

ОБЩИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ (положением на 01.01.2011)

1. Estate Consult GmbH предоставляет посреднические услуги и/или поиском объектов недвижимости и риэлтерских компаний. Исполнением брокерских заказов мы занимаемся с особой тщательностью. Наша работа осуществляется в рамках § 652 Германского гражданского уложения; указанные ниже Общие условия заключения сделок регламентируют взаимные права и обязанности.
2. Если иное не указано в предложении или четко оговоренных условиях, покупатель (покупатель, арендатор, получатель прав и т.д.) и/или продавец объекта обязан выплатить нашей стороне следующее комиссионное вознаграждение:
 - 2.1 Аренда недвижимости и земли:
 - 2,6 стоимости месячной аренды, при условии срока договора до 5 лет.
 - 3,6 стоимости месячной аренды, при условии срока договора более 5 лет.
 - дополнительно 1,6 стоимости месячной аренды в случае предоставления права дальнейшего выбора и предварительного права аренды, даже в случае, если заключение сделки по объекту не определено.
 - выплата 3% компенсации по окончании договора за оговоренные предоставленные помещения, или закупочной цены встроенных элементов помещения, мебели, аксессуаров и т.д.Ежемесячная арендная плата определяется из согласованного фиксированного срока аренды как взаимное исполнение обязательств арендатора для получения права пользования объектом (без НДС), за исключением эксплуатационных расходов.
 - 2.2 Покупка и продажа недвижимости, инвестиции, инвестиции с партнёрами и другие аналогичные виды деятельности:
 - 3,0% при покупной цене до 25 миллионов евро
 - 2,5% при покупной цене до 35 миллионов евро
 - 2,0% при покупной цене до 50 миллионов евро
 - 1,0% от рыночной стоимости при сопровождении и/или посредничестве в случае приобретения права преимущественной покупкиЦена покупки определяется суммой всех оплаченных покупателем расходов и обязательств, включая нагрузки и обязательства по недвижимости, компании или инвестициям. Если покупатель выплачивает арендную стоимость, покупной ценой будет считаться текущая стоимость арендной выплаты.
При сопровождении и/или посредничестве предпринимательской деятельности по торговле недвижимостью, такой, как, например, приобретения наследственного права застройки, передача участков земли в собственность компании, посредничество при передаче участка земли под договор генерального подряда, приобретение акций собственности холдинговой компании (операции с акциями) и т.д., действуют ставки комиссионного вознаграждения, как при покупке.
Все вышеперечисленные расценки указаны без учета действующего НДС, который на данный момент составляет 19%.
3. Стоимость нашей комиссии состоит из: а) выявления самого объекта, если позже договор между сторонами заключается без участия с нашей стороны (комиссия за поиск объекта), или: б) посреднических услуг при заключении договора. В этом случае наша сторона принимает непосредственное участие при подготовке договора на покупку или аренду (комиссионное вознаграждение за посредничество). Выплата комиссии обязательна с момента подписания договора. Выплата комиссии является также обязательной в том случае, если договор заключается на иных условиях, чем оговоренные с нашей стороной и стороной арендодателя или продавца. Выплата комиссии также обязательна, если потенциально заинтересованный клиент достигает необходимого экономического успеха за счёт договора по какому-либо объекту с продавцом/арендодателем, который был предоставлен на рассмотрение нашей компанией. Комиссия также выплачивается, если вместо покупки заключается договор на аренду, и наоборот. Тот же принцип действует в случае приобретения наследственного права на застройку вместо покупки и наоборот, или в случае добавочной стоимости на предложенный нами объект, или в случае принудительной продажи с аукциона. Притязания на комиссию продолжают действовать даже в случае разрыва договора в силу каких-либо расторгающих обстоятельств.
4. Если нашему клиенту предоставленная возможность заключения договора уже была известна, он должен сообщить нам об этом в течение 8 дней с момента получения информации об объекте с указанием источника в письменной форме. Если клиент нас об этом не информирует и мы начинаем вести деятельность, которая в дальнейшем не приведёт к выплате комиссии, то клиент обязуется компенсировать наши потери.
5. В ходе прямых переговоров клиент обязан принимать во внимание нашу посредническую деятельность и без промедления информировать нас о содержании переговоров.
Мы имеем право присутствовать при заключении договора; мы должны быть своевременно уведомлены в письменном виде о времени и месте заключения договора.
6. Все предложения и информация договора предназначены исключительно для клиента. Если они будут переданы третьим лицам и далее использованы для заключения договора без нашего письменного разрешения, клиент обязан будет выплатить нам договорной штраф в размере, указанном в пункте 2 комиссии. При этом предъявление обязательств по остальным указанным в договоре нарушениям сохраняют свою силу.
7. У нас есть полное право предъявлять комиссионные требования также и второй стороне договора.
8. Если заказчик отстраняется от намерений, указанных в договоре, и его заказ при этом становится недействительным, он обязан безотлагательно проинформировать нас об этом в письменной форме. В противном случае, мы имеем право на возмещение безрезультатных расходов и затрат рабочего времени.
9. Комиссионное вознаграждение выплачивается только после того, как в результате нашего предложения/посредничества подписывается договор. Достаточным основанием для выплаты оговоренной комиссии также является наше частичное участие. Сроки уплаты комиссии могут обговариваться отдельно непосредственно с каждым клиентом, в противном случае – в течение 8 дней после выставления счета.
10. На обязательство выплаты комиссии не влияет тот факт, что заключение договора может быть перенесено на более поздний период времени или на других условиях, если при заключении договора будет достигнут необходимый результат.
11. Клиент обязан незамедлительно сообщить в письменной форме о заключении договора (например, название и почтовый адрес партнёра по договору, объект, цену и условия), и отправить копию договора. Если клиент на протяжении длительного времени игнорирует или полностью отказывается от выплаты комиссии, начиная с четырёхнедельного срока от момента подписания договора, комиссия будет увеличиваться на 5% годовых установленной базовой ставки Европейского центрального банка. Клиент имеет право доказать, что в результате его отказа не было вызвано никаких потерь или потерь именно указанной суммы.
12. Предоставленные данные и прочая информация основаны исключительно на информации, данной нам третьими лицами. За нее мы не несем никакой ответственности. Клиент должен сам проверить всю информацию, прежде чем подписывать сам договор.
13. Претензии со стороны заказчика исключаются, если они не основаны на преднамеренной или грубо небрежной деятельности с нашей стороны. Срок исковой давности для взыскания убытков составляет три года и начинается действовать с момента подачи претензии, но не позднее 3 лет после завершения договора.
14. В правоотношениях с клиентом применяется исключительно право Федеративной Республики Германии.
15. Мы заключаем все договора в соответствии с нашими коммерческими условиями, если они не противоречат остальные условия сделки. Отклонения от условий сделки являются недействительными и могут являться частью договора лишь в случае их письменного подтверждения.
16. Местом исполнения обязательств и юрисдикции для наших заказчиков является наше юридическое местоположение. Центральный офис Estate Consult GmbH находится в городе Мюнхен.
17. Если отдельные положения соглашения о посреднических услугах являются или становятся недействительными, это не может затрагивать действительности остальных условий договора. Обе стороны могут заменить недопустимое условие или недостаток условием, которое будет как можно ближе подходить первоначальным предпринимательским интересам обеих сторон.