

Nachweis und Vermittlung – Stürmer derselben Mannschaft

Hört man in die Maklerszene rein, gibt es eigentlich niemanden, der „nur Nachweismakler“ sein will. Das ist so ähnlich wie mit der großen Vier-Buchstaben-Zeitung – jeder liest sie, aber keiner gibt es zu. Allerdings ist dieser Vergleich nur auf den ersten Blick zutreffend. Denn während sich die Behauptung, man lese der Deutschen liebstes Boulevardblatt nicht, oftmals als glatte Lüge entlarvt, glauben die meisten Makler tatsächlich mit einer gewissen Berechtigung selbst daran, in Wahrheit reiner „Vermittlungsmakler“ zu sein. Die Strafjustiz nennt das „Tatbestandsirrtum“ – dieser „Fall für Bethge“ erklärt, was das Maklerrecht unter „Nachweis“ und was es unter „Vermittlung“ versteht.

Der „Tatbestandsirrtum“ spricht natürlich zunächst einmal für den hohen Anspruch der meisten Immobilienmakler, die eben nicht nur „einfach nachweisen“ wollen. Er wird allerdings auch durch – wie häufig – zweifelhafte Erkenntnisse aus dem Internet gestützt. So wird dem Leser nach der Sucheingabe „unterschied nachweismakler vermittlungsmakler“

bereiteten Interessenten abschlussbereit führen.“ Wenn ich in meinen Maklerschulungen frage, was einen Vermittler ausmacht, erfahre ich, dieser ermögliche Besichtigungen, versorge den Interessenten mit Unterlagen und Informationen, berate diesen und nehme an Verhandlungen teil. Schließlich sehen viele gemäß dem allgemeinen Sprachgebrauch

Beide allein können dem Makler eine Provision sichern, der Nachweis ohne Vermittlungsaktivitäten, diese wiederum ohne einen Nachweis. So beschert eine erfolgreiche Vermittlung zum Beispiel einem Makler einen Provisionsanspruch selbst dann, wenn er dem Auftraggeber die Vertragsgelegenheit aufgrund dessen „Vorkennntnis“ nicht mehr nachwei-

Vermittlung im maklerrechtlichen Sinne ist keine neutrale, ausgleichende Tätigkeit, sondern ein einseitiges Agieren des Maklers im Sinne seines Auftraggebers.

unter anderem folgendes erklärt: „Der Vermittlungsmakler sorgt für konkrete Vertragsverhandlungen zwischen Käufer und Verkäufer, sowie wirkt beim Vertragsabschluss mit. Wie beim Nachweismakler ist die Courtage abhängig vom Erfolg. Die Provision muss allerdings doch nicht immer bei Erfolg gezahlt werden.“ Fast noch blöder ist folgender Eintrag: „Im Gegensatz zum Nachweismakler hat der Vermittlungsmakler es dem Interessenten zu ermöglichen, ohne weiteres in konkrete Vertragsverhandlungen mit dem Dritten einzugehen und auf den Willen des Vertragspartners zum Vertragsschluss einzuwirken. Er muss also einen bisher nicht abschluss-

eine Vermittlung darin, Käufer und Verkäufer – insbesondere bei der Preisfindung – zueinander zu bringen. Das kommt der Wahrheit schon sehr nahe, trifft aber auch nicht des Pudels Kern. Was ist also Nachweis, was Vermittlung?

Nachweis und Vermittlung sind gleichberechtigte Alternativen

Nachweis und Vermittlung sind zunächst zwei Stürmer derselben Mannschaft. Wer das Siegtor schießt, ist egal, den Punkt bekommt in jedem Fall der Makler. Nachweis und Vermittlung sind also zwei gleichberechtigte Alternativen, für den Auftraggeber tätig zu werden.

sen kann. Nachweis oder Vermittlung allein sind nur ausnahmsweise dann nicht hinreichend, wenn die Provisionsvereinbarung ausdrücklich vorsieht, dass der Makler neben dem Nachweis auch eine Vermittlungsleistung erbringen muss. Um im Bild zu bleiben: dann müssten beide Stürmer die Kugel gemeinsam ins Netz befördern.

Der Nachweismakler soll seinem Auftraggeber ermöglichen, allein Verhandlungen mit dem beabsichtigten Vertragspartner über die nachgewiesene Vertragsgelegenheit aufnehmen zu können. Hierfür genügt eine reine Information. Entgegen weit verbreiteter Ansicht ist ein bloßes


Exposé jedoch noch kein Nachweis. Des- sen Übergabe ist buchstäblich nichts! Es kann jedenfalls nur dann einen Nachweis im Sinne der Rechtsprechung beinhalten, wenn der künftige Vertragspartner bereits im Exposé benannt ist – im Makleralltag eine Rarität. Nochmal: Der Nachweis ist die Namhaftmachung des künftigen Vertragspartners. Ist der Auftraggeber der Kaufinteressent, benennt der Nachweismakler ihm den Verkäufer, wobei Name und Anschrift ausreichend, im Regelfall aber auch erforderlich sind. Umgekehrt besteht der Nachweis bei der so genannten „Innenprovision“ darin, dem Eigentümer Name und Anschrift von Kaufinteressenten zu übergeben. Ausnahmen bestätigen die Regel: Die namentliche Nennung des Vertragspartners ist (zunächst) entbehrlich, wenn es dem Interessenten noch nicht auf dessen Person ankommt und er mit diesem sodann „am Makler vorbei“ abschließt. Dabei muss der Auftraggeber den Makler nicht etwa arglistig, zum Beispiel durch „gezielte“ Ermittlungen „auf eigene Faust“, hintergangen haben; wer zum Beispiel an der Person des Vermieters zunächst nicht interessiert ist, weil er erst einmal das Objekt selbst prüfen will, darf sich nicht bewusst einem anderen Vermittler zuwenden und dem Erstmakler dann einen unvollständigen Nachweis vorhalten. Soweit zur Ausnahme, weiter mit den Grundsätzen. Zur ganzen Wahrheit (zum vollständigen Nachweis) gehört – selbstverständlich – auch, dass die angebotene Vertragsgelegenheit tatsächlich besteht. Im Falle einer Käuferprovision muss also der Eigentümer verkaufsbereit, bei der Innenprovision der Interessent wenigstens grundsätzlich kaufbereit sein. Der Kern einer erfolgreichen Nachweistätigkeit ist somit eine reine Informationsweitergabe.

Vermitteln ist kein neutrales, ausgleichendes Agieren

Auch die „Vermittlung“ hat nach dem Verständnis der Gerichte nichts mit dem zu tun, was anspruchsvolle Makler völlig zu Recht heute zu ihrem Dienstleistungsspektrum zählen. Der Maklersenat des BGH bestätigt immer wieder seine etwas sperrige Definition von Vermittlung.

Danach ist sie die „bewusste, finale Förderung der Abschlussbereitschaft des künftigen Vertragspartners des Auftraggebers“. Oder einfach ausgedrückt: Der Vermittlungsmakler soll mit dem künftigen Vertragspartner seines Auftraggebers Kontakt aufnehmen und auf dessen Willensentschluss mit dem Ziel einwirken, ihn zum Abschluss des Hauptvertrages mit seinem Kunden zu bewegen. Oder noch verständlicher: Der Makler soll nicht auf seinen eigenen Vertragspartner (also den später Provisionspflichtigen) einwirken („einen bisher nicht abschlussbereiten Interessenten abschlussbereit führen“, s.o.), sondern auf den anderen Teil. Beispiel: Will der Käufermakler Vermittler sein, muss er den Verkäufer im Preis drücken und zum Verkauf an den Kaufinteressenten bewegen. Vermittlung im maklerrechtlichen Sinne ist also keine neutrale, ausgleichende Tätigkeit, sondern ein einseitiges Agieren des Maklers im Interesse seines Auftraggebers. Was sich furchtbar kompliziert anhört, kann in der Praxis denkbar einfach sein. So genügt es bereits, wenn der Käufermakler dem Eigentümer mit einer gewissen Nachhaltigkeit empfiehlt, gerade mit seinem Auftraggeber (= Kaufinteressent) zu kontrahieren, indem er zum Beispiel dessen Bonität oder sonstige Vorzüge eines solchen Vertrages darlegt. Hierfür genügt häufig ein Telefonat, eine Mail oder ein Brief. Selbstredend liegt ein Vermitteln für den Käuferkunden auch schon vor, wenn der Makler den Verkäufer im Preis „drückt“.

Auch wenn sich insbesondere die großen Maklerhäuser oder sich selbst als „Gewerbemakler“ betitelnde Unternehmen heute in „Immobilienberater“ umbenennen oder andere marketing- und werbewirksame Attribute verwenden, ändert dies nichts daran, dass die Wahrheit vor Gericht weiterhin konkret und somit eindeutig bleibt: Der Nachweismakler ist bloßer Informationsbeschaffer, der Vermittler einseitiger Verhandler. Beide „Stürmer“ haben dabei ausschließlich die Aufgabe, ihre Mannschaft zum Sieg zu führen. So einfach das auf der einen Seite zunächst ist, so sicher bleibt es bei beiden dabei, dass die reine Beratung ohne Siegtor nicht zur Provision führt.

Soweit die Grundlagen. Ob und inwieweit eine Doppeltätigkeit Ausnahmen, Einschränkungen oder auch Verbote für den Nachweis- und insbesondere den Vermittlungsmakler mit sich bringt, wird Gegenstand meines nächsten „Fall für Bethge“ sein. 

Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar in der hannoverschen Kanzlei bethgeundpartner immobilienanwälte. Ihr Markenzeichen: „100 % Immobilienrecht“.

www.bethgeundpartner.de

