

Umowa agencyjna

Umowa agencyjna przyjęcia do sprzedaży domeny internetowej na wyłączność za prowizje od sprzedaży.

Zawarta w dniu roku w
pomiędzy:

.....
.....,
zwanym dalej Zleceniodawcą,

a

.....
.....,
zwanym dalej Agentem, MPLIK.PL
adres e-mail: biuro@mplik.pl

o następującej treści:

&1

Przedmiot umowy

1. Zleceniodawca zleca, a Agent przyjmuje do stałego pośredniczenia przy zawieraniu umów sprzedaży domeny internetowej o nazwie , zarejestrowanej w rejestrze domen internetowych prowadzonym przez pod numerem , zwanej dalej Domeną.

2. Agent zobowiązuje się do podejmowania wszelkich działań mających na celu znalezienie i wskazanie Zleceniodawcy potencjalnych nabywców Domeny, a także do udzielania im wszelkich niezbędnych informacji dotyczących Domeny i warunków jej sprzedaży.

3. Agent zobowiązuje się do zawierania umów sprzedaży Domeny w imieniu i na rzecz Zleceniodawcy, z zastrzeżeniem jego uprzedniej pisemnej zgody na każdą transakcję.

4. Agent zobowiązuje się do przekazywania Zleceniodawcy wszelkich dokumentów i informacji związanych z zawieranymi umowami sprzedaży Domeny, w tym kopii umów, dowodów zapłaty, danych nabywców, itp.

5. Agent zobowiązuje się do zachowania poufności w zakresie wszelkich informacji uzyskanych w związku z wykonywaniem niniejszej umowy, w szczególności nie może ujawniać ich osobom trzecim bez pisemnej zgody Zleceniodawcy.

&2

Wyłączność

1. Zleceniodawca udziela Agentowi wyłącznego prawa do pośredniczenia przy sprzedaży Domeny na warunkach określonych w niniejszej umowie.

2. Zleceniodawca zobowiązuje się do niepodejmowania samodzielnie lub za pośrednictwem innych osób lub podmiotów żadnych działań mających na celu sprzedaż Domeny, w tym do niepublikowania żadnych ofert sprzedaży Domeny w jakichkolwiek mediach lub na jakichkolwiek portalach lub platformach.

3. Zleceniodawca zobowiązuje się do niezawierania żadnych umów sprzedaży Domeny z osobami lub podmiotami, które zostały wskazane przez Agenta lub które skontaktowały się z Zleceniodawcą za pośrednictwem Agenta.

4. W przypadku naruszenia przez Zleceniodawcę postanowień niniejszego paragrafu, Agent ma prawo do dochodzenia od Zleceniodawcy odszkodowania w wysokości równej prowizji, jaką Agent otrzymałby w przypadku zawarcia umowy sprzedaży Domeny zgodnie z niniejszą umową.

&3

Wynagrodzenie Agenta

1. Wynagrodzeniem Agenta jest prowizja od każdej zawartej umowy sprzedaży Domeny, która wynosi % ceny sprzedaży Domeny.

2. Prowizja Agenta jest płatna przez Zleceniodawcę w terminie dni od dnia zawarcia umowy sprzedaży Domeny, na podstawie wystawionej przez Agenta faktury VAT.

3. Agent ma prawo do prowizji również wtedy, gdy umowa sprzedaży Domeny została zawarta po upływie terminu obowiązywania niniejszej umowy, jeżeli Agent wykazał, że umowa ta została zawarta dzięki jego działaniom podejmowanym w okresie obowiązywania niniejszej umowy.

&4

Okres obowiązywania umowy

1. Niniejsza umowa zostaje zawarta na czas określony, tj. od dnia do dnia roku.

2. Umowa może zostać przedłużona na kolejny okres za pisemną zgodą obu stron.

3. Umowa może zostać rozwiązana przed upływem terminu jej obowiązywania za pisemną zgodą obu stron lub z ważnych powodów przez każdą ze stron z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia.

4. Za ważne powody rozwiązania umowy uważa się w szczególności:

a) naruszenie przez którąkolwiek ze stron postanowień niniejszej umowy,

b) utratę przez Zleceniodawcę prawa do Domeny,

c) upadłość lub likwidację którejkolwiek ze stron.

&5

Postanowienia końcowe

1. Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
2. W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego oraz innych właściwych przepisów prawa.
3. Wszelkie spory wynikające z niniejszej umowy będą rozstrzygane przez sąd właściwy dla siedziby Agenta.
4. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

Zleceniodawca

.....

Agent

.....