Allgemeine Geschäftsbedingungen

§1 Weitergabeverbot
Der von Kemper Brothers UG dem Auftraggeber überlassenen Angebote und Mitteilungen dürfen von diesem nur für sich selbst verwendet werden; jedoch unbefugter Gebrauch, insbesondere die Weitergabe an Dritte, rechtfertigt die Geltendmachung eines Schadensersatzanspruches in Höhe der Provisionszusätze gem. Ziff. 3c) der folgenden Allgemeinen Bedingungen. Sämtliche Informationen einschließlich der Objektnachweise durch die Kemper Brothers UG sind ausdrücklich für den Kunden bestimmt. Diesem ist es ausdrücklich untersagt, die Objektnachweise und Objektinformationen ohne ausdrückliche Zustimmung von Kemper Brothers GmbH, die zuvor schriftlich erteilt werden muss, an Dritte weiterzugeben. Verstößt ein Kunde gegen diese Verpflichtung und schließt der Dritte oder andere Personen, an die der Dritte seinerseits die Informationen weitergegeben hat, den Hauptvertrag ab, so ist der Kunde verpflichtet, der Kemper Brothers UG die mit ihm vereinbarte Provision zuzüglich Mehrwertsteuer zu entrichten.

§2 Eigentümerangaben
Kemper Brothers UG weist darauf hin, dass die von ihm weitergegebenen Objektinformationen vom Verkäufer bzw. von einem vom Verkäufer beauftragten Dritten stammen und von Kemper Brothers UG auf ihre Richtigkeit nicht überprüft worden sind. Es ist Sache des Kunden, diese Angaben auf ihre Richtigkeit hin zu überprüfen. Kemper Brothers UG, die diese Informationen nur weitergibt, übernimmt für die Richtigkeit keinerlei Haftung.

§3 Provisionen
§3 a Eine Provisionspflicht entsteht beifolgenden Geschäften:

- Abschlüsse, die mit einem von der Kemper Brothers UG nachgewiesenen Käufer, Mieter oder Pächter innerhalb eines Jahres nach Vertragsabschluss getätigt werden; hierzu gehören auch Ersatz-, Zusatz- bzw. Ergänzungsgeschäfte, die im Zusammenhang mit einem derartigen Abschluss stehen.
- Die Provisionspflicht entsteht unabhängig davon, ob der Vertrag nach dem Angebot der Kemper Brothers UG oder davon abweichend (z.B. bei der Preisgestaltung) zustande kommt.
- Die Ausübung eines vertraglichen oder gesetzlichen Rücktrittsrechts nach Abschluss eines Vertrages berührt den Provisionsanspruch nicht.

§3 b Mit Vertragsabschluss über das nachgewiesene oder vermittelte Objekt ist die Provision fällig.

§3 c Bei einem durch Nachweis oder Vermittlungstätigkeit der Kemper Brothers UG zustande gekommenen Kaufvertrages beträgt die Käuferprovision als auch die Verkäuferprovision jeweils 3,57 % inklusive der geltenden Mehrwertsteuer vom effektiven Kaufpreis; dieser Provisionsanspruch entsteht auch dann, wenn ein von der Kemper Brothers UG nachgewiesenes Objekt im Wege der Zwangsversteigerung erworben wird. Die Provision wird fällig zu, Zeitpunkt der notariellen Beurkundung, es sei denn, ein anderer Zahlungszeitpunkt wurde vereinbart.

Festpreisvariante

Entscheidet sich der Kunde für die Festpreisvariante, ist ein festgelegter Betrag gemäß der bekannten Festpreistabelle als Provision sowohl vom Verkäufer als auch vom Käufer zu entrichten. Sollte die Festpreistabelle nicht anwendbar sein, gilt der vereinbarte Festbetrag als Provision, die ebenfalls hälftig von Verkäufer und Käufer zu zahlen ist, inklusive der geltenden Mehrwertsteuer. Die Provision wird fällig zu, Zeitpunkt der notariellen Beurkundung, es sei denn, ein anderer Zahlungszeitpunkt wurde vereinbart.

Bei Vermietung von Gewerbefläche, 3 fache Netto Monatsmieten zzgl. 19% MwSt. und bei Vermietung von Wohnimmobile, 2 fache Netto Kaltmieten zzgl. 19% MwSt. (2,38 Monatsmieten), zu zahlen jeweils vom Mieter.

§3 d Im Falle eines provisionsauslösenden Hauptvertragsschlusses erhält der Kunde (Käufer) ausschließlich von der von Kemper Brothers UG, Am Reihberg 9 64711 Erbach, eine Provisionsrechnung und kann schuldbefreiend nur an erstere leisten. Die Bankverbindung der von Kemper Brothers UG lauten wie folgt:

Solaris Bank
IBAN: DE42110 0101 5081 7282 75
BIC: SOBKDEB2XXX
Kemper Brothers UG

§4 Doppeltätigkeit
Der Makler darf sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer tätig werden.

§5 Abweichende Vereinbarungen
Ohne schriftliche Vollmacht sind Mitarbeiter der Kemper Brothers UG nicht berechtigt, Vereinbarungen, die von diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen abweichen, mit dem Auftraggeber zu treffen; werden dennoch Abreden getroffen, so werden sie nur dann rechtsgültig, wenn sie von der Kemper Brothers UG schriftlich genehmigt werden, bedeutet, vom Vertrag abweichende Vereinbarungen sind nur dann gültig, sofern sie schriftlich abgefasst und von beiden Vertragsparteien bestätigt werden.

§6 Informationspflicht
Der Auftraggeber (Eigentümer) wird verpflichtet, vor Abschluss des beabsichtigten Kaufvertrages unter Angabe des Namens und der Anschrift des vorgesehenen Vertragspartners bei Kemper Brothers UG rückzufragen, ob die Zuführung des vorgesehenen Vertragspartners durch dessen Tätigkeit veranlasst wurde. Der Auftraggeber erteilt hiermit Kemper Brothers UG Vollmacht zur Einsichtnahme in das Grundbuch, in behördliche Akten, insbesondere Bauakten sowie alle Informations- und Einsichtsrechte gegenüber dem WEG-Verwalter, wie sie dem Auftraggeber als Wohnungseigentümer zustehen.

§7 Haftungsbegrenzung
Die Haftung des Maklers wird auf grob fahrlässiges oder vorsätzliches Verhalten begrenzt, soweit der Kunde durch das Verhalten des Maklers keinen Körperschaden erleidet oder sein Leben verliert.

§8 Geldwäscheprävention
Wir sind verpflichtet, bei Anbahnung eines konkreten Kaufvertrages im Rahmen der Geldwäscheprävention gemäß Geldwäschegesetz (GWG) die Identität der Vertragsparteien, derer Vertreter und wirtschaftlich Berechtigten zu ermitteln und zu speichern. Unsere Vertragspartner sind verpflichtet, uns nach § 11 GWG bei der Erfüllung dieser gesetzlichen Verpflichtung zu unterstützen.

§9 Ersatz- und Folgegeschäfte
Eine Honorarpflicht des Auftraggebers gemäß unseren vereinbarten Provisionssätzen besteht auch bei einem Ersatzgeschäft. Ein solches liegt z. B. vor, wenn der Auftraggeber im Zusammenhang mit der von der Kemper Brothers UG entfalteten Tätigkeit von seinem potenziellen und von der Kemper Brothers UG nachgewiesenen Hauptvertragspartner eine andere Gelegenheit zum Hauptvertragsabschluss erfährt oder über die nachgewiesene Gelegenheit mit dem Rechtsnachfolger des potenziellen Hauptvertragspartners den Hauptvertrag abschließt oder das nachgewiesene Objekt käuflich erwirbt, anstatt es zu mieten, zu pachten bzw. umgekehrt. Um die Provisionspflicht bei Ersatzgeschäften auszulösen, ist es nicht erforderlich, dass das provisionspflichtige Geschäft, mit dem ursprünglich vorgesehenen wirtschaftlich gleichwertig im Sinne der von der Rechtsprechung zum Begriff der wirtschaftlichen Identität entwickelten Voraussetzungen sein muss.

§10 Aufwendungsersatz
Gespräche, Verhandlungen, Besichtigungen, die Zusendung von Exposees und die Finanzierungsberatung sind bei der Kemper Brothers UG kostenfrei für den Interessenten und Auftraggeber.

§11 Verjährung
Die Verjährungsfrist für alle Schadensersatzansprüche des Kunden gegen die Kemper Brothers UG beträgt 3 Jahre. Sie beginnt mit dem Zeitpunkt, in dem die die Schadensersatzverpflichtung auslösende Handlung begangen worden ist. Sollten die gesetzlichen Verjährungsregelungen im Einzelfall für die Kemper Brothers UG zu einer kürzeren Verjährung führen, gelten diese.

§12 Gerichtsstand
Kemper Brothers UG und der Auftraggeber Vollkaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches, so ist als Erfüllungsort für alle aus dem Vertragsverhältnis herrührenden Verpflichtungen und Ansprüche und als Gerichtsstand Michelstadt vereinbart.

§13 Salvatorische Klausel
Sollte eine oder mehrere der vorstehenden Bestimmungen ungültig sein, so soll die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon nicht berührt werden. Dies gilt auch, wenn innerhalb einer Regelung ein Teil unwirksam ist, ein anderer Teil aber wirksam. Die jeweils unwirksame Bestimmung soll zwischen den Parteien durch eine Regelung ersetzt werden, die den wirtschaftlichen Interessen der Vertragsparteien am nächsten kommt und im Übrigen den vertraglichen Vereinbarungen nicht zuwiderläuft.

Leitfaden für die Erstellung von Individualvereinbarungen

Frei ausgehandelte Verträge, so genannte Individualverträge, haben stets Vorrang vor Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Da das Maklervertragsrecht vom Grundsatz der Vertragsfreiheit durchzogen ist, lassen sich durch Individualverträge wirksam alle Vereinbarungen bis an die Grenzen der Sittenwidrigkeit, der Gesetzeswidrigkeit und des Missbrauchs wirksam treffen. Allerdings sind Individualvereinbarungen sehr schwierig aufzusetzen. Der Individualvertrag muss frei ausgehandelt werden, um die unterschiedlichen Interessen, Vorstellungen, Auffassungen der Parteien festzustellen, durchzusprechen, abzuklären und im gegenseitigen Einvernehmen zu formulieren und abzuzeichnen.

Individualvereinbarungen sind sehr schwierig aufzusetzen. Der Individualvertrag muss frei ausgehandelt werden, um die unterschiedlichen Interessen, Vorstellungen, Auffassungen der Parteien festzustellen, durchzusprechen, abzuklären und im gegenseitigen Einvernehmen zu formulieren und abzuzeichnen. Es ist dies der goldene Kompromiss, der auszuhandeln ist. Der Makler hat dabei seinem Kunden alles offen zu legen, was normalerweise ihm die Provision nicht gewährt, die er indes durch Vereinbarung mit seinem Kunden gerne erfolgreich geltend machen möchte. Denn der Makler ist darlegungs- und beweispflichtig für eine individuell ausgehandelte Klausel. Er muss beweisen, dass ein wirkliches Aushandeln der Klausel stattgefunden hat, und dafür steht ihm bestens ein Zeuge bei den Verhandlungen zur Verfügung. Ein solcher Fall möge am Beispiel des Aushandelns eines qualifizierten Makleralleinauftrages dargestellt werden:

Der Makler legt seinem Kunden vereinfacht einen Formularvertrag, einen so genannten einfachen Makleralleinauftrag in Form Allgemeiner Geschäftsbedingungen vor und spricht mit ihm die einzelnen Klauseln durch, erläutert ihm diese. Der einfache Makleralleinauftrag untersagt dem Kunden lediglich, während der Laufzeit des Vertrages weitere Makler einzuschalten. Dann erklärt der Makler dem Kunden die qualifizierte Form des Makleralleinauftrages, dass er nämlich bei selbst gefundenen Interessenten des Auftraggebers hinzugezogen werden möchte, die potenziellen Kaufinteressenten an ihn zu verweisen sind, damit er das Geschäft erfolgreich abschließen kann und für den Fall des Verstoßes gegen diese Vereinbarung die im Erfolgsfalle anfallende volle Provision erhält. Diese Individualvereinbarung sollte dem Kunden in einem besonderen Schriftstück ausgehändigt werden, verbunden mit einer Überlegungsfrist von vielleicht 2 Tagen längstens. Zeichnet der Kunde diese Vereinbarung gegen, sollte die Individualvereinbarung einer Überprüfung durch die Gerichte mit einiger Sicherheit standhalten.

Individualvereinbarungen und nicht Allgemeine Geschäftsbedingungen sind im wesentlichen in folgenden Fällen zu schließen:

a. Bei der Vereinbarung eines so genannten qualifizierten Makleralleinauftrages

Der so genannte qualifizierte Makleralleinauftrag schränkt die Freiheit des Maklerkunden insofern und insoweit ein, als dass der Kunde für die Dauer der Laufzeit eines solchen Vertrages weder weitere Makler hinzuziehen darf, noch ihm der Selbstverkauf des Objektes gestattet ist. Die Untersagung des Eigengeschäfts bedeutet, dass während der Laufzeit des qualifizierten Makleralleinauftrages nur der Makler berechtigt ist, das Objekt nachzuweisen und zu vermitteln, der den Vertrag mit dem Kunden geschlossen hat und der Kunde alle Interessenten, die er selbst findet oder die wegen des Objektankaufs an ihn herantreten, an seinen beauftragten Makler zu verweisen, den Makler hinzuzuziehen hat, damit dieser das Geschäft erfolgreich zwischen Verkäufer und Käufer zustande bringt. Verbunden ist dieser Fall in der Regel mit der weiteren Vereinbarung, dass für den Fall der Verletzung der vereinbarten Hinzuziehungs- und Verweisungsklausel der Auftraggeber die volle Provision übernimmt.

b. Beim Erwerb des Objektes in der Zwangsversteigerung

Zur Provisionssicherung des Maklers im Falle des Objekterwerbs des Kunden im Wege der Zwangsversteigerung ist eine Individualvereinbarung zu treffen. Dies ist deswegen erforderlich, weil das Maklervertragsrecht dem Makler einen Provisionsanspruch für den Nachweis oder die Vermittlung eines Vertrages (§ 652 I S. 1 BGB) gewährt, nicht jedoch für den Erwerb des Objekts im Rahmen eines Hoheitsaktes, nämlich des Zuschlags in der Zwangsversteigerung. Daran ändert auch nichts, dass das wirtschaftliche Ergebnis beim Erwerb des Grundstücks gleichermaßen erzielt wird.

c. Bei den so genannten Verflechtungstatbeständen

Wenn der Kunde dem Makler eine Provision in Kenntnis von Umständen verspricht, die an sich den Makler hindern, eine Provision zu erheben, dann hat der Kunde die Provision zu bezahlen. Verflechtungsfälle bedingen in der Regel den erfolgreichen Abschluss des Geschäfts, den rechtswirksamen Notariatsvertrag. Sie finden aber ihren Mangel im Ursachenzusammenhang. Denn es handelt sich in der Regel um Vereinbarungen bezüglich der Vergütung, die nach dem Willen der Parteien von einer ursächlichen Tätigkeit des Maklers im Sinne des § 652 I S. 1 ("infolge") unabhängig sein soll. Bei einem derartigen Provisionsversprechen sind dem Kunden die Verpflechtungen des Maklers und die Tatsache, dass der Makler in diesen Fällen keine Provision erhalten kann, bekannt.

d. Bei erfolgsunabhängigen Provisionsversprechen

Die Zahlung einer erfolgsunabhängigen Provision widerspricht dem Leitbild des Maklervertragrechts. Denn der Maklervertrag setzt einen Maklerkunden voraus, der frei in seinen Entschlüssen ist und der die Provision nur im Erfolgsfall zu zahlen hat, das heißt mit rechtswirksamem Abschluss des Notariatsvertrages. Mithin kann eine erfolgsunabhängige Provision niemals durch vorformulierte Allgemeine Geschäftsbedingungen, sondern stets nur durch Individualvereinbarungen sichergestellt werden. Hierzu gibt es eine brandneue Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 12.10.2006 zum Aktenzeichen III ZR 331/04, in der der BGH klargestellt hat, dass die Aussage eines Kunden, es werde bei einem Verkauf des Hauses in jedem Falle dem Makler eine Provision gezahlt, ein solches selbständiges erfolgsunabhängiges Provisionsversprechen darstellen kann, auch wenn der Vertrag letztlich ohne den Makler zustande kommt. Voraussetzung sei, dass der Makler überhaupt etwas getan habe, wie etwa ein Exposee zu erstellen. Nur wenn jegliche Gegenleistung des Maklers fehle, könne ein Schenkungsversprechen vorliegen, das ohne notarielle Beurkundung unwirksam wäre.