

THE LOT HOUSE

Versie: 2.0

Ingangsdatum: 20 september 2026

DOCUMENT 44 — LEAD- & GEKWALIFICEERDE KOPERS VOORWAARDEN

WAAR VOORRAAD IN BEWEGING KOMT

KOPEN • VERKOPEN • BIEDEN • VEILEN • RUILEN

HOOFDSTUK I — ALGEMENE BEPALINGEN

Artikel 1 — Exploitant

1. Deze Lead- & Gekwalificeerde Kopers Voorwaarden (“Voorwaarden”) maken onderdeel uit van het contractuele kader van THE LOT HOUSE (“TLH”).
2. TLH wordt geëxploiteerd door:

Global Connect & Partners S.L.

CIF/NIF:	ES- B26993972
Registro Mercantil Málaga	Hoja MA-197.501
IRUS:	1000470259151

Vestigingsadres:

Calle Pizarro 41, Esc. 1, Pt. 1
29670, San Pedro Alcántara
Marbella, Málaga
Spanje

Correspondentie adres / Postadres:

Apartado de Correos 320
29670, San Pedro Alcántara
Marbella, Málaga
Spanje

E-mail:

info@thelothouse.com

Website:

www.thelothouse.com

Artikel 2 — Doel

1. Deze Voorwaarden regelen de wijze waarop leads, geïnteresseerde kopers en gekwalificeerde kopers binnen TLH kunnen worden geregistreerd, beoordeeld, aangeboden en opgevolgd.
2. Deze Voorwaarden zijn van toepassing op gebruikers die partijen aanbieden, verkopen, veilen of anderszins via TLH onder de aandacht brengen.
3. Deze Voorwaarden regelen tevens de verantwoordelijkheden van aanbieders en kopers met betrekking tot verstrekke informatie, contactgegevens, kwalificatie en opvolging.
4. Een lead of gekwalificeerde koper vormt geen garantie dat een transactie tot stand komt.

Artikel 3 — Begrippen

1. Onder "Lead" wordt verstaan een gebruiker of potentiële koper die belangstelling heeft getoond voor een partij, product, onderneming, voorraad of andere aanbieding.
 2. Onder "Gekwalificeerde Koper" wordt verstaan een potentiële koper die op basis van de binnen TLH beschikbare informatie als concreet geïnteresseerde partij kan worden aangemerkt.
 3. Onder "Aanbieder" wordt verstaan de gebruiker die een partij, product, onderneming, voorraad of ander aanbod via TLH aanbiedt.
 4. Onder "Koper" wordt verstaan iedere gebruiker die belangstelling heeft voor aankoop, ruil, veiling of een andere vorm van verkrijging.
 5. Onder "Lead Gegevens" wordt verstaan de gegevens die noodzakelijk zijn voor het opvolgen van een lead, voor zover deze rechtmatig beschikbaar mogen worden gesteld.
-

HOOFDSTUK II — LEADS

Artikel 4 — Ontstaan Van Een Lead

1. Een lead kan ontstaan door een reactie op een aanbod, een bericht, een aanvraag, een zoekopdracht, een bieding of een andere interactie binnen TLH.
2. Een gebruiker kan tevens als lead worden aangemerkt wanneer deze via een door TLH aangeboden functionaliteit belangstelling kenbaar maakt.
3. Het enkel bekijken van een aanbod vormt niet automatisch een lead.

Artikel 5 — Lead Registratie

1. TLH kan relevante informatie over leads registreren voor de werking van het platform, communicatie, opvolging, kwaliteitscontrole en fraudepreventie.

2. De beschikbare informatie kan afhankelijk zijn van de wijze waarop de lead tot stand is gekomen.
3. TLH geeft geen garantie dat iedere beschikbare lead volledig, actueel of commercieel bruikbaar is.

Artikel 6 — Lead Informatie

1. Een aanbieder mag een lead uitsluitend gebruiken voor legitieme communicatie met betrekking tot het betreffende aanbod of een daarmee rechtstreeks verband houdende transactie.
 2. Lead Gegevens mogen niet worden gebruikt voor ongewenste communicatie, spam, misleiding of andere doeleinden die niet verenigbaar zijn met de toepasselijke voorwaarden.
 3. De gebruiker blijft verantwoordelijk voor het rechtmatig gebruik van ontvangen persoonsgegevens.
-

HOOFDSTUK III — GEKWALIFICEERDE KOPERS

Artikel 7 — Kwalificatie

1. TLH kan een potentiële koper kwalificeren op basis van de beschikbare informatie en interacties binnen het platform.
2. Bij kwalificatie kan onder meer rekening worden gehouden met:
 - a. De concrete belangstelling voor een aanbod;
 - b. De aard en omvang van de gevraagde partij;
 - c. De reactie van de potentiële koper;
 - d. Beschikbare contact- en bedrijfsgegevens;
 - e. Relevante informatie die vrijwillig door de potentiële koper is verstrekt.
3. Een kwalificatie is een beoordeling op basis van beschikbare informatie en vormt geen garantie dat de koper daadwerkelijk zal kopen.

Artikel 8 — Geen Garantie Op Koopkracht

1. De aanduiding “Gekwalificeerde Koper” betekent niet dat TLH de financiële draagkracht van de betreffende koper heeft gegarandeerd.
2. Een aanbieder blijft zelf verantwoordelijk voor het uitvoeren van passende controles voordat een transactie wordt aangegaan.
3. TLH kan geen garantie geven dat een gekwalificeerde koper over voldoende middelen beschikt om een specifieke transactie af te ronden.

Artikel 9 — Zakelijke Kopers

1. Bij zakelijke aanbiedingen kan TLH, voor zover beschikbaar, relevante zakelijke informatie gebruiken bij de beoordeling van een potentiële koper.

2. Een zakelijke kwalificatie vormt geen certificering van de onderneming, haar financiële positie of haar betrouwbaarheid.
 3. De aanbieder blijft verantwoordelijk voor zijn eigen commerciële en juridische beoordeling van een koper.
-

HOOFDSTUK IV — CONTACT & OPVOLGING

Artikel 10 — Contact Tussen Partijen

1. TLH kan gebruikers met elkaar in contact brengen wanneer dit past binnen de werking van het platform.
2. Contact kan plaatsvinden via berichten, contactaanvragen of andere beschikbare communicatie functionaliteiten.
3. Partijen zijn zelf verantwoordelijk voor de verdere communicatie en onderhandelingen.

Artikel 11 — Opvolging Van Leads

1. De aanbieder is verantwoordelijk voor een correcte en tijdige opvolging van ontvangen leads.
2. TLH kan functionaliteiten aanbieden waarmee leads kunnen worden bekeken, opgevolgd of beheerd.
3. TLH is niet verantwoordelijk voor het handelen of nalaten van een aanbieder of potentiële koper.

Artikel 12 — Geen Verplichting Tot Transactie

1. Geen enkele lead verplicht een aanbieder of koper tot het aangaan van een overeenkomst.
 2. Partijen bepalen zelfstandig of zij onderhandelingen voortzetten en of zij uiteindelijk een transactie aangaan.
 3. TLH treedt niet op als contractspartij bij de uiteindelijke transactie tussen gebruikers, tenzij uitdrukkelijk anders overeengekomen.
-

HOOFDSTUK V — BESCHERMING VAN LEADS & INTRODUCTIES

Artikel 13 — Registratie Van Introducties

1. TLH kan registreren wanneer een potentiële koper via TLH aan een aanbieder of andere gebruiker wordt geïntroduceerd.

2. Een introductie kan worden geregistreerd door een aanvraag, bericht, contactmoment, bieding of andere aantoonbare interactie binnen TLH.
3. Deze registratie kan worden gebruikt voor administratie, geschillen, provisie bepaling en toepassing van de anti-omzeiling voorwaarden.

Artikel 14 — Rechtstreekse Transactie Na Introductie

1. Indien een transactie tot stand komt naar aanleiding van een lead of introductie via TLH, kunnen de toepasselijke provisie voorwaarden van toepassing zijn.
2. Dit geldt ook wanneer partijen na de introductie rechtstreeks met elkaar verder onderhandelen.
3. Het buiten TLH om voortzetten van contact beëindigt niet automatisch eventuele verplichtingen die voortvloeien uit een eerdere introductie.

Artikel 15 — Anti-omzeiling

1. Het is niet toegestaan een lead, introductie of contact via TLH bewust te gebruiken om toepasselijke provisies, voorwaarden of verplichtingen van TLH te omzeilen.
2. Indien een transactie rechtstreeks voortvloeit uit een via TLH tot stand gekomen introductie, kan de toepasselijke provisie verschuldigd blijven overeenkomstig de Commissie Voorwaarden en Anti-omzeiling voorwaarden.
3. Dit kan eveneens gelden voor transacties via gelieerde ondernemingen, aandeelhouders, bestuurders, vertegenwoordigers of andere betrokken partijen voor zover de toepasselijke voorwaarden daarin voorzien.

HOOFDSTUK VI — LEAD KWALITEIT & INFORMATIE

Artikel 16 — Juistheid Van Informatie

1. Gebruikers dienen informatie die zij in het kader van een lead of koperprofiel verstrekken naar waarheid en naar beste weten te verstrekken.
2. Het verstrekken van bewust onjuiste of misleidende informatie is niet toegestaan.
3. TLH kan informatie aanpassen, beperken of verwijderen wanneer deze aantoonbaar onjuist, misleidend of in strijd met de toepasselijke voorwaarden is.

Artikel 17 — Verouderde Leads

1. Een lead kan na verloop van tijd minder actueel of relevant worden.
2. TLH kan leads die niet langer actief of relevant lijken als inactief, verlopen of anderszins beperkt aanmerken.
3. Een dergelijke aanduiding vormt geen oordeel over de betreffende persoon of onderneming.

Artikel 18 — Geen Garantie Op Leadvolume

1. Geen enkele profielform, aanbieding, promotie of andere functionaliteit geeft recht op een minimumaantal leads.
 2. TLH garandeert geen bepaald aantal reacties, aanvragen, biedingen, contacten of transacties.
 3. Commerciële resultaten zijn afhankelijk van onder meer aanbod, vraag, prijs, marktontwikkelingen en het handelen van gebruikers.
-

HOOFDSTUK VII — PRIVACY & GEGEVENSBESCHERMING

Artikel 19 — Persoonsgegevens

1. Persoonsgegevens worden verwerkt overeenkomstig de toepasselijke Privacy & Gegevensbescherming Voorwaarden van TLH.
2. Gebruikers dienen persoonsgegevens van andere gebruikers vertrouwelijk en rechtmatig te behandelen.

Artikel 20 — Verstrekking Van Gegevens

1. Lead- of koper gegevens worden uitsluitend verstrekt voor zover dit binnen de werking van TLH en de toepasselijke privacy regels is toegestaan.
2. Niet iedere lead informatie hoeft aan iedere gebruiker beschikbaar te worden gesteld.
3. TLH kan bepaalde informatie afschermen ter bescherming van privacy, veiligheid of commerciële belangen.

Artikel 21 — Verantwoordelijkheid Gebruiker

1. De gebruiker is verantwoordelijk voor het eigen verdere gebruik van ontvangen lead- en koper gegevens.
 2. De gebruiker dient alle toepasselijke wet- en regelgeving inzake gegevensbescherming na te leven.
-

HOOFDSTUK VIII — MISBRUIK & HANDHAVING

Artikel 22 — Verboden Gebruik

1. Het is verboden leads te gebruiken voor spam, phishing, fraude, misleiding of andere ongeoorloofde doeleinden.
2. Het is verboden lead gegevens door te verkopen of zonder rechtmatige grondslag aan derden te verstrekken.
3. Het is verboden kunstmatige leads of fictieve kopers aan te maken om de werking van TLH te beïnvloeden.

Artikel 23 — Kunstmatige Beïnvloeding

1. Gebruikers mogen het aantal leads, aanvragen, biedingen of andere interacties niet kunstmatig verhogen.
2. Het gebruik van meerdere accounts of andere middelen met het doel de lead registratie of kwalificatie te manipuleren is niet toegestaan.

Artikel 24 — Handhaving

1. TLH kan bij misbruik een lead, kopersprofiel, account of bepaalde functionaliteiten beperken, opschorten of verwijderen.
 2. TLH kan aanvullende verificatie verlangen wanneer dit noodzakelijk is.
 3. Deze maatregelen laten overige rechten van TLH onverlet.
-

HOOFDSTUK IX — AANSPRAKELIJKHEID

Artikel 25 — Geen Garantie Op Transactie

1. Een lead of gekwalificeerde koper vormt geen garantie voor een verkoop, aankoop, ruil, veiling of andere transactie.
2. TLH geeft geen garantie voor de financiële draagkracht, betrouwbaarheid, intenties of uiteindelijke besluitvorming van een potentiële koper.

Artikel 26 — Verantwoordelijkheid Voor Transactie

1. Partijen zijn zelf verantwoordelijk voor het controleren van identiteit, bevoegdheid, financiële positie, productinformatie en overige relevante omstandigheden voordat zij een transactie aangaan.
2. Partijen bepalen zelf de voorwaarden waaronder een transactie wordt aangegaan.

Artikel 27 — Aansprakelijkheid Van TLH

1. TLH is niet aansprakelijk voor schade die voortvloeit uit het handelen of nalaten van een lead, koper of aanbieder, behoudens voor zover aansprakelijkheid wettelijk niet kan worden uitgesloten.
 2. TLH is evenmin verantwoordelijk voor het niet tot stand komen van een transactie.
-

HOOFDSTUK X — KLACHTEN & GESCHILLEN

Artikel 28 — Klachten

1. Klachten over leads, kwalificaties of contactmomenten kunnen via de daarvoor beschikbare kanalen aan TLH worden voorgelegd.

2. Klachten dienen zo duidelijk mogelijk te worden onderbouwd.

Artikel 29 — Beoordeling

1. TLH kan een klacht beoordelen aan de hand van beschikbare platform gegevens, communicatie en overige relevante informatie.
2. TLH kan aanvullende informatie of documentatie opvragen wanneer dit noodzakelijk is.

Artikel 30 — Geschillen Tussen Gebruikers

1. Een geschil tussen een aanbieder en een koper dient in eerste instantie door de betrokken partijen zelf te worden opgelost.
 2. TLH kan, waar passend, ondersteunen bij de communicatie, maar is niet automatisch partij bij het geschil.
 3. De overige toepasselijke klachten-, geschillen- en transactievoorwaarden blijven onverminderd van toepassing.
-

HOOFDSTUK XI — SLOTBEPALINGEN

Artikel 31 — Samenhang Met Overige Voorwaarden

1. Deze Voorwaarden maken onderdeel uit van het geheel van de voorwaarden van THE LOT HOUSE.
2. De Commissie Voorwaarden, Anti-omzeiling voorwaarden, Privacy & Gegevensbescherming Voorwaarden en overige toepasselijke voorwaarden blijven van kracht.

Artikel 32 — Ongeldigheid Van Een Bepaling

Indien een bepaling uit deze Voorwaarden ongeldig of onafdwingbaar blijkt te zijn, blijven de overige bepalingen volledig van kracht.

Artikel 33 — Wijzigingen

THE LOT HOUSE kan deze Voorwaarden wijzigen wanneer dit noodzakelijk of wenselijk is voor de werking, ontwikkeling of juridische inrichting van het platform.

Artikel 34 — Toepasselijk Recht

Op deze Voorwaarden is het toepasselijke recht van toepassing zoals bepaald in de overige juridische voorwaarden van THE LOT HOUSE.

Artikel 35 — Slotbepaling

1. Door gebruik te maken van het platform en de daarin beschikbare lead- en koper functionaliteiten verklaart de gebruiker zich akkoord met deze Voorwaarden en de overige toepasselijke voorwaarden van THE LOT HOUSE.
 2. Deze Voorwaarden treden in werking op **20 september 2026**.
-

THE LOT HOUSE

WAAR VOORRAAD IN BEWEGING KOMT

KOPEN • VERKOPEN • BIEDEN • VEILEN • RUILEN

Global Connect & Partners S.L.

CIF/NIF: ES- B26993972
Registro Mercantil Málaga: Hoja MA-197.501
IRUS: 1000470259151

Vestigingsadres:

Calle Pizarro 41, Esc. 1, Pt. 1
29670, San Pedro Alcántara
Marbella, Málaga
Spanje

Correspondentie adres / Postadres:

Apartado de Correos 320
29670, San Pedro Alcántara
Marbella, Málaga
Spanje

E-mail:

info@thelothouse.com

Website:

www.thelothouse.com