

Ethikkodex & Regeln der professionellen Zusammenarbeit

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Deutsch

Ihre Arbeit. Ihre Freiheit. Unsere gemeinsamen Standards.

Willkommen bei REALNYX.

Unternehmerische Freiheit funktioniert langfristig nur dort, wo Respekt vor der Arbeit anderer besteht.

Ob Sie selbstständiger Immobilienmakler, Agent, Immobilienbüro, Entwicklungspartner sind oder bereits im REALNYX-Netzwerk tätig sind — Sie treten in ein Umfeld ein, das auf einem einfachen Prinzip beruht:

REALNYX verbindet unabhängige Immobilienfachleute, Büros und Partner auf nationaler und internationaler Ebene. Jeder von ihnen ist selbstständig unternehmerisch tätig und verantwortlich für seine Kunden, seine Geschäfte und seine Tätigkeit. Was uns verbindet, ist jedoch ein gemeinsamer Standard professionellen Handelns.

Dieser Ethikkodex ist daher nicht lediglich eine Erklärung von Markenwerten.

Er ist Bestandteil der Regeln der aktiven Zusammenarbeit im REALNYX-Netzwerk und der Vertragsbedingungen, die mit der Nutzung von REALNYX-Lizenzen, REALNYX-Produkten und -Dienstleistungen sowie der Softwarelösung I ♥ REALNYX verbunden sind, im Umfang der jeweiligen Vertrags- und Lizenzbedingungen.

Sein Zweck ist der Schutz der Kunden, der Partner, ihrer Arbeit, Geschäftsbeziehungen, Angebote, Kontakte, ihres Know-hows und der Glaubwürdigkeit des gesamten Netzwerks.

01 / Welchen Ethikkodex ehrt REALNYX gegenüber seinen Partnern?

REALNYX ist ein modernes Immobilien-Franchise- und Technologiesystem, geschaffen für selbstständige Unternehmer und unabhängige Immobilienbüros.

Unser Prinzip ist der Respekt vor der Urheberschaft des Geschäftsergebnisses.

Ihre Arbeit ist kein Grund für unseren Anteil.

Im Rahmen seines grundlegenden Franchisemodells beansprucht REALNYX keinen prozentualen Anteil an den Immobilienprovisionen eines Partners allein deshalb, weil der Partner unter der Marke oder mit dem REALNYX-System tätig ist.

Je mehr Sie verdienen, desto mehr bleibt Ihnen.

Unser Prozentsatz an Ihren Immobilienprovisionen bleibt stets derselbe: 0 %.

REALNYX stellt Marke, Technologie, Werkzeuge, ein System der Zusammenarbeit und ein Umfeld für die Geschäftsentwicklung bereit. Der Partner schafft seine eigenen Geschäftsergebnisse.

Denselben Respekt, den REALNYX den Partnern entgegenbringt, erwarten wir unter den Partnern untereinander.

Und dasselbe Prinzip gilt für die Arbeit jedes weiteren Mitglieds des Netzwerks.

02 / Warum ist Zusammenarbeit unverzichtbar?

Der Immobilienmarkt endet schon lange nicht mehr an der Grenze einer Stadt, einer Region oder eines Staates.

Menschen ziehen um der Arbeit, des Unternehmertums, der Familie, des Lebensstils und der Investitionen willen. Ein Käufer kann in einem Land leben, in einem zweiten eine Immobilie verkaufen und in einem dritten nach einer Investition suchen.

Zunehmende Mobilität der Bevölkerung, ausländische Investitionen, Fernarbeit und die Internationalisierung des Immobilienmarkts schaffen ein Umfeld, in dem ein isoliertes Büro dem Kunden nicht immer allein alles bieten kann, was er braucht.

REALNYX will daher keine isolierten Inseln schaffen. Es schafft ein verbundenes Netzwerk unabhängiger Fachleute.

Zusammenarbeit ermöglicht es, einen Kunden einem vertrauenswürdigen Partner in einer anderen Region oder einem anderen Staat zu übergeben, eigene Immobilien einem weiteren Netzwerk anzubieten, ausländische Kundschaft zu gewinnen und Geschäftschancen zu schaffen, die einzeln nicht entstehen müssten.

Eine große Marke muss kein großes Büro bedeuten

REALNYX öffnet zugleich Raum für selbstständige Immobilienmakler und Agenten.

Ein moderner Immobilienfachmann muss nicht mehr durch die Größe des Büros, die Zahl der Mitarbeitenden oder die Adresse der Betriebsstätte definiert sein.

Er kann selbstständig arbeiten, aus dem eigenen Büro, aus dem Homeoffice oder von überall dort, wo ihm sein Unternehmen und die örtlichen Rechtsvorschriften dies erlauben.

Er kann unabhängig sein — und trotzdem nicht allein sein müssen.

REALNYX gibt selbstständigen Fachleuten die Möglichkeit, unter dem Rückhalt einer internationalen Marke zu wirken, ihre Technologie, Präsentation und das Netzwerk der Partnerkontakte zu nutzen und mit weiteren Fachleuten über Regionen und Staaten hinweg zusammenzuarbeiten.

Unabhängigkeit bedeutet in REALNYX daher nicht Isolation.

Ein Agent kann selbstständiger Fachmann bleiben, seine eigene Arbeitsweise bewahren und zugleich Zugang zu einem Umfeld erhalten, das er als Einzelner nur sehr schwer aufbauen würde.

Für REALNYX ist nicht entscheidend, ob hinter dem Partner ein Büro mit Dutzenden von Menschen steht oder ein erfahrener selbstständiger Makler, der aus dem Homeoffice arbeitet.

Entscheidend sind Professionalität, Verantwortung, die Einhaltung der jeweiligen gesetzlichen Anforderungen und der Respekt vor den Regeln der Zusammenarbeit.

03 / Unabhängige Büros. Ein ethischer Standard.

REALNYX ist kein System, das auf der Kontrolle jedes einzelnen Geschäfts eines Partners beruht.

Im Gegenteil. Der Partner bleibt unternehmerisch, rechtlich und wirtschaftlich selbstständig im Umfang seiner vertraglichen Stellung.

Er ist verantwortlich für seine Kunden, Mitarbeitenden und Mitwirkenden, seine Angebote, Verträge, Provisionen, Steuern, Tätigkeitsberechtigungen, gesetzlichen Pflichten, den Schutz personenbezogener Daten, Werbung und weitere Aspekte seiner unternehmerischen Tätigkeit.

Eine gemeinsame Marke erfordert jedoch einen gemeinsamen Mindeststandard.

04 / Global Catalogue: aus einem Angebot entsteht eine Chance zur Zusammenarbeit

REALNYX ermöglicht Partnern, ausgewählte Angebote über den REALNYX Global Catalogue zugänglich zu machen.

Der Global Catalogue ist nicht lediglich eine Anzeigenfläche.

Er ist ein technologischer Ort, an dem Angebot, Kunde und ein professioneller Partner aus einer anderen Region oder einem anderen Land zusammenkommen können.

Der Partner kann bei einem Angebot festlegen, ob er es zur Zusammenarbeit bereitstellt und unter welchen im Voraus erklärten Bedingungen.

Transparenz beginnt noch vor dem ersten Kontakt.

05 / Zwei Modelle. Klare Regeln.

Jeder bringt etwas anderes. Jeder wird für seinen tatsächlichen Beitrag belohnt.

Nicht jede Zusammenarbeit zwischen zwei Immobilienfachleuten ist dieselbe.

Manchmal hat ein Partner einen Kunden und sucht jemanden, dem er ihn im Vertrauen übergeben kann. Ein anderes Mal hat ein Partner den Kunden und der andere die passende Immobilie, beide wollen aber aktiv am Geschäft mitwirken.

Genau deshalb unterscheidet REALNYX zwei grundlegende Modelle der Zusammenarbeit: TIP und AGENT.

TIP = Ich übergebe den Kunden und die weitere Arbeit übernimmt der Partner.

AGENT = Ich bringe meinen Kunden und betreue ihn weiterhin selbst.

1 / Provision für TIP — ich übergebe den Kunden

Sie haben einen Kunden, wollen oder können das gesamte Geschäft aber nicht selbst betreuen. Er kann beispielsweise eine Immobilie in einem anderen Land, einer anderen Region oder Stadt suchen, in der ein anderer REALNYX-Partner tätig ist.

In diesem Fall können Sie den Kunden einem Partnerbüro oder einem Fachmann im Netzwerk übergeben.

Der Partner übernimmt den Kunden und stellt den weiteren Geschäftsprozess sicher.

Je nach dem konkreten Fall kann er die Kommunikation mit dem Kunden, die Auswahl geeigneter Immobilien, die Organisation von Besichtigungen, Verhandlungen mit der Gegenseite, die Koordination der Vertragsunterlagen und die Begleitung des Kunden während der Transaktion übernehmen.

Sie haben die Geschäftschance geschaffen. Der Partner leistet die weitere Arbeit.

Entsteht anschließend ein Geschäft, das die im Voraus vereinbarten Bedingungen erfüllt, erhalten Sie die vereinbarte Provision für TIP / Empfehlung.

Es ist natürlich, dass die Vergütung für die bloße Empfehlung in der Regel niedriger ist als die Vergütung des Partners, der den Kunden aktiv vertritt und den weiteren Teil des Geschäftsprozesses sicherstellt.

Es geht nicht um geringeren Respekt gegenüber demjenigen, der den Kunden gebracht hat. Es geht um eine gerechte Aufteilung der Vergütung nach der tatsächlich geleisteten Arbeit und dem Beitrag der einzelnen Partner.

2 / Provision für den AGENT — ich habe den Kunden und betreue das Geschäft selbst

Das zweite Modell ist anders. Sie haben den Kunden. Ein Partnerbüro oder ein REALNYX-Partner hat die Immobilie, die Ihr Kunde sucht.

Den Kunden wollen Sie jedoch nicht übergeben. Sie wollen ihn weiterhin vertreten und selbst an der Realisierung des gesamten Geschäfts mitwirken.

Der das Angebot verwaltende Partner gewährt Ihnen in diesem Fall Zugang zum Produkt — also zur konkreten Immobilie und zur notwendigen Zusammenarbeit auf der Angebotsseite.

Sie betreuen Ihren Kunden weiterhin selbst. Je nach Charakter der Transaktion stellen Sie beispielsweise die Kommunikation mit dem Kunden, die Besichtigung, die Koordination der Unterlagen, die Kommunikation während des Prozesses und die Begleitung des Kunden bis zum Abschluss des Geschäfts sicher.

Ihr Arbeitseinsatz ist daher deutlich größer als bei der bloßen Übergabe eines Kontakts. Deshalb kann die vereinbarte Provision für den AGENT / für die Vermittlung logischerweise auch höher sein.

Warum unterscheidet REALNYX gerade diese zwei Modelle?

Weil jedes Büro und jeder Fachmann etwas anderes braucht.

Stellen wir uns ein Büro vor, das über eine große Zahl hochwertiger Immobilien verfügt. Es hat Produkte. Es hat Angebote. Es muss jedoch nicht über ein ausreichend großes Vertriebsteam verfügen, um alle potenziellen Kunden selbst aktiv betreuen zu können.

Für ein solches Büro kann es ideal sein, seine Angebote Partneragenten von REALNYX zu öffnen und zu sagen: Bringen Sie Ihren Kunden. Betreuen Sie ihn selbst. Wir stellen Ihnen das Produkt bereit und für das realisierte Geschäft erhalten Sie die im Voraus vereinbarte AGENT-Provision.

Auf der anderen Seite kann ein großes Büro mit einem umfangreichen Vertriebsteam stehen, das ausreichende Kapazität hat, Kunden vollständig zu betreuen. Ein solches Büro muss keinen weiteren Agenten im Geschäftsprozess brauchen. Es braucht neue Kunden.

Es kann den Partnern also anbieten: Übergeben Sie uns einen relevanten Kunden. Wir kümmern uns vollständig um ihn und für das realisierte Geschäft zahlen wir Ihnen die im Voraus vereinbarte Provision für TIP.

Und ein drittes Büro kann beides brauchen. Deshalb kann es TIP und AGENT gleichzeitig anbieten, jeweils mit einer anderen Höhe der Vergütung.

Es gibt nicht ein einziges richtiges Modell für alle

REALNYX schreibt den Büros nicht vor, welche Art der Zusammenarbeit sie brauchen müssen. Es gibt ihnen ein Werkzeug, damit sie sie nach ihrer tatsächlichen Geschäftssituation festlegen können.

Der Partner kann bei einem konkreten Angebot nur TIP, nur AGENT oder beide Varianten anbieten.

Die Vergütung kann als fester Betrag in EUR oder als Prozentsatz nach den Bedingungen der konkreten Zusammenarbeit festgesetzt werden.

Der Partner weiß so von Anfang an, was von ihm erwartet wird, welche Arbeit er leisten soll und welche Vergütung ihm dafür bei Erfüllung der vereinbarten Bedingungen zusteht.

Warum ist das gerechter?

Weil die bloße Übergabe eines Kontakts und die vollständige Betreuung eines Kunden nicht dieselbe Leistung sind.

Wenn ein Partner lediglich den Kunden übergibt und die gesamte weitere Arbeit, Kosten, Zeit und Verantwortung ein anderer Fachmann übernimmt, ist es nicht automatisch gerecht, die Hälfte seiner Provision allein deshalb zu verlangen, weil der Kontakt ursprünglich von ihm kam.

Ebenso ist es nicht gerecht zu erwarten, dass ein Partner, der seinen eigenen Kunden bringt und ihn anschließend aktiv durch die gesamte Transaktion führt, dieselbe Vergütung erhält wie jemand, der lediglich einen Kontakt übergeben hat.

Jeder soll gerecht für den Wert belohnt werden, den er tatsächlich ins Geschäft einbringt.

Klar von Anfang an. Nicht erst nach dem Geschäft.

Viele Konflikte in der Immobilienzusammenarbeit entstehen nicht wegen des Geldes selbst. Sie entstehen, weil im Voraus nicht klar war, wer den Kunden gebracht hat, wer den Kunden betreut, wer die Immobilie bereitstellt, wer die einzelnen Teile der Arbeit ausführt und welche Vergütung wem zusteht.

REALNYX will diese Unsicherheit noch vor Beginn der Zusammenarbeit beseitigen. Die Bedingungen der Zusammenarbeit sollen im Voraus bekannt sein. Der Partner entscheidet dann frei, ob sie ihm entsprechen und ob er das Angebot nutzen will.

Das System entstand aus der Praxis

Dieses Modell entstand nicht lediglich als theoretische Softwarefunktion. Es beruht auf langjähriger, fast dreißigjähriger praktischer Erfahrung mit dem Immobilienumfeld und auf wiederkehrenden Situationen, die bei der Zusammenarbeit zwischen Maklern und Büros tatsächlich entstehen.

Sein Ziel ist nicht, den Partnern vorzuschreiben, wie viel sie verdienen sollen. Sein Ziel ist, ihnen die Möglichkeit zu geben, den Wert der einzelnen Formen der Zusammenarbeit im Voraus zu definieren.

Der Partner soll die Gewissheit haben, dass bei Erfüllung der vereinbarten Bedingungen sein Beitrag geachtet und belohnt wird. Zugleich muss er achten, dass die Arbeit der anderen Seite denselben Wert hat.

Jeder erhält Zahlung für das, was er ins Geschäft einbringt.

Der Kunde hat professionellen Service. Der Agent hat eine klar definierte Vergütung. Das Büro weiß, wofür es die Vergütung leistet. Und die Bedingungen sind bekannt, noch bevor die Zusammenarbeit beginnt.

06 / Ethikkodex der Zusammenarbeit

Dieselbe Chance. Eigene Verantwortung.

Wir glauben, dass Erfolg denen gehören soll, die ihn schaffen.

Jeder REALNYX-Partner ist verantwortlich für seine Kunden, seine Geschäfte und die Entwicklung des eigenen Unternehmens.

REALNYX schafft das Umfeld, die Marke und die technologischen Werkzeuge. Ihre Nutzung und das Geschäftsergebnis hängen von den einzelnen Partnern ab.

Wir achten die Zeit, Investitionen, Kontakte, das Know-how und die Ergebnisse anderer.

Die Aneignung fremder Arbeit, das vorsätzliche Umgehen von Partnern oder die Nutzung vertraulicher Informationen, die durch die Zusammenarbeit erlangt wurden, zum unberechtigten eigenen Vorteil sind mit den Prinzipien von REALNYX unvereinbar.

Zusammenarbeit soll Wert für alle schaffen, die tatsächlich zum Ergebnis beigetragen haben.

Jeder hat die Chance zu wachsen.

Niemand hat einen automatischen Anspruch auf die Ergebnisse anderer.

07 / Fremde Arbeit ist nicht Ihr Geschäftsmodell

Hinter jedem Kunden steht jemandes Zeit. Hinter jedem Angebot steht Arbeit. Hinter jedem gewonnenen Mandat können Wochen oder Monate der Kommunikation, des Marketings, der Investitionen und des Aufbaus von Vertrauen stehen.

In REALNYX achten wir diesen Wert.

Einen Kunden zu bringen, ein Angebot zu gewinnen, eine Geschäftschance zu schaffen, eine Transaktion zu realisieren oder beim Ausbau des Netzwerks zu helfen, hat seinen Wert.

Eine fair vereinbarte Vergütung für den tatsächlichen Beitrag ist ein natürlicher Bestandteil der Zusammenarbeit.

Sich vorsätzlich das Ergebnis eines anderen Partners anzueignen, ihn zu umgehen, um der vereinbarten Vergütung auszuweichen, oder seinen Kunden oder nicht öffentliche Informationen gegen ihn zu nutzen, ist unzulässig.

Wollen Sie wachsen?

Bringen Sie Wert.

08 / Respekt vor dem Kunden des Partners

Ein Kunde ist nicht das Eigentum eines Menschen oder eines Büros.

Eine Geschäftsbeziehung, die ein Partner nachweislich geschaffen hat und die durch Vertrag, Gesetz oder eine konkrete Vereinbarung über die Zusammenarbeit geschützt ist, muss jedoch geachtet werden.

Ein Partner darf daher einen Kontakt, der ausschließlich durch die Zusammenarbeit in REALNYX erlangt wurde, nicht zum bewussten Umgehen des anderen Partners oder der vereinbarten Vergütung missbrauchen.

Zugleich darf dieser Kodex nicht als Verbot der freien Wahl des Kunden oder als Schaffung einer unzulässigen Beschränkung des Wettbewerbs ausgelegt werden.

Wir schützen die Arbeit. Wir besitzen keine Menschen.

09 / Angebote, Fotografien und Urheberrecht

Ein Partner darf in die REALNYX-Systeme nur Inhalte einstellen, zu deren Nutzung, Veröffentlichung und etwaigem Teilen er die erforderlichen Rechte oder Berechtigungen hat.

Das betrifft insbesondere Fotografien, Videos, Grundrisse, Texte, Dokumente, Marken, Grafiken, Datenbankdaten und weitere Materialien.

Der Partner ist verantwortlich für die Richtigkeit seiner Behauptung, dass er berechtigt ist, den betreffenden Inhalt zu nutzen.

Ohne die erforderliche Berechtigung ist es nicht erlaubt, die Präsentation eines anderen Partners zu kopieren, seine Fotografien zu übernehmen oder sein Angebot als das eigene auszugeben.

10 / Wahrheit der Angebote

Ein professionelles Netzwerk kann nicht auf unwahren oder vorsätzlich irreführenden Angeboten funktionieren.

Der Partner ist verantwortlich für eine angemessene Prüfung der Informationen, die er veröffentlicht.

Er darf wissentlich nicht beispielsweise ein nicht existierendes Angebot, einen unwahren Preis, vorsätzlich verzerrte wesentliche Eigenschaften einer Immobilie oder ein Angebot veröffentlichen, das er nicht zu präsentieren berechtigt ist.

Stellt der Partner fest, dass eine veröffentlichte wesentliche Information nicht mehr richtig ist, sollte er sie ohne unnötige Verzögerung berichtigen oder das Angebot aktualisieren oder entfernen.

11 / Vertraulichkeit von Informationen

Informationen, die bei der Partnerzusammenarbeit erlangt werden, werden zu dem Zweck verwendet, zu dem sie bereitgestellt wurden.

Nicht öffentliche Kontaktdaten, Geschäftsbedingungen, Informationen über den Kunden, interne Dokumentation oder andere vertrauliche Informationen dürfen nicht willkürlich zu einem anderen Zweck genutzt werden.

Pflichten aus Rechtsvorschriften über den Schutz personenbezogener Daten bleiben unberührt.

12 / Internationale Zusammenarbeit

Internationales Geschäft bedeutet auch Respekt vor unterschiedlichen rechtlichen Umfeldern.

Ein in einem bestimmten Land tätiger Partner ist verantwortlich für die Einhaltung der Rechtsvorschriften, beruflichen Berechtigungen, Steuerregeln, Regeln des Verbraucherschutzes, AML-Pflichten und weiterer regulatorischer Anforderungen, die für seine Tätigkeit gelten.

Die Mitgliedschaft im REALNYX-Netzwerk ersetzt für sich allein keine Berufslizenz, Registrierung oder andere gesetzliche Berechtigung, die der betreffende Staat verlangt.

Globales Netzwerk. Lokale Verantwortung.

13 / Was, wenn ein Problem entsteht?

REALNYX unterstützt die Lösung von Problemen zunächst zwischen den betroffenen Partnern.

Ein Missverständnis ist nicht automatisch ein Verstoß gegen den Ethikkodex.

Erhält REALNYX jedoch einen konkreten und glaubhaft belegten Hinweis auf einen möglichen Verstoß gegen die Regeln des Global Catalogue oder des Ethikkodex, kann es eine interne Prüfung im Umfang seiner vertraglichen und technischen Zuständigkeit einleiten.

Der betroffene Partner kann aufgefordert werden, eine Erklärung oder Unterlagen vorzulegen und den beanstandeten Zustand innerhalb einer angemessenen Frist zu beseitigen.

Ziel ist zunächst die Abhilfe, nicht die automatische Sanktion.

REALNYX kann die Stellungnahme beider Seiten anhören oder einholen, tritt dadurch aber nicht als Gericht, Schiedsorgan, Anwalt oder staatliche Aufsichtsbehörde auf.

Die Entscheidung über privatrechtliche Ansprüche, Eigentum, Schadensersatz oder andere Rechtsansprüche steht den zuständigen Parteien und Behörden zu.

14 / Befugnisse von REALNYX im Global Catalogue

Der Betreiber des Systems und die berechtigte Stelle, die Rechte an der Marke REALNYX ausübt, behalten sich in Übereinstimmung mit den jeweiligen Vertrags- und Lizenzbedingungen das Recht vor, die Integrität des Global Catalogue und des REALNYX-Netzwerks zu schützen.

Bei begründetem Verdacht auf einen schwerwiegenden Verstoß gegen die Regeln kann insbesondere die Sichtbarkeit eines Angebots vorübergehend eingeschränkt, seine Verbreitung ausgesetzt oder die Ergänzung von Informationen verlangt werden.

Nach der Prüfung kann Inhalt insbesondere in Fällen entfernt werden, in denen er gegen diesen Ethikkodex oder die Vertragsregeln des Systems verstößt; ein begründeter Verdacht auf Verletzung von Urheber- oder anderen Rechten Dritter besteht; das Angebot nachweislich unwahren, betrügerischen oder unberechtigt übernommenen Inhalt enthält; es zu einem schwerwiegenden oder wiederholten Verstoß gegen die Regeln der Zusammenarbeit kommt; der Inhalt gegen Rechtsvorschriften oder berechnete Rechte Dritter verstoßen kann; oder der Partner trotz Aufforderung den festgestellten beanstandeten Zustand nicht beseitigt.

In dringenden Fällen, insbesondere wenn es erforderlich ist, möglichen Schaden, die Verletzung von Rechten Dritter, ein Sicherheitsrisiko oder ein rechtliches Risiko des Betreibers zu verhindern, kann Inhalt vorübergehend auch vor Abschluss der Prüfung eingeschränkt werden.

Der Schutz des Netzwerks ist keine Willkür. Jeder Eingriff soll einen Grund haben.

15 / Regionale Kataloge: Unabhängigkeit bedeutet Verantwortung

Der regionale Katalog eines einzelnen Büros wird vom jeweiligen unabhängigen Partner verwaltet.

Das REALNYX Franchise System leistet keine tägliche redaktionelle, rechtliche oder geschäftliche Kontrolle der einzelnen regionalen Kataloge und ist nicht automatisch Partei der durch sie präsentierten Geschäfte.

Für Inhalt, Angebote, Fotografien, Beschreibungen, Preise, Geschäftskommunikation, die Rechtmäßigkeit der Werbung und weiteres Handeln im regionalen Katalog ist die Stelle verantwortlich, die den betreffenden Katalog betreibt oder den jeweiligen Inhalt veröffentlicht, nach ihrer rechtlichen Stellung und den jeweiligen Rechtsvorschriften.

REALNYX ersetzt nicht die rechtliche Aufsicht des Partners über sein eigenes Unternehmen.

Die Bereitstellung von Technologie, Lizenz, Marke oder Zugang zum Netzwerk bedeutet für sich allein nicht die Übernahme der Verantwortung für das konkrete rechtliche oder geschäftliche Handeln eines unabhängigen Partners.

16 / REALNYX ist nicht Partei des Geschäfts zwischen Partnern

Sofern bei einer konkreten Dienstleistung oder Transaktion nicht ausdrücklich schriftlich etwas anderes angegeben ist, sind das REALNYX Franchise System, der Inhaber der Marke und der Betreiber der Technologieplattform weder Partei des Vermittlungsverhältnisses zwischen zwei unabhängigen Partnern noch Partei ihres Verhältnisses zum Endkunden.

REALNYX bestimmt nicht, ob ein konkreter Kunde ein Geschäft abschließt, garantiert nicht die Zahlung der Provision zwischen Partnern und übernimmt nicht das Geschäftsrisiko der einzelnen Büros.

Eine technologische Aufzeichnung eines Angebots, eines TIP, einer Provision oder einer Kommunikation kann als Nachweis der von Nutzern eingegebenen Daten dienen, stellt jedoch nicht automatisch eine rechtliche Anerkennung eines Anspruchs einer der Seiten durch REALNYX dar.

17 / Was ist in REALNYX unzulässig?

Als mit dem Ethikkodex unvereinbares Verhalten können nach den Umständen insbesondere gelten: das vorsätzliche Umgehen eines Partners, um der vereinbarten Vergütung auszuweichen; der Missbrauch eines nicht öffentlichen Kontakts oder einer durch die Partnerzusammenarbeit erlangten Information; das unberechtigte Kopieren von Fotografien, Texten oder Angeboten; das Ausgeben der Arbeit eines anderen Partners als die eigene; das wissentliche Angeben wesentlich unwahrer Angaben; die wiederholte Nichteinhaltung schriftlich vereinbarter Bedingungen der Zusammenarbeit; der Missbrauch der Marke REALNYX in einer Weise, die Kunden oder andere Partner täuschen kann; diskriminierendes, betrügerisches oder sonst rechtswidriges Verhalten im

Zusammenhang mit der Nutzung der REALNYX-Systeme; schwerwiegendes oder wiederholtes Verhalten, das die Sicherheit, Integrität oder Glaubwürdigkeit des gemeinsamen Netzwerks schädigt.

Jeder Fall wird nach den konkreten Umständen und den verfügbaren Unterlagen beurteilt.

18 / Stufen der Abhilfe

REALNYX bevorzugt Angemessenheit.

Bei einem außergewöhnlich schwerwiegenden Verstoß müssen angesichts der Umstände nicht alle vorherigen Stufen angewendet werden.

Wiederholte oder schwerwiegende Verstöße gegen den Ethikkodex können Grund für die Einschränkung oder Beendigung der Zusammenarbeit sein, sofern die jeweiligen Vertragsbedingungen und das maßgebliche Recht dies zulassen.

1. Hinweis
2. Aufforderung zur Erklärung
3. Aufforderung zur Abhilfe
4. Einschränkung von Inhalten
5. Entfernung von Inhalten
6. Einschränkung des Global Catalogue
7. Weitere Maßnahmen nach den Vertragsbedingungen

19 / Der Ethikkodex ist Bestandteil der Zusammenarbeit

Mit der Annahme der jeweiligen Vertrags- oder Lizenzbedingungen und der Aktivierung eines Produkts, auf das dieser Ethikkodex Anwendung findet, bestätigt der Partner, dass er den Ethikkodex zur Kenntnis genommen hat, und verpflichtet sich, ihn im Umfang des jeweiligen Vertrags zu achten.

Der Kodex gilt insbesondere für die Nutzung der gemeinsamen REALNYX-Systeme, des Global Catalogue, die Zusammenarbeit zwischen Partnern und die Nutzung der Marke REALNYX.

Er ist Bestandteil der Regeln des REALNYX-Ökosystems für aktive Lizenzen und Produkte, einschließlich der jeweiligen Varianten von I ♥ REALNYX, soweit die jeweiligen Vertrags- oder Lizenzbedingungen darauf verweisen.

Im Falle eines Widerspruchs zwischen diesem Ethikkodex und einem individuell geschlossenen Vertrag haben zwingende Rechtsvorschriften Vorrang und anschließend die jeweiligen Vertragsbestimmungen nach den darin festgelegten Regeln.

20 / Häufige Fragen

Wem gehören meine Kunden?

Niemand „besitzt“ einen Menschen. REALNYX achtet jedoch nachweislich geschaffene Geschäftsbeziehungen und vertragliche Rechte der Partner. Ein durch Zusammenarbeit erlangter Kontakt darf nicht zum bewussten

Umgehen eines Partners missbraucht werden.

Muss ich eine Provision für TIP anbieten?

Nein, sofern die Regeln eines konkreten Produkts oder einer konkreten Zusammenarbeit nichts anderes festlegen. Der Partner bestimmt, welche Form der Zusammenarbeit er bei seinem Angebot bereitstellt.

Kann ich eine Provision nur dem AGENT anbieten?

Ja. Ebenso können Sie nach den Einstellungen des Systems nur TIP oder beide Varianten anbieten.

Wer bestimmt die Höhe der Provision?

Der Partner, der das Angebot veröffentlicht, kann die Bedingungen der Zusammenarbeit angeben. Partner können sich auch individuell einigen, sofern das System und die Vertragsbedingungen dies zulassen.

Was, wenn wir uns über die Vergütung anders einigen?

Entscheidend ist die Vereinbarung der Partner und die jeweiligen Vertragsbedingungen. Bei wesentlichen Vereinbarungen empfehlen wir die Schriftform.

Garantiert REALNYX die Zahlung der Provision?

Nein. REALNYX stellt das Umfeld und die Werkzeuge für die Zusammenarbeit bereit. Es ist nicht automatisch Schuldner oder Bürge der zwischen unabhängigen Partnern vereinbarten Provisionen.

Was, wenn ein anderer Partner mich umgeht?

Bewahren Sie die Kommunikation und die Unterlagen, die die Bedingungen der Zusammenarbeit belegen. Versuchen Sie zunächst, die Situation direkt zu lösen. Betrifft das Problem die Nutzung des Global Catalogue oder die Regeln des REALNYX-Netzwerks, können Sie einen Hinweis zur internen Prüfung einreichen.

Entscheidet REALNYX, wer rechtlich recht hat?

Nein. REALNYX kann über die Nutzung des eigenen Systems und den Zugang zu seinen Diensten im Umfang der Vertragsbedingungen entscheiden. Es ersetzt jedoch weder Gericht noch Schiedsrichter noch die zuständige Verwaltungsbehörde.

Prüft REALNYX alle Angebote vor der Veröffentlichung?

Sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist, nein. Für die Rechtmäßigkeit und Richtigkeit des eingestellten Inhalts ist dessen Anbieter im Umfang der Rechtsvorschriften verantwortlich.

Haftet REALNYX für den regionalen Katalog eines Büros?

Den regionalen Katalog verwaltet das jeweilige unabhängige Büro oder der jeweilige Partner. Diese Stelle ist für den eigenen Inhalt und die unternehmerische Tätigkeit verantwortlich. Die Bereitstellung von Technologie oder Marke überträgt diese Verantwortung für sich allein nicht auf REALNYX.

Kann REALNYX ein Angebot aus dem Global Catalogue entfernen?

Ja, sofern die Vertragsbedingungen dies zulassen, insbesondere bei Verstößen gegen die Regeln des Systems, Rechte Dritter, diesen Kodex oder Rechtsvorschriften.

Bedeutet eine Beschwerde die automatische Entfernung eines Partners?

Nein. Eine Beschwerde selbst ist nicht automatisch Beweis eines Verstoßes. Das Standardverfahren ist die Prüfung der verfügbaren Informationen und nach den Umständen die Möglichkeit des Partners, sich zu äußern und die Situation zu beheben.

Gilt der Kodex auch für I ♥ REALNYX?

In dem Umfang, in dem die Vertrags- oder Lizenzbedingungen des betreffenden Produkts darauf verweisen, ja. Die Technologie von REALNYX darf nicht in einer Weise genutzt werden, die gegen die Regeln des Systems, Rechte Dritter oder geltende Rechtsvorschriften verstößt.

21 / Unsere Philosophie

REALNYX will nicht entscheiden, wie viel Sie verdienen dürfen.

Es will seinen Erfolg nicht auf einem Prozentsatz an jedem Ihrer Geschäfte aufbauen.

Wir wollen eine Infrastruktur schaffen, in der ein unabhängiger Immobilienfachmann lokal wachsen und global zusammenarbeiten kann.

Das erfordert jedoch Gleichgewicht.

Freiheit ohne Verantwortung schafft kein Vertrauen.

Ein Netzwerk ohne Regeln schafft keine Zusammenarbeit.

Und Zusammenarbeit ohne Respekt hält nicht.

Deshalb schützen wir das Prinzip, auf dem REALNYX steht:

One network. Many independent businesses. One standard of respect.

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026