche zu den unten angegebenen Konditionen erfolgsabhängige Vergütungen.

V.1. Vermittlung von Darlehensprodukten

Die Gesellschaft bietet diverse Darlehensprodukte und Finanzierungsmodelle an, bei denen sie einerseits selbst als Darlehensnehmer gegenüber Darlehensgebern und andererseits wiederum als Darlehensgeber gegenüber Darlehensnehmern auftritt.

V.2. Vergütungen für Vertriebspartner

Die untenstehenden Provisionen werden als einmalige Provisionsbeteiligung für von Immotausch an den VP bezahlt. Der VP regelt die Provisionsanteile mit Untervertriebspartnern im Innenverhältnis.

V.2.1. Tippgeberprovision

Immotausch bietet Anlegern und Investoren eine breite Palette von Darlehensprodukten an, die VP und (Unter-)Vertriebspartner gegenüber Ihren Kunden anbieten können.

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Anlage- oder Finanzierungsberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch Untervertriebspartner ausgesprochen wird.

V.2.2. Vermittlung von Darlehen der Darlehensgeber an den LG

Tabelle 4: Vergütungen bei Wandeldarlehen an die Gesellschaft

Darlehensprodukt	Als Tippgeber	Als Berater*
	% von Darlehensbetrag	% von Darlehensbetrag
Wertpapiersparen als Einmalzahlung oder ab 200 € / Monat		
Asset-Backed (Convertible)	1,5 %	2,0 %
Orange (Convertible)	1,0 %	1,5 %
Blue (Convertible)	1,0 %	1,5 %
Besondere Darlehens- und Beteiligungsprodukte (erste Tranchen)		
First Asset-Backed (Convertible)	1,5 %	3,0 %
First Orange (Convertible)	1,0 %	2,0 %
First Blue (Convertible)	1,0 %	2,0 %
Mezzanine Orange (Convertible)	1,0 %	2,0 %
Mezzanine Blue (Convertible)	1,0 %	2,0 %
Senior Orange (Convertible)	1,0 %	2,0 %
Senior Blue (Convertible)	1,0 %	2,0 %
Serie F	2,0 %	3,0 %

* Die Provisionsstufe für Berater erhält der VP, wenn er die Berechtigung zur Beratung und Betreuung der Kunden für das jeweilige Produkt besitzt und die Beratung und Betreuung durch ihn erfolgt. Dabei ist nicht relevant, ob der Kunde das Produkt online über das Partnerportal des (Unter-)Vertriebspartners abschließt. Relevant sind die Erlaubnis und die tatsächliche Zuständigkeit für die Betreuung des Kunden sowie die Verantwortung und Produkthaftung gegenüber den Kunden.

Bei Vergabe von Darlehen gegenüber Endkunden gelten die gleichen Konditionen aus der obigen Tabelle, analog zur jeweiligen Risikoklasse.

V.3. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass abgeschlossene Vertrag über Darlehens- oder Anlageprodukte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Darlehensgeber, Darlehensnehmer oder Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis des geplanten Gesamtanlagezeitraum gekürzt. Immotausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

V.3.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vertriebspartner als Tippgeber oder Berater benennt.

V.3.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage der Gesellschaft, die über einen Referrerlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des VP ist und durch Empfehlung des VP auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

V.3.3. Bestellung elektronischer Wertpapiere

Die Provision wird ausdrücklich auch gezahlt, wenn Kunden des VP über die Seite für die Bestellung von elektronischen Wertpapieren und Token, über die Detailseiten der Immobilienanzeigen oder in einer sonstigen, dafür zu schaffenden Rubrik Darlehensprodukte bestellen. Es muss weiterhin nachvollziehbar sein, dass der Kunde über einen Referrerlink des VP auf diese Seite gelangt ist oder der VP den Kundenstatus durch sonstigen angemessenen Nachweis des VP erbringt.

V.3.4. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immotausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat.

Andernfalls wird der VP bevorzugt, der Gebietsschutz für den Hauptwohnsitz des Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung hat. Unabhängig davon entscheidet der Kunde, durch wen er betreut wird oder werden möchte.

V.3.5. Auszahlungsanspruch

V.3.5.1. Bei Anlageprodukten

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eingang der jeweiligen Anlagesumme und Eingang der jeweiligen Gebühr inklusive aller zugehörigen Nebenkosten auf dem jeweiligen Konto von Immotausch bei Anlageprodukten.

V.3.5.2. Bei Darlehen

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eintragung des Grundbucheintrags und Auszahlung des Darlehens an den Darlehensnehmer/Immobilieigentümer bei Darlehen.

V.3.6. Zeitpunkt der Auszahlung

Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt gemäß den Bestimmungen dieser Anlage als einmalige Abschlussprovision und als einmaliger Wandlungsbonus bei Umwandlung des Anlagebetrages in Eigenkapital bei Anlageprodukten mit Wandlungsoption.

V.3.7. Abschlussprovision

Die Auszahlung der vereinbarten einmaligen Abschlussprovision erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der vollständigen Anlagesumme inkl. eventuell zu zahlender Nebenkosten (z.B. Agio) und Options- bzw. sonstiger Gebühren.

V.3.8. Wandlungsbonus

Die Auszahlung des vereinbarten Wandlungsbonus erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach erfolgter Wandlung der (verzinsten) Anlagesumme. Der Wandlungsbonus berechnet sich aus dem ursprünglichen Anlagebetrag.

V.3.9. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass der Anlagebetrag und/oder etwaige Gebühren oder Einnahmen für Optionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immotausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

V.3.10. Keine Beratung ohne Erlaubnis

Bei der Vermittlung sind die geltenden rechtlichen Regelungen zu beachten. Verfügt der (Unter-)Vermittler nicht über eine eventuell notwendige Berechtigung wie z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach § 34f GewO darf keine Beratung über Finanzanlagen durchgeführt, respektive keine Empfehlung ausgesprochen werden.

Liegt keine Erlaubnis vor oder handelt es sich lediglich um einen Tipp, zahlt Immotausch lediglich die Tippgeberprovision aus.

V.3.11. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet. Unabhängig davon kann Immotausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.

VI. Immobilienverzehr (Beleihung und andere Produkte)

VI.1. Umkehrhypothek, Immobilien(leib-)rente, Sale-and-Lease-Back

Immotausch bietet diverse Immobilienverzehrprodukte und -modelle an, bei denen Immobilieneigentümer das in der Immobilie gebundene Kapital freisetzen können.

Das Gesamtkonzept sieht vor, dieser Zielgruppe über ein grundschuldbesichertes Darlehen zunächst Liquidität in 5-6-stelliger Höhe zu verschaffen, um im Anschluss mit Hilfe des Teilverkaufsmodells eine Immobilienrente zu leisten, die gezahlt wird, bis die Immobilie gegen eine altersgerechte Wohnung getauscht wird.

Hintergrund:

Rentner/Pensionäre sind von dem sinkenden Rentenniveau betroffen. Die bezahlte Immobilie ermöglichte Rentnern/Pensionäre bisher ein gutes Auskommen, da sie keine Mietzahlungen leisten müssen. Die gestiegenen Kosten für Lebenshaltung und Energie erhöhen jedoch den Bedarf an Liquidität. Außerdem haben sie einen großen Teil ihres Lebens gearbeitet und möchten zu Recht das Alter genießen. Auch deshalb wünschen sie sich mehr Liquidität. In wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema Umkehrhypothek (Reverse-Mortgage, kurz: RM) wurde diese Situation als Dilemma mit der Überschrift „house rich, cash poor“ bzw. „asset rich, income poor“ oder auch „hausreich, aber geldarm“ bezeichnet.

VI.1.1. Immobilieneigentum gegen Immobilienguthaben mit Renditeoption tauschen

Immotausch bietet mehrere Möglichkeiten an, übertragbares Immobilienguthaben aufzubauen. Dieses Immobilienguthaben soll zunächst bundesweit, später europaweit, und falls zulässig auch weltweit nutzbar sein. Anleger können dieses Immobilienguthaben einsetzen, wenn sie eine Immobilie kaufen oder eine Immobilie mieten möchten. Vorhandenes Immobilienguthaben nehmen sie von einer Immobilie zur nächsten mit. Immotausch tritt dabei als Co-Investor auf und erwirbt die Immobilien zusammen mit den Anlegern des Kollektivs. Dadurch können alle Teilnehmer einen erheblichen Teil der Erwerbsnebenkosten sparen: Sie können Grunderwerbersteuer, Notargebühren, Eintragungskosten und Maklergebühren sparen. Diese Regelung gilt für alle Immobilien, die auf Immotausch.net angeboten werden, wenn Immotausch, respektive Tochter und Schwestergesellschaften bereits Eigentümer sind oder bereit sind, ein Co-Investment einzugehen. Da Immotausch die breite Masse der Bevölkerung in jeder Alters- und Einkommensgruppe erreichen möchte, ist das Ankaufprofil sehr breit gefächert. Darüber kommen nahezu alle angebotenen Immobilien durch das Asset-Coin-Modell für die Tokenisierung für die breite Masse in Frage, wodurch die Wahrscheinlichkeit für ein Co-Investment steigt.

VI.1.2. Immobilieneigentum gegen Kupon-Wandelanleihen tauschen

Immobilienrente als Zeitrente für 10 Jahre

Für Eigentümer, die Ihr Immobilienvermögen als Invest für eine Rentenzahlung nutzen möchten, bietet Immotausch Kupon-Convertibles an, über die eine Zeitrente von 10 Jahren entsteht. Nach Ablauf dieser Laufzeit erfolgt eine Verlängerung zu den dann geltenden Konditionen, eine Auszahlung des Darlehensbetrages oder die Wandlung in Anteile, Aktien oder Genussrechte.

VI.1.3. Tausch gegen Wandelanleihen mit besonderen Bezugsrechten

Immobilieneigentümer können in diesem Zusammenhang auch einen Teil des Wertes ihrer Immobilien im Rahmen einer Sacheinbringung gegen Wandelanleihen und Genussrechte aus dem Immotausch-Investmentexposé eintauschen. Diese werden je nach Sicherheit mit bis zu 8 % p.a. verzinst.

VI.2. Überblick der Webseiten / Landingpages

Unter der Domain Immotausch.net sind Endkundeninformationen und die (vorläufigen) Wertpapierinformationsblätter/Investmentexposés zum jeweiligen Produkt veröffentlicht.

VI.2.1. Immobilienverzehr

<https://immotausch.net/de/investieren/immobilienverzehr>

VI.2.2. Immobilienvermögen gegen übertragbares Immobilienguthaben tauschen

<https://immotausch.net/de/unternehmen/kollektivkonzept-immobilientransaktionen>

VI.3. Vergütungen für Vertriebspartner

Vertriebspartner, welche dieses Segment des Gesamtkonzeptes ausgewählt haben, werden automatisch Vertriebspartner mit einer übergeordneten Stellung und entsprechender Provisionsstufe. Die untenstehenden Provisionen werden als einmalige Provisionsbeteiligung von Immotausch an den VP bezahlt. Der VP regelt die Provisionsanteile mit Untervermittler im Innenverhältnis.

VI.3.1. Tippgeberprovision

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Anlageberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch Untervertriebspartner ausgesprochen wird.

VI.3.2. Investition/Umtausch von Immobilienvermögen/Sacheinbringung

Untenstehende Provisionen gelten bei Einbringung von Immobilien im Tausch gegen unten dargestellte Anlageprodukte oder bei Investition des Kunden in das jeweilige Anlageprodukt.

Tabelle 5: Vergütung bei Sacheinbringung gegen Immobilienguthaben

Immobilieguthaben Produkt	Tippgeberprovision		Höchste Provisionsstufe*	
	% von Option	% von Anlagebetrag	% von Option	
Wandelanleihen, Wertpapiere und Anlageprodukte als Wertpapiersparen				
First Equity Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %	40 %
First Asset-Backed Convertibles	20 %	1,5 %	3,0 %	40 %
First Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
First Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
Mezzanine Equity Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %	40 %
Mezzanine Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
Mezzanine Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
Senior Equity Convertibles	20 %	2,0 %	3,0 %	40 %
Senior Orange Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
Senior Blue Convertibles	20 %	1,0 %	2,0 %	40 %
Serie E	40 %	2,0 %	3,0 %	60 %
Serie G	-	5,0 %	8,0 %	-
Bonus bei Wandlung in EK		5,0 %	8,0 %	
Virtuelle Beteiligung (Sharecoin)	20 %	3 %	7 %	40 %
Asset-Coin-Convertibles*	20 %	0,25	2 %	40 %
Option auf Erwerb von Upgrade innerhalb der Rabattaktion				
Zahlungseingänge gleicher Höhe	1. Zahlung	2. Zahlung	3. Zahlung	
Optionsgebühren Upgradeoptionen	5 %	10 %	20 %	

* abzgl. eventuell gezahlter Provisionen auf Optionen für den Erwerb von Upgradeoptionen

* Die höchste Provisionsstufe erhält der VP, wenn er die Berechtigung zur Beratung und Betreuung der Kunden für das jeweilige Produkt besitzt und die Beratung und Betreuung durch ihn erfolgt. Dabei ist nicht relevant, ob der Kunde das Produkt online über das Partnerportal des (Unter-)Vertriebspartners abschließt. Relevant sind die Erlaubnis und die tatsächliche Zuständigkeit für die Betreuung des Kunden sowie die Verantwortung und Produkthaftung gegenüber den Kunden.

VI.4. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über Anlageprodukte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis des geplanten Gesamtanlagezeitraum gekürzt. Immutausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

VI.4.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vertriebspartner als Tippgeber oder Berater benennt.

VI.4.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage des VP, die über einen Referrerlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des VP ist und durch den VP auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

VI.4.3. Bestellung elektronischer Wertpapiere

Die Provision wird ausdrücklich auch gezahlt, wenn Kunden des VP über die Seite für die Bestellung von elektronischen Wertpapieren und Token, über die Detailseiten der Immobilienanzeigen oder in einer sonstigen, dafür zu schaffenden Rubrik das eigene Immobilienvermögen gegen Immobilienguthaben oder zugehörige Optionen tauschen oder andere in dieser Anlage genannte Immobilienverzehrprodukte bestellen. Es muss weiterhin nachvollziehbar sein, dass der Kunde über einen Referrerlink des VP auf diese Seite gelangt ist oder der VP den Kundenstatus durch sonstigen angemessenen Nachweis des VP erbringt.

VI.4.4. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immutausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat. Andernfalls wird der VP bevorzugt, der Gebietsschutz für den Hauptwohnsitz des Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung hat. Unabhängig davon entscheidet der Kunde, durch wen er betreut wird oder werden möchte.

VI.4.5. Auszahlungsanspruch

VI.4.5.1. Bei Anlageprodukten

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eingang der jeweiligen Anlagesumme und Eingang der jeweiligen Gebühr inklusive aller zugehörigen Nebenkosten auf dem jeweiligen Konto von Immutausch bei Anlageprodukten.

VI.4.5.2. Bei Darlehen

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eintragung des Grundbucheintrags und Auszahlung des Darlehens an den Darlehensnehmer/ Immobilieneigentümer.

VI.4.5.3. Bei Gebühren für Optionen auf Upgradeoptionen

Provision für Vermittlung/Erwerb von Optionen auf Upgradeoptionen werden innerhalb von 10 Tagen nach Eingang der nächsten Rate, spätestens zum Ende des Monats nach Eingang fällig. Als nächste Rate gilt die Summe der Gebühr, deren Höhe bereits zuvor gezahlt worden war.

VI.4.6. Zeitpunkt der Auszahlung

Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt gemäß den Bestimmungen dieser Anlage als einmalige Abschlussprovision und als einmaliger Wandlungsbonus bei Umwandlung des Anlagebetrages in Eigenkapital bei Anlageprodukten mit Wandlungsoption.

VI.4.7. Abschlussprovision

Die Auszahlung der vereinbarten einmaligen Abschlussprovision erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der vollständigen Anlagesumme inkl. eventuell zu zahlender Nebenkosten (z.B. Agio) und Options- bzw. sonstiger Gebühren.

Die Auszahlung der vereinbarten einmaligen Abschlussprovision erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der vollständigen Anlagesumme inkl. eventuell zu zahlender Nebenkosten (z.B. Agio) und Options- bzw. sonstiger Gebühren.

VI.4.8. Wandlungsbonus

Die Auszahlung des vereinbarten Wandlungsbonus erfolgt einmalig, spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach erfolgter Wandlung des (verzinsten) Anlagebetrages.

Der Wandlungsbonus berechnet sich aus dem ursprünglichen Anlagebetrag.

VI.4.9. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass der Anlagebetrag/Darlehensbetrag und/oder etwaige Gebühren oder Einnahmen für Optionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immutausch die auszuzahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

VI.4.10. Keine Beratung ohne Erlaubnis

Bei der Vermittlung sind die geltenden rechtlichen Regelungen zu beachten. Verfügt der (Unter-)Vertriebspartner nicht über eine eventuell notwendige Berechtigung wie z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach § 34f GewO darf keine Beratung über Finanzanlagen durchgeführt, respektive keine Empfehlung ausgesprochen werden. Liegt keine Erlaubnis vor oder handelt es sich lediglich um einen Tipp, zahlt Immutausch lediglich die Tippgeberprovision aus.

VI.4.11. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet. Unabhängig davon kann Immutausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.

VII. Vermittlung von Versicherungen

Immotausch hat die Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO zur Vermittlung zum Abschluss von Versicherungs-, Bauspar- oder Rückversicherungsverträgen.

Immotausch ist als Versicherungsmakler an den DEMV und Qualitypool angeschlossen. Darüber hinaus bestehen Direktanbindungen diversen zu Versicherern.

Immotausch plant, die Dienstleistung als Versicherungsmakler mit Digitalisierung und Blockchainisierung in der Versicherungsvermittlung zu kombinieren und Versicherungen auch über Smart-Contracts auf der Blockchain zu vermitteln.

Durch die Zusammenarbeit mit Qualitypool und Smart-Insurtech hat Immotausch bereits die Möglichkeit, eigene Vergleichsportale mit Online-Abschlussstrecke zu veröffentlichen; also ähnlich wie Check24 auch als Online-Versicherungsmakler zu agieren.

Durch die Beteiligungen der VP an diesem Segment werden umfangreiche Investitionen in den Ausbau der Tätigkeit als Online-Versicherungsmakler investiert.

Immotausch beteiligt den VP sowohl bei Mitwirkung an der Versicherungsvermittlung als Dienstleister, als auch am entstehenden bzw. wachsenden Onlinegeschäft.

VII.1. Vergütungen für Vertriebspartner

Vertriebspartner, welche dieses Segment des Gesamtkonzeptes ausgewählt haben, werden automatisch Vertriebspartner, die einen Anteil an der beim LG eingehenden Provision erhalten.

Die Höhe der beim LG eingehenden Provisionen kann sich grundsätzlich nach Art der Versicherungssparte unterscheiden. Im Allgemeinen berechnet sich die Höhe der eingekommenen Provisionen aus einem Anteil des Versicherungsbeitrages.

- Die Provisionshöhe liegt beispielsweise bei
- Sachversicherungen bei etwa 20 % - 25 %
- KFZ-Versicherungen bei einmalig 20 € – 50 € bis hin zu 9 %
- Krankenversicherungen je nach Tarif bei mehreren bis über 8 MB (Grundbeiträge)

Darüber hinaus ändert der Umfang des gesamten eingereichten Geschäfts die Verhandlungsposition für individuelle Vereinbarungen und Vertragsverhandlungen mit den Versicherern. Auch eine geringe Schadenquote innerhalb des Versicherungskollektivs, das sich aus den Kunden zusammensetzt, die durch den LG an die Versicherer vermittelt werden, kann die Konditionen verbessern.

Tarife mit besonderen Rabatten wie Mitgliedertarife oder individuell gewährte Sonderrabatte erfolgen oft zu Lasten der sonst üblichen Provisionen.

VII.1.1. Tippgeberprovision

Immotausch geht im Weiteren zunächst davon aus, dass keine Versicherungsberatung durchgeführt und keine Empfehlung von Seiten des VP oder durch (Unter-)Vertriebspartner ausgesprochen wird.

Besteht kein Gebietsschutz, erfolgt eine Beteiligung als Tippgeberprovision für alle Kunden des VP, respektive dessen (Unter-)Vertriebspartner, die über das Partnerportal des jeweiligen, (Unter-)Vertriebspartner einen Vertragsabschluss oder auch den entscheidenden Lead auf anderem Weg an den LG gesendet haben.

Die Provision richtet sich nach der Anzahl der seit Vertragsbeginn vermittelten und bestehenden Verträge sowie der Höhe des kumulierten Monatsbeitrages. Um die nächste Provisionsstufe zu erreichen, müssen beide Kriterien erreicht werden. Die Grenzen richten sich nach der nachfolgenden Tabelle:

Tabelle 6: Tippgeberprovision bei Versicherungen

Anzahl der Verträge	Höhe des Monatsbeitrags	Provisionsanteil
bis 5 Verträge	bis 200 €	25 % Abschlussprovision
≥ 5 Verträge	≥ 200 €	30 % Abschlussprovision
≥ 10 Verträge	≥ 500 €	33 % Abschlussprovision
≥ 20 Verträge	≥ 1.000 €	36 % Abschlussprovision
≥ 50 Verträge	≥ 5.000 €	38 % Abschlussprovision
≥ 80 Verträge	≥ 5.000 €	40 % Abschlussprovision
≥ 100 Verträge	≥ 10.000 €	+ 20 % Bestandsprovision

VII.1.2. Abschluss und Betreuungsprovisionen für Versicherungsvermittler

Immotausch geht im Weiteren davon aus, dass der VP selbst Versicherungsvermittler ist und über eine Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO verfügt.

Besteht kein Gebietsschutz, erfolgt eine Beteiligung für alle Kunden des VP, respektive dessen (Unter-)Vertriebspartner, die über das Partnerportal des jeweiligen (Unter-)Vertriebspartners einen Vertragsabschluss oder auch den entscheidenden Lead abgesendet haben.

Die Provision richtet sich nach der Anzahl der vermittelten und bestehenden Verträge sowie der Höhe des kumulierten Monatsbeitrages. Um die nächste Provisionsstufe zu erreichen, müssen beide Kriterien erreicht werden.

Die Grenzen richten sich nach der nachfolgenden Tabelle:

Tabelle 7: Vermittlerprovisionen bei Versicherungen

Anzahl der Verträge	Höhe des Monatsbeitrags	Provisionsanteil
≥ 20 Verträge	≥ 1.000 €	35,00 %
≥ 25 Verträge	≥ 5.000 €	40,00 %
≥ 30 Verträge	≥ 8.000 €	45,00 %
≥ 40 Verträge	≥ 10.000 €	50,00 %
≥ 50 Verträge	≥ 15.000 €	60,00 %
≥ 75 Verträge	≥ 20.000 €	65,00 %
≥ 100 Verträge	≥ 25.000 €	70,00 %
≥ 200 Verträge	≥ 50.000 €	75,00 %
≥ 1.000 Verträge	≥ 250.000 €	80,00 %
≥ 2.000 Verträge	≥ 500.000 €	85,00 %
≥ 3.000 Verträge	≥ 750.000 €	86,00 %
≥ 4.000 Verträge	≥ 1.000.000 €	87,00 %
≥ 5.000 Verträge	≥ 2.000.000 €	88,00 %
≥ 6.000 Verträge	≥ 3.000.000 €	89,00 %
≥ 10.000 Verträge	≥ 5.000.000 €	90,00 %
≥ 20.000 Verträge	≥ 10.000.000 €	95,00 %

VII.1.3. Einstufung und Höherstufung

Die Einstufung für die Höhe der Provision erfolgt mit der ersten Abrechnung. Diese erfolgt am Ende des übernächsten, auf den beim LG erfolgten Provisionseingang folgenden Kalendermonats. Alle weiteren während dieser Zeit abgeschlossenen Verträge werden bei der Einstufung berücksichtigt. Auf Wunsch des VP kann die erste Abrechnung und somit auch die Einstufung zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen.

Nach erfolgter Einstufung findet eine Prüfung zu einer fälligen Höherstufung zum Ende eines jeden Quartals statt. Der VP hat jedoch das Recht, eine fällige Höherstufung auf eigenen Antrag einzuleiten, wenn er die Anzahl der Verträge und die Höhe der daraus resultierenden Monatsbeiträge selbst nachweist.

Ein Anspruch auf Höherstufung besteht erst, wenn die Verträge rechtskräftig sind und die Provision beim LG eingegangen ist. Als Tippgeber kann der VP nach der Einstufung immer nur eine Stufe pro Quartal aufsteigen. Versicherungsvermittler werden bei Erreichen der Voraussetzungen unabhängig von der vorherigen Stufe ein- bzw. hochgestuft. Wurde der VP zu Unrecht ein- oder hochgestuft, da beispielsweise Verträge gekündigt wurden, erfolgt eine Herabstufung auf die korrekte Stufe.

Eine Herunterstufung ist ausgeschlossen, sofern der VP die erreichte Stufe für zwei volle Kalenderjahre gehalten hat und die übrigen Voraussetzungen für die Stufe erfüllt.

VII.2. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über Versicherungsprodukte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird.

VII.2.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vertriebspartner als Tippgeber oder Berater benennt.

VII.2.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage des VP, die über einen Referrerlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des VP ist und über den VP auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

VII.2.3. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immutausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat.

Andernfalls wird der VP bevorzugt, der Gebietsschutz für den Hauptwohnsitz des Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung hat. Unabhängig davon entscheidet der Kunde, durch wen er betreut wird oder werden möchte.

VII.2.4. Auszahlungsanspruch

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eingang der jeweiligen Provision beim LG. Um Kosten im Versicherungssegment des LG niedrig zu halten, werden Provisionsanteile erst ab einem Zahlungsbetrag von mindestens 20 € Provisionsanteil überwiesen.

VII.2.5. Zeitpunkt der Auszahlung

Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der Provision beim LG.

VII.2.6. Abschlussprovision

Der VP erhält als Tippgeber – bis zur letzten Provisionsstufe – nur eine anteilige Abschlussprovision, da als reiner Tippgeber eine Betreuung des Kunden nicht möglich ist.

VII.2.7. Jährliche Bestandsprovision

Verfügt der VP über eine Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO erhält er neben der Abschlussprovision eine Bestands- bzw. Betreuungsprovision.

Eine Provisionseinstufung über 50 % setzt voraus, dass der VP seine Kunden als zuständiger Versicherungsmakler bzw. -berater betreut. Ab einer Bestandsprovision in Höhe von 70 % der eingehenden Provisionen ist Voraussetzung für eine Höherstufung, dass die Verwaltung der eigenen Kundenverträge (weitestgehend) selbst erfolgt, indem der VP Zugang zu den entsprechenden Kunden- und Vertragsverwaltungsprogrammen bei Qualitypool, respektive Smart-Insurtech oder dem sonstigen, zuständigen Partner des LG hat.

Entstehen dafür zusätzliche Kosten, trägt der VP diese zusätzlichen Kosten, wird aber vor Höherstufung im Falle von zusätzlichen Kosten darauf aufmerksam gemacht und kann sich auch dagegen entscheiden, die Höherstufung anzunehmen.

Ist der VP Versicherungsvermittler, aber kann oder möchte nicht als Makler aktiv sein, gilt diese Regelung für alle Versicherungsverträge des VP:

Betreut Immutausch den Kunden als Versicherungsmakler, wird die Bestandsprovision auf die Höhe reduziert, die sich aus der Tabelle der Tippprovisionen ergibt. Eine Einzelregelung ist nach diesem Vertrag zunächst nicht vorgesehen, kann bei entsprechendem Kunden- und Vertragsvolumen aber zwischen LG und VP individuell ausgehandelt werden.

VII.2.8. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass Provisionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immutausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

VII.2.9. Stornoreserve

Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis der vereinbarten Versicherungsvertragsdauer gekürzt. Die Stornohaftung des VP beträgt fünf Jahre im Lebens- und Krankenversicherungsbereich. Immutausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten, bis der Vertrag erfüllt und die Vertragsdauer eingehalten wurde.

VII.2.10. Keine Beratung ohne Erlaubnis

Bei der Vermittlung sind die geltenden rechtlichen Regelungen zu beachten. Verfügt der (Unter-)Vertriebspartner nicht über eine eventuell notwendige Berechtigung wie z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO darf keine Beratung über Versicherungen durchgeführt, respektive keine Empfehlung ausgesprochen werden. Liegt keine Erlaubnis vor oder handelt es sich lediglich um einen Tipp, zahlt Immutausch lediglich die Tippgeberprovision aus.

VII.2.11. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen. Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet. Unabhängig davon kann Immutausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.

VIII. Cross-Selling rund um das Thema Wohnen

VIII.1. Einkommensquellen rund um die Immobilie

Der entstehende Kundenbestand aus den Segmenten Vermietung und Verkauf von Wohnimmobilien benötigt eine Vielzahl von Leistungen rund um die Immobilie und den Umzug.

Dabei können pro Haushalt Umsätze von mehr als 400 € einmalig zzgl. 150 € pro Jahr entstehen.

Immotausch bietet Vertriebsleistungen rund um die Immobilie und den Umzug an. Dieser Vertrieb wird zukünftig eventuell innerhalb einer separierten Vertriebsgesellschaft gebündelt werden.

Die untenstehende Liste von Cross- bzw. Upselling-Produkten gibt Vertriebspartnern einen Einblick, wie und in welcher Höhe eine Begleitung des Umzugs durch den Immotausch-Vertrieb zusätzliche Einnahmen generiert:

VIII.1.1. Versorger

In der Regel besitzt jede abgeschlossene Wohneinheit einen eigenen Stromzähler und benötigt somit auch einen eigenen Stromvertrag. Die von Immotausch eingenommenen Abschlussprovisionen liegen je nach Tarif und Laufzeit zunächst bei 30 € bis 140 €. Teilweise wird eine Folgeprovision gewährt.

Die Vergütung im Bereich der Gasversorgung liegt in einer ähnlichen Größenordnung.

Bei Ausbau dieses Geschäftsbereichs können auch deutlich höhere Provisionen erzielt werden. Stattdessen können LG und VP auch günstige Tarife für Kunden auswählen oder den Kunden die Auswahl des Tarifs über Vergleichsrechner mit Onlineabschlussstrecke wie bei Check24 oder Verivox bieten.

Langfristig sind Kooperationen oder Beteiligungen in diesem Sektor geplant, die einen Mitgliedertarif ermöglichen, der eine monatliche Bestands- bzw. Betreuungsprovision von 5 € vorsieht.

VIII.1.2. Kommunikation

Je nach Tarif und Laufzeit liegen die Bestandsprovisionen im Kommunikationsbereich (Telefon, Internet, Kabel) bei etwa 120 € für Neukunden.

VIII.1.3. Multimedia

Darüber hinaus kommt eine Aufwertung des Paketes mit einem Fernsehpaket (z.B. „Entertain“) und eine Kooperation mit Streamingdiensten in Frage.

VIII.1.4. Versicherung

Die Vermittlung von Hausratversicherungen und Wohngebäudeversicherungen sind ausdrücklich in diesem Segment enthalten.

Die Umsätze und entstehenden Gewinne pro Vertragsabschluss können sich je Produkt und Tarif unterscheiden. Darüber hinaus ändert der Umfang des gesamten eingereichten Geschäfts die Verhandlungsposition für individuelle Vereinbarungen und Vertragsverhandlungen mit den Anbietern/Versorgern/Lieferanten/Versicherern.

Auch andere Parameter, wie beispielsweise eine geringe Schadenquote innerhalb des Versicherungskollektivs, das sich aus den Kunden zusammensetzt, die durch den LG an die Versicherer vermittelt werden, kann die Konditionen verbessern.

Tarife mit besonderen Rabatten wie Mitgliedertarife oder individuell gewährte Sonderrabatte erfolgen oft zu Lasten der sonst üblichen Provisionen.

VIII.2. Vergütungen für Vertriebspartner

VIII.2.1. Tippgeberprovision

Für die reine Weiterleitung von Kundendaten ohne Betreuung oder, wenn eine notwendige Gewerbeerlaubnis bzw. Ausbildung, Zertifizierung o.ä. auf Seiten des VP nicht vorliegt und deshalb eine Beratung und/oder Betreuung des Kunden durch den VP nicht möglich/nicht erlaubt ist, erhält der VP lediglich eine Tippprovision.

VIII.2.2. Bestands- und Betreuungsprovisionen für Vermittler

Voraussetzung für die Ausschüttung von Bestands- und Betreuungsprovisionen oberhalb von 25 % ist, dass der VP selbst den Kunden betreut und darüber hinaus die Berechtigung und Befähigung zur Beratung des Kunden besitzt: Versicherungsvermittler benötigen z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach §34d GewO, sofern es sich um Versicherungsprodukte handelt.

VIII.2.3. Höhe der Provisionen

Die Provision richtet sich nach der Anzahl der seit Vertragsbeginn vermittelten und bestehenden Verträge sowie der Höhe des kumulierten Monatsbeitrages. Sie wird anteilig in Bezug auf die beim LG eingegangene Provision gezahlt. Um die nächste Provisionsstufe zu erreichen, müssen beide Kriterien erreicht werden. Die Grenzen richten sich nach den nachfolgenden Tabellen.

VIII.2.3.1. Weitere Cross-Selling-Produkte rund um das Thema Wohnen

Tabelle 8: Anteilige Vergütung für Cross-Selling-Produkte

Anzahl der Verträge	Tippgeber	Vermittlung
≥ 20 Verträge	25 % Abschlussprovision	35,00 %
≥ 25 Verträge	30 % Abschlussprovision	40,00 %
≥ 30 Verträge	33 % Abschlussprovision	45,00 %
≥ 40 Verträge	36 % Abschlussprovision	50,00 %
≥ 50 Verträge	38 % Abschlussprovision	60,00 %
≥ 75 Verträge	39 % Abschlussprovision	65,00 %
≥ 100 Verträge	40 % Abschlussprovision	70,00 %
≥ 200 Verträge	40 % Abschlussprovision	75,00 %
≥ 1.000 Verträge	und	80,00 %
≥ 2.000 Verträge	+ 20 % von Folgeprovision	85,00 %

VIII.2.4. Einstufung und Höherstufung

Die Einstufung für die Höhe der Provision erfolgt mit der ersten Abrechnung. Diese erfolgt am Ende des übernächsten, auf den beim LG erfolgten Provisionseingang folgenden Kalendermonats. Alle weiteren während dieser Zeit abgeschlossenen Verträge werden bei der Einstufung berücksichtigt. Auf Wunsch des VP kann die erste Abrechnung und somit auch die Einstufung zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen.

Nach erfolgter Einstufung findet eine Prüfung zu einer fälligen Höherstufung zum Ende eines jeden Quartals statt. Der VP hat jedoch das Recht, eine fällige Höherstufung auf eigenen Antrag einzuleiten, wenn er die Anzahl der Verträge und die Höhe der daraus resultierenden Monatsbeiträge selbst nachweist.

Ein Anspruch auf Höherstufung besteht erst, wenn die Verträge rechtskräftig sind und die Provision beim LG eingegangen ist.

Als Tippgeber kann der VP nach der Einstufung immer nur eine Stufe pro Quartal aufsteigen.

Wurde der VP zu Unrecht ein- oder hochgestuft, da beispielsweise Verträge gekündigt wurden, erfolgt eine Herabstufung auf die korrekte Stufe.

Eine Herunterstufung ist ausgeschlossen, sofern der VP die erreichte Stufe für zwei Kalenderjahre gehalten hat und die übrigen Voraussetzungen für die Stufe erfüllt.

VIII.3. Entstehung des Provisionsanspruchs

Die Provisionsansprüche entstehen grundsätzlich unter der Annahme und Voraussetzung, dass der abgeschlossene Vertrag über Versicherungs- und sonstige Produkte gemäß den Bedingungen des jeweiligen Vertrages vollständig eingehalten wird. Bei einer vorzeitigen Vertragsbeendigung durch den Anleger wird der Provisionsanspruch anteilig im Verhältnis der vereinbarten Vertragsdauer gekürzt. Die Stornohaftung des VP beträgt fünf Jahre im Lebens- und Krankenversicherungsbereich. Immutausch behält sich vor, eine Stornoreserve in Höhe von 20 % der auszahlenden Provisionen einzurichten.

VIII.3.1. Direktvertrieb

Der Provisionsanspruch entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde einen Vertrag abschließt und darin den (Unter-)Vermittler als Tippgeber oder Berater benennt.

VIII.3.2. Online

Der Provisionsanspruch bei online abgeschlossenen Verträgen entsteht jedes Mal, wenn ein Kunde direkt über eine Landingpage des VP, die über einen Referrerlink verfügt oder in sonstiger Weise nachvollziehen lässt, dass der Kunde Teil des Kundenbestands des VP ist und durch Empfehlung des VP auf dieses Produkt aufmerksam geworden ist.

VIII.3.3. Kundenschutzregelung bei mehreren möglichen VP als Tippgeber/Vermittler

Verfügen mehrere VP über den gleichen Kunden und erfolgt der Nachweis allein aufgrund der Registrierung des Kunden im Immutausch-Netzwerk, gilt:

Wer den Kunden zuerst in das Netzwerk eingebracht hat, erhält die volle Provision.

Zuerst den Kunden eingebracht hat derjenige, bei dem die vollständigen Profildaten des Kunden zuerst hinterlegt und gespeichert wurden und bei dem der Kunde die Registrierung über seine eigene E-Mail-Adresse bestätigt hat. Andernfalls wird der VP bevorzugt, der Gebietsschutz für den Hauptwohnsitz des Kunden zum Zeitpunkt der Bestellung hat. Unabhängig davon entscheidet der Kunde, durch wen er betreut wird oder werden möchte.

VIII.3.4. Auszahlungsanspruch

Der Anspruch auf Auszahlung der Provision für den VP entsteht mit Eingang der jeweiligen Provision bei Immutausch.

VIII.3.5. Zeitpunkt der Auszahlung

Die Auszahlung der vereinbarten Provision erfolgt spätestens zum Ende des übernächsten Kalendermonats nach Eingang der Provision beim LG.

VIII.3.6. Abschlussprovision

Der VP erhält als Tippgeber – wenn nichts anderes ausdrücklich angegeben ist - nur eine anteilige Abschlussprovision, da eine Betreuung des Kunden als Tippgeber nicht möglich ist.

VIII.3.7. Jährliche Folge- und Bestandsprovisionen

Für Verträge, für die Immutausch Folge- bzw. Bestandsprovisionen erhält, bekommt der VP einen Anteil der jeweiligen Folge- bzw. Bestandsprovision ab der entsprechenden Provisionsstufe, Für Folge- und Bestandsprovisionen oberhalb von 25 % ist die Voraussetzung dafür, dass der VP den Kunden betreut und dazu die Berechtigung hat.

Ab einer Bestandsprovision in Höhe von 70 % der eingehenden Provisionen ist Voraussetzung für eine Höherstufung, dass die Verwaltung der eigenen Kundenverträge (weitestgehend) selbst erfolgt, indem der VP Zugang zu den entsprechenden Kunden- und Vertragsverwaltungsprogrammen bei Qualitypool, respektive Smart-Insurtech oder dem sonstigen zuständigen Partner des LG hat.

Entstehen dafür zusätzliche Kosten, trägt der VP diese zusätzlichen Kosten, wird aber vor Höherstufung im Falle von zusätzlichen Kosten darauf aufmerksam gemacht und kann sich auch dagegen entscheiden, die Höherstufung anzunehmen.

Eine Einzelregelung ist nach diesem Vertrag zunächst nicht vorgesehen, kann bei entsprechendem Kunden- und Vertragsvolumen aber zwischen LG und VP individuell ausgehandelt werden.

VIII.3.8. Zurückbehaltungsrecht

Ist unklar, ob ein Vertrag rechtskräftig eingegangen wurde oder besteht die Gefahr, dass Provisionen zurückgezahlt werden müssen, kann Immotausch die auszahlende Provision zurückhalten, bis eindeutig feststeht, dass der Vertrag rechtskräftig abgeschlossen wurde.

VIII.3.9. Keine Beratung ohne Erlaubnis

Bei der Vermittlung sind die geltenden rechtlichen Regelungen zu beachten. Verfügt der (Unter-)Vertriebspartner nicht über eine eventuell notwendige Berechtigung wie z.B. eine Gewerbeerlaubnis nach § 34d GewO darf keine Beratung über Versicherungen durchgeführt, respektive keine Empfehlung ausgesprochen werden.

Liegt keine Erlaubnis vor oder handelt es sich lediglich um einen Tipp, zahlt Immotausch lediglich die Tippgeberprovision aus.

VIII.3.10. Verrechnung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen

Stellt sich im Nachhinein heraus, dass eine Provision zu Unrecht ausgezahlt wurde oder wird der zur Provision gehörende Vertrag angefochten, respektive für nichtig erklärt, annulliert oder aufgelöst, ist die bereits ausgezahlte Provision zurückzuzahlen.

Bestehen weitere Einnahmen aus Abschluss- und/oder Bestandsprovisionen, werden die zurückzuzahlenden Provisionen mit neuen Provisionsansprüchen verrechnet.

Unabhängig davon kann Immotausch die Rückzahlung von zu Unrecht ausgezahlten Provisionen vom VP verlangen.