

„due diligence: Maklers Haftung und Maklers Chance“



E-Mail: bethge@bethgeundpartner.de

Uwe Bethge, Rechtsanwalt und Notar, Hannover

Die Immobilie ist heute kein einfaches Anlageprodukt mehr. Das beginnt bei der baulichen Beschaffenheit, deren Probleme sich seriös nicht mehr nur aus Laiensicht beurteilen lassen. Gerade bei größeren, älteren oder Spezialimmobilien (Beispiel Hotels oder data-Center) können Mängel versteckt sein, etwa in technischen Anlagen, die auf den ersten Blick nicht feststellbar sind. Jedoch ist die Bewertung des Wirtschaftsgutes Immobilie nur noch zu einem geringen Teil von seiner (Bau-)substanz als vielmehr von seiner Lage, den rechtlichen Verhältnissen und dem mittel- und langfristigen erzielbaren (Miet-)ertrag abhängig. Deshalb sind etwa die sichere Laufzeit der gewerblichen Mietverträge, deren Wirksamkeit und der automatische Übergang des Mietverhältnisses auf den Erwerber oder etwa eine Garantie zur geplanten Bebaubarkeit eines Grundstücks vielfach eher K.O.-Kriterium für den Ankauf als eine einmalig notwendige Investition in das vorhandene Gebäude. Die öffentlich- und privat - rechtlichen Verhältnisse eines Grundbesitzes sind besonders schwierig zu beurteilen. Wer sich einmal mit der klassischen „Schriftform - Frage“ befasst hat, weiß, was ich meine: wer will angesichts einer immer umfassenderen Rechtsprechung schon seine Hand dafür ins Feuer legen, dass ein langfristiger Mietvertrag den Mieter tatsächlich bis zum vorgesehenen Vertragsende bindet? Und wie ist es mit den steuer(-rechtlich) zu beachtenden Punkten beim Immobilienerwerb? Ohne fachkundige Beratung kann niemand beurteilen, ob ein Ankauf Umsatz- oder Gewerbesteuer auslöst.

Die rechtlichen und steuerlichen Fragen sind insbesondere für ausländische Investoren schwer zu prüfen, da sich für sie und ihre heimatischen Berater zusätzlich Unsicherheiten aus einem ihnen fremden Rechtskreis ergeben. Mitunter sind Ihnen die grundlegendsten Abläufe unbekannt. Wir haben amerikanische Anwälte erlebt, die davon ausgingen, dass ein „letter of intend“ (LOI) bereits verpflichtend ist und der Immobilienkauf in Deutschland genauso abläuft wie in den USA. Private Anleger, aber gerade auch die vielen kleinen und großen Investoren aus dem weltweiten Ausland haben oft auch nur unzulängliche Kenntnisse über die Markt- und Standortbedingungen eines Immobilienerwerbs in Deutschland. Nur eine umfassende DD kann ihnen daher die notwendige Sicherheit für ihre Investition bieten. Inzwischen sind auch deutsche Investoren auf den Zug aufgesprungen und stellen ihrem Ankauf eine umfassende Prüfung voran.

Aus allen diesen Gründen ist es nicht verwunderlich, dass dem Ankauf von Rendite- und Anlageobjekten umfassende Prüfungen vorausgehen wie sie beim Unternehmenskauf schon sehr viel länger üblich und sogar obligatorisch sind. Wenn der Käufer nicht gerade Privatmann ist, der sich für den Kaufpreis aus eigenen Mitteln bedient, sind die handelnden Personen meist sogar zur Durchführung einer due diligence verpflichtet: so die (teils selbständig arbeitenden) Objekt-Akquisiteure gegenüber ihren Auftraggebern, Geschäftsführer von Deutschland-Niederlassungen gegenüber ihren ausländischen Muttergesellschaften, Unternehmensleitungen gegenüber ihren Aktionären und Gesellschaftern. Auch für die Banken brauchte es nicht erst die jüngste Bankenkrise im Zusammenhang mit maroden Hypothekenkrediten zu geben, um im Rahmen von Finanzierungsanfragen immer häufiger die Vorlage eines due diligence - Reports verlangen. Sie müssen dies tun, um ihr Ausfallrisiko zu bewerten und in das Rating einzustellen. Ich habe in letzter Zeit häufiger erlebt, dass Banken zumindest für die rechtliche Objektprüfung zusätzlich zu den Anwälten des Käufers eigene Juristen beauftragen.

Verkäufer - due diligence wird Standard

Die von Erwerberseite veranlasste due diligence deckt nicht selten Schwächen einer Immobilie auf, die dem Verkäufer bisher unbekannt oder mindestens unbewusst geblieben sind. So kommt es immer wieder vor, dass erst auf Grund der umfassenden Untersuchung und

Prüfung durch einen Sachverständigen des Käufers Altlasten im Grund und Boden oder ein Schwammbefall im Dachboden vor dem Kauf gefunden werden. Davon ist der Verkäufer dann ebenso überrascht oder peinlich berührt wie etwa von der Feststellung der für die legal due diligence eingeschalteten Immobilienanwälte, dass eine notwendige Zuwegung zum Gebäude nicht grundbuchlich gesichert ist, der Mietvertrag unwirksame Klauseln enthält oder gar kündbar ist. Wenn das nicht im schlimmsten Fall sogar zum Abbruch der Verkaufsverhandlungen führt (Stichwort „dealbreaker“), liefern solche baulichen oder rechtlichen Mängel mindestens unangenehme Argumente des Käufers, die den erzielbaren Kaufpreis drücken oder die Finanzierung erschweren können. Abgesehen davon treten durch Nachfragen Verzögerungen auf und der Verkaufsprozess zieht sich in die Länge. Deshalb gehen professionelle Verkäufer immer häufiger dazu über, der Markteinführung einer Immobilie bereits eine eigene due diligence voran zu stellen. Für Bauträger und Projektentwickler ist die frühzeitige Beteiligung von Immobilienanwälten, z. B. bei der Formulierung der Mietverträge, heute selbstverständlich; denn Preisabschläge in Höhe einer ganzen Jahresmiete bei schlecht formulierten Wertsicherungsklauseln oder sonstigen Fallstricken sind keine Seltenheit.

Was ist eine due diligence? Wie läuft sie ab?

Due-Diligence-Prüfungen beinhalten eine systematische Stärken-/Schwächen-Analyse der angebotenen Immobilie. Chancen und Risiken des Ankaufs werden aufgezeigt und das Objekt fundiert bewertet. Der sog. „DD-Report“ dient vor allem den auf Erwerberseite Beteiligten als wichtigste Entscheidungsgrundlage. Der Report wird von einem Team aus Sachverständigen, Anwälten, Architekten, Steuerberatern, Technikern, Betriebswirten, mitunter auch Markt- und Marketingspezialisten erstellt. Zunächst erfolgen in Einzelberichten eine Bewertung der Standort- und Marktsituation, eine steuerliche Analyse, eine technische Bewertung der Immobilie und eine Untersuchung der grundstücks- und gebäudebezogenen Umweltaspekte. Ergänzt werden betriebswirtschaftliche Aspekte des Objekts auf der Ein- und Ausgabenseite unter Einbeziehung evtl. kurz- und langfristig notwendiger Investitionskosten. Bei manchem Kauf geben die umfangreichen juristischen Prüfungen der sog. „legal due diligence“ (vgl. Ein Fall für Bethge, AIZ - Immobilienmagazin 10/2006) den Ausschlag. Immobilienanwälte untersuchen alle rechtlichen Beziehungen der Immobilie,

bewerten sämtliche (Miet-)verträge (Stichworte u.a.: Schriftform, Wertsicherungsklauseln), prüfen die eigentums-, nachbar- und bau-rechtlichen Aspekte (z. B. nachbarrechtliche Vereinbarungen, GU-Vertrag). Schließlich bereiten sie den notariellen Kaufvertrag vor und sind an dessen Verhandlung und Abwicklung beteiligt. Die Zusammenfassung der Einzelberichte übernimmt schließlich der Käufer selbst oder einer der beteiligten Fachleute, der auch den DD-Prozess koordiniert.

Die mit einer due diligence verbundenen Gesamtkosten übersteigen nicht selten übliche Maklerprovisionssätze. Deshalb ist Grundlage einer DD häufig ein sog. „letter of Intent“, der dem Käufer für einen gewissen Zeitraum die Sicherheit geben soll, dass er der einzige Bewerber im Rennen um die Immobilie ist. In dieser privatschriftlichen „Absichtserklärung“ verständigen sich die Parteien auf eine angemessene Periode von 4-8 Wochen, in der der Käufer seine due diligence abgeschlossen haben und der Kaufvertrag notariell beurkundet werden soll. Der LOI enthält ferner bereits wesentliche Eckdaten des Kaufvertrages (Zeitplan, Vollmachterteilung, Befristungen, Bedingungen und Vorbehalte, Aufwandsentschädigung, Vertraulichkeit, Informationen und Unterlagen für die due diligence, Kaufpreis, Provisionen, Besitzübergang etc.). Gerade ausländischen Investoren ist dabei jedoch häufig unbekannt, dass ein solcher LOI rechtlich völlig unverbindlich ist, da das deutsche Immobilienrecht zwingend eine Beurkundung vorsieht. D. h., diese Absichtserklärung ist - ebenso wie ein Vorvertrag und natürlich der Grundstückskaufvertrag selbst - unwirksam, solange er nicht mit allen Nebenabreden vor einem Notar unterschrieben ist. Das bedeutet aber nicht, dass ich vom Abschluss eines LOI abrate. Denn als kaufmännische Gepflogenheit bringt er bereits ein hohes Maß an Sicherheit, weil sich üblicherweise alle Beteiligten daran halten. An dieser Stelle erlaube ich mir bereits einen kleinen Exkurs ins Maklerrecht: Ist der Vermittler direkt an der Formulierung des „letter of intend“ beteiligt und nimmt er sein Honorar darin auf, ist die Provision in höchster Gefahr. Denn wenn der Wortlaut des LOI bereits eine Ankaufspflicht vorsieht, bringt deren Unwirksamkeit auch die Nichtigkeit der Provisionsvereinbarung mit sich. Ratsam ist also ein gesonderter Maklervertrag. Die Ergebnisse der due diligence führen im negativen Fall zum Abbruch der Vertragsverhandlungen. Meistens dienen sie jedoch im positiven Sinne zur Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages und beeinflussen dessen Inhalt. Insbesondere werden Voraussetzun-

gen für die Kaufpreisfällig ergänzt, zusätzliche Garantien oder Beschaffenheitsvereinbarungen aufgenommen, Sicherheiten für vertragliche Zusagen vereinbart und Regelungen für die Eigentumsumschreibung konkretisiert. Gerade die Prüfung der Bau- und Mietverträge durch die Immobilienanwälte führt häufig dazu, dass Nachträge vorgeschlagen bzw. vom Käufer verlangt werden, deren Abschluss und Übergabe an den Käufer anschließend Fälligkeitsvoraussetzung wird. Denkbar ist natürlich auch, dass die gutachterliche Stellungnahme zu Preisabschlägen gegenüber dem im letter of intent anvisierten Kaufpreis führt.

Due Diligence erhöht die Maklerhaftung

Es lässt sich nicht verschweigen, dass die Beteiligung des Maklers an einer due diligence seine Haftungsrisiken erhöht. Wenn man mit diesem Risiko umgehen und sich darauf einstellen will, muss man sich mit den wichtigsten Grundzügen der Maklerhaftung auskennen. Im Heft Mai 2007 des AIZ - Immobilienmagazins hat sich mein „Fall für Bethge“ damit befasst. Hier noch einmal die wichtigsten Thesen:

These 1

Der Makler ist einseitiger Interessenvertreter seines Auftraggebers (BGH, Urteil vom 18. Januar 2007 III ZR 146/06). Ausnahme: der von beiden Seiten beauftragte Makler ist zur Neutralität verpflichtet, was ihn allerdings nicht von Aufklärungspflichten freistellt.

These 2

Der Makler hat seine Auftraggeber vor Schaden zu bewahren und über alle ihm bekannten und die Kaufentscheidung beeinflussenden Umstände aufzuklären (BGH, Urteil vom 28. September 2000 - III ZR 43/99). Danach lässt sich also zunächst als wichtigster Grundsatz festhalten, dass der Vermittler keineswegs von sich aus zu irgendwelchen Aufklärungen seines Kunden verpflichtet ist. Bedeutendste Ausnahme hiervon ist der Fall, dass der Makler kaufentscheidende Fakten kennt (z.B. einen Schwammbefall oder die Kündigung des Hauptmieters), diese dem Kaufinteressenten jedoch nicht mitteilt. Allgemein lässt sich sagen, dass die Zügel der Maklerhaftung dann angezogen werden, wenn neben die einfache Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit besondere Umstände hinzutreten. Schon die Werbung mit besonderen Kenntnissen (Stichwort: „Ihr Fachmakler für Hotelimmobilien“) erhöht die Verantwortung des Vermittlers.

These 3

Eine aktive Erkundigungs- und Nachprüfungspflicht hat der Makler nicht. Hiervon gibt es jedoch gewichtige Ausnahmen: er sichert selbst Angaben zu, verpflichtet sich zur Einholung von Auskünften oder erweckt durch seine Werbung oder sein sonstiges Verhalten den Eindruck, die Angaben beruhten auf eigenen Ermittlungen oder Überprüfungen. Eine Pflicht zu Nachforschungen besteht auch, wenn das Geschäft besonders riskant und der Auftraggeber offensichtlich unerfahren ist.

These 4

Der Vermittler darf Objektinformationen, die er vom Verkäufer erhalten hat, grundsätzlich ungeprüft weitergeben. Ausnahme: die Angaben sind erkennbar unplausibel oder der Makler weiß, dass sie falsch sind.

These 5

Ist der Makler nach den vorstehenden Grundsätzen zur Unterrichtung seines Auftraggebers verpflichtet, darf er keine Informationen ohne hinreichende Grundlagen erteilen. Stehen ihm Informationen nicht zur Verfügung oder kann er sie nicht beschaffen, muss er zumindest darauf hinweisen und das Problem als solches benennen. Das gilt natürlich insbesondere für den Bereich der Rechts- und Steuerberatung. Dabei erwartet man ohnehin nicht unbedingt eine verbindliche Stellungnahme des Maklers; deshalb genügt es, wenn der Vermittler seinem Auftraggeber die Einholung einer fachkundigen Expertise anräät.

These 6

Der Makler darf mit seinen Erklärungen und Auskünften keine falschen Vorstellungen wecken, beschönigen oder gar bewusst falsche Behauptungen aufstellen. Wenn man sich diese für den reinen Nachweismakler recht bescheidenen und eigentlich leicht zu erfüllenden Haftungsanforderungen vergegenwärtigt, ist es nicht verwunderlich, dass derjenige Makler, der sich aktiv an einer due diligence beteiligt, eher in Haftungsfallen geraten kann als sein Kollege, der sich aus allem heraushält.

Hierzu einige Beispiele:

Beispiel 1

Ein Makler erhält aufgrund der DD eines Kaufinteressenten Kenntnis über vorhandene Altlasten. Gegenüber dem nächsten Bewerber darf er diese nicht verschweigen.

Beispiel 2

Beteiligt sich der Vermittler an der DD, indem er dessen Ergebnisse mit dem Käufer berät, müssen seine Einschätzungen zutreffend sein, weil er Wissen und Erfahrung für sich in Anspruch nimmt. Hat er keine ausreichenden Qualifikationen, muss er dazu raten, Fachleute zu befragen.

Beispiel 3

Übernimmt es der Makler im Rahmen eines DD-Teams, bestimmte Informationen und Unterlagen zu beschaffen, ist er für deren Vollständigkeit und Richtigkeit verantwortlich.

Beispiel 4

Auch ein vom Verkäufer erhaltenes Gutachten kann der Makler wie andere Objektinformationen grundsätzlich ungeprüft weitergegeben. Nur wenn es offensichtlich falsch ist, muss er auf den Fehler hinweisen. Übernimmt der Makler die Aufgabe, die Ergebnisse der due diligence zusammenzustellen und zu prüfen, bezieht sich diese Prüfungspflicht natürlich auch auf solche Gutachten.

Beispiel 5

Besonders kritisch kann es für Vermittler werden, die sich an der rechtlichen Ausgestaltung des Kaufvertragstextes beteiligen. Sie geraten schnell in Konflikt mit dem Rechtsberatungsgesetz (künftig Rechtsdienstleistungsgesetz). Dieses erlaubt nur in sehr eingeschränktem Umfang rechtliche Beratung durch Nichtjuristen. Abgesehen davon ist das Kaufvertrags- und Immobilienrecht mit seiner Flut an Rechtsgrundlagen und Gerichtsentscheidungen inzwischen zu einer so schwierigen Materie geworden, dass sie selbst Anwälte permanent Haftungsgefahren aussetzt, wenn sie nicht darauf spezialisiert sind. Es ist deshalb dringend anzuraten, das Team für die due diligence recht frühzeitig um erfahrene Immobilienanwälte zu ergänzen. Sie finden sich in Großkanzleien, die sich allerdings regelmäßig auf die Transaktion beschränken und die Nacharbeit in Form von Miet- oder Bauprozessen anderen überlassen. Mittलगrosse Kanzleien, die sich ausschließlich der Immobilie verschrieben haben, machen auch die Kleinarbeit und können insoweit ein „Rundumsorglopaket“ anbieten.

An dieser Stelle lohnt sich ein Blick auf die Schnittstelle zwischen Immobilienmaklern und Anwälten. Kein Vermittler kann sich anmaßen, seinem Auftraggeber eine spezielle Rechtsberatung anzudienen. Nicht

nur, dass diese u. U. nicht erlaubt ist und unnötige Haftungsrisiken heraufbeschwört. Vor allem aber kann eine solche Beratung nicht die Qualität haben, wie sie der Kunde erwartet.

Die enge und frühzeitige Kooperation mit Immobilienanwälten ist daher das Gebot der Stunde. Die Vorteile liegen auf der Hand. Der Vermittler kann seinem Auftraggeber Juristen benennen, die auf die rechtliche Bewertung von Immobilien(-transaktionen) und legal due diligence spezialisiert sind. Umgekehrt gehört zur Kernkompetenz von Immobilienunternehmen die wirtschaftliche due diligence nebst Markt- und Lagebewertung, die wiederum den von den Anwälten begleiteten Verhandlungsprozess optimieren kann. Werden rechtliche Stolpersteine auf dem Weg dahin frühzeitig erkannt und zutreffend bewertet, können gemeinsam Strategien abgestimmt werden, um diese Steine aus dem Weg zu räumen. Ich habe es erlebt, dass einem Makler Grundbuchauszüge vorlagen, aus denen sich gravierende Nutzungsbeschränkungen zu Lasten der Immobilie ergaben. Statt in einem frühen Stadium der Verhandlungen darüber zu informieren und Reaktionsmöglichkeiten auszuloten, erfuhr der Kaufinteressent erst am Tag vor Beurkundung davon, so dass das Geschäft zwangsläufig scheitern musste. Abgesehen von krassen Fällen wie diesem kann eine gut funktionierende Kooperation zwischen Maklern und Anwälten die Informationsbeschaffung optimieren und beschleunigen. Niemand anderes als der ortskundige und im öffentlichen Leben einer Kommune verankerte Immobilienmann verfügt etwa über Erkenntnisse zu geplanten Bauvorhaben in der Nachbarschaft des Kaufobjekts, öffentliche Planungen, Mieterwechsel etc.. Solche Informationen benötigt der Anwalt zur Absicherung seines Mandanten im notariellen Kaufvertrag. Und schließlich ist die enge Zusammenarbeit des Maklers mit den am due diligence- und Verkaufsprozess beteiligten Juristen auch im ureigenen (Provisions-) Interesse von erheblicher Bedeutung.

Wie lässt sich die Haftung begrenzen?

Wenn ich soeben die Haftung des Maklers aus der Beteiligung am due diligence-Prozess beleuchtet habe, muss freilich auch die Frage gestellt und beantwortet werden, wie sich die aufgezeigten Haftungsrisiken begrenzen lassen. Wichtigste Voraussetzung hierfür ist natürlich, dass sich jeder Immobilienvermittler erst einmal über seine (konkreten) Haftungsgefahren bewusst ist. Es gilt der alte Spruch der Ver-

kehrspolizei: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt.“ Ein Beispiel: wenn ich nicht weiß, dass ich für die Richtigkeit meiner Aussage, eine Baugenehmigung für den geplanten Baumarkt werde sicherlich erteilt, einzustehen habe, kann ich meine Haftung auch nicht vermeiden.

Oder andersherum ausgedrückt: je besser informiert der Makler ist und je mehr er sich über die Relevanz seiner Aussagen gegenüber dem Auftraggeber bewusst ist, desto eher lassen sich Haftungsgefahren reduzieren. Grundsätzlich halte ich es für richtig und geschäftsfördernd, wenn der Makler sich aktiv und intensiv an der Aufklärung und Beratung seines Kunden im Rahmen der due diligence beteiligt und eher mehr als weniger über entscheidungserhebliche Umstände informiert.

Gerade wurde ich von einem Mandanten gefragt, ob er den Kaufinteressenten über Mieterhöhungspotentiale informieren soll, die sich aus bisher nicht durchgeführten Indexanpassungen ergeben. Sein Problem war, dass er diese Chancen aus dem Mietvertrag heraus rechtlich nicht zutreffend bewerten konnte. Zur Aufklärung ist dieser Vermittler selbstverständlich nur unter den oben angesprochenen Voraussetzungen verpflichtet, also z. B. dann wenn er die Prüfung von Ertragspotential der Immobilie übernommen hat. Eine solche Aufklärungspflicht war im konkreten Fall nicht erkennbar. Dennoch habe ich ihm gesagt, dass er diese für den Erwerber äußerst wichtige Information natürlich nicht verschweigen sollte. Denn damit beweist er ja seine Immobilienkompetenz. Genauso wichtig ist allerdings, dass er seinen Kunden über die rechtlich unsichere Umsetzungsmöglichkeit informieren und ihm anraten muss, die Indexklausel im Mietvertrag durch einen Immobilienanwalt prüfen zu lassen.

Dem Makler kann nämlich eine unzureichende Beratung nicht vorgehalten werden, wenn er die nähere Aufklärung durch geeignete Fachleute empfiehlt. Für die verbleibenden Fälle lässt sich die Maklerhaftung nur sehr eingeschränkt durch individuelle Vereinbarungen mit dem Auftraggeber begrenzen oder ausschließen. Mittels vorformulierter Vertragsmuster oder Allgemeiner Geschäftsbedingungen hat ein Immobilienunternehmer noch deutlich weniger Möglichkeiten. So kann auf diesem Wege etwa die Haftung für grob fahrlässig oder gar vorsätzlich verursachte Vermögensschäden des Auftraggebers grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden. Ein Makler kann zwar wirksam

in seinen AGB darauf hinweisen, dass seine Informationen vom Eigentümer stammen, er sie nicht geprüft hat und somit nicht dafür haftet. Ob ein solcher Hinweis allerdings Sinn macht, wenn man sich für eine besonders qualifizierte Betreuung seiner Auftraggeber einen Namen machen will, ist mindestens fraglich. Auf jeden Fall nutzt er natürlich nichts, wenn sich der Makler aktiv an der due diligence beteiligt, denn dabei geht es ja gerade um die umfassende Informationsbeschaffung zur Vorbereitung einer endgültigen Kaufentscheidung.

Due diligence bietet aber vor allem neue Chancen

Man muss freilich auch der Frage nachgehen, welcher Vermittler den erfolgreicheren Job macht: derjenige, der sich auf den bloßen Nachweis beschränkt oder der aktiv am Verkaufsprozess Beteiligte. So gestellt, beantwortet sich die Frage eigentlich schon von selbst. Wer in unserer heutigen dienstleistungsorientierten Welt die Arbeit anderen überlässt, wird von seinen Kunden verlassen oder gar nicht erst aufgesucht.

Ein kleines Beispiel aus meiner aktuellen Notarpraxis: ein Makler beauftragt mich für die notarielle Beurkundung eines Geschäftshauses in der Fußgängerzone einer bayerischen Mittelstadt. Einziger Mieter ist ein Buchhandel. Der Mietvertrag läuft noch 5 Jahre. Die Lage ist super, der Preis akzeptabel. Käufer und Verkäufer sind sich über alles einig. Der Kaufvertrag soll beurkundet werden. 1 Tag vor dem Protokollierungstermin übersende ich den Beteiligten einen aktuellen Grundbuchauszug. In Abt. II ist eine Grunddienstbarkeit zu Gunsten eines Nachbargrundstücks eingetragen, die die Vermietung des Kaufobjekts an einen Textilbetrieb verbietet. Das veranlasst den Käufer, die Beurkundung nach wochenlangen Verhandlungen abzusagen, weil die Wertbarkeit der Immobilie damit natürlich erheblich eingeschränkt ist. Der Maklerkollege wusste davon, nahm die Grundbucheintragung aber nicht ernst und teilte sie dem Käufer nicht mit. Ergebnis: seine intensiven Bemühungen sind vergebens, eine Provision nicht verdient und der gute Ruf dahin.

Man kann darüber streiten, ob dem Kollegen rein rechtlich hier etwas vorzuwerfen ist. Dafür spricht, dass er seinem Auftraggeber einen ihm bekannten, für die Kaufentscheidung erheblichen Umstand verschwiegen hat. Aber selbst wenn das ein Gericht anders beurteilen würde, liegt doch auf der Hand, dass der Vermittler sich letztlich selbst

geschadet hat. Wer sich auf die Erfüllung der bescheidenen Aufklärungs- und Beratungspflichten des Nachweismaklers beschränkt, kann heute im Markt nicht mehr mithalten.

Makler müssen nichts Neues lernen, sondern können ihr vorhandenes Potential nutzen

Ich hatte erwähnt, dass gerade ausländische Investoren meist keine ausreichenden Kenntnisse über die Markt- und Standortbedingungen des Immobilienerwerbs in Deutschland haben. Genauso geht es einem Anleger, der aus Bayern kommend in Niedersachsen investieren möchte. Vor Kurzem rief mich ein Mandant aus München an, der den Kauf eines Grundstücks in Wolfsburg beabsichtigt. Seine Bitte: ich soll ihn bei den Verhandlungen mit dem Bauamt unterstützen. Grund: „weil Sie sich mit den niedersächsischen Bedingungen des Baurechts sicherlich besser auskennen“. Das ist ein Beispiel, welches zeigt, dass auch der örtliche Makler als „Spezialist vor Ort“ glänzen kann. Niemand anderes als dieser weiß so genau, wie die Lage einer Immobilie und deren Entwicklungspotential einzuschätzen ist. Da schwächeln selbst große Spezialmakler manchmal. Der Maklerkonzern XYZ aus Berlin kann nicht wissen, dass die Gemeinde ein neues Industriegebiet ausweisen wird, so dass ein zum Kauf stehendes Ackerland in wenigen Monaten teures Bauland sein wird.

Überhaupt wirken sich die im Rahmen des due diligence-Prozesses erworbenen Fachkenntnisse, auch z. B. im baufachlichen, steuerlichen oder rechtlichen Bereich, wiederum positiv aus. Sie erhöhen die Attraktivität eines Maklerunternehmens. Und wer nach Sicherheit für seine Investition verlangt, der richtet sich natürlich nicht an den erstbesten Makler aus den Gelben Seiten, der zufällig alphabetisch vorn steht, sondern an denjenigen, der ihm als kenntnisreicher, verhandlungsgeschickter und erfahrener Beteiligter an einer due diligence empfohlen wurde.

So kann ich Makler nur ermutigen: machen Sie sich zum Initiator und Koordinator von due diligence-Verfahren. Empfehlen Sie den Ihnen bekannten Eigentümern, Projektentwicklern und Bauträgern, frühzeitig Verkäufer-Prüfungen auf den Weg zu bringen. Dann haben Sie schon den Fuß in der Tür...!