

# Schöne Aussichten vorm Fest

**Weihnachten ist das Fest der Liebe – da vertragen wir uns alle. Schon in der besinnlichen Vorweihnachtszeit zahlen alle Maklerkunden freiwillig ihre Provisionsrechnungen, ohne Murren, ohne Zaudern. Nur ein paar Mars“menschen“, die noch nichts vom irdischen Grundsatz der Vertragstreue gehört haben, weil es das auf ihrem Planeten nicht gibt, berufen sich noch auf abstruse Urteile von anno dazumal. Der Maklerverband hat wenig zu tun, denn auch bestimmte Politiker bestellen aus Prinzip keine Medienberichte mehr über böse Makler. Maklers Kinder ohne Geschenke unter dem Tannenbaum – ein Trauma aus der Vergangenheit. Welch' Freude, Welch' Glanz in den Augen der Immobilienvermittler! – Soweit mein Ausblick auf irgendwann, eine schöne Vision ohne Realitätsgehalt. Weihnachten 2013 hält noch viele Fallen für Makler bereit – ein paar Tipps zum Fest gibt es als „Fall für Bethge“.**

Nachdem ich bei allen passenden oder auch nicht passenden Gelegenheiten darauf hinweise, dass jeder Provisionsanspruch einen Maklervertrag voraussetzt, ist diese Erkenntnis inzwischen bei allen Vermittlern in Fleisch und Blut übergegangen. Trotzdem in aller Kürze: Der Maklervertrag ist ein Vertrag mit dem Käufer oder dem Verkäufer, wonach dieser eine Provision zahlen soll, wenn in Folge der Maklertätigkeit ein Kaufvertrag mit bestimmtem Inhalt zustande kommt. Ohne eine solche Provisionsvereinbarung läuft gar nichts. Allein der Nachweis eines Kaufobjekts ist nichts wert, erst Recht nicht die Zusendung eines Exposés. Es nutzt auch keinem Vermittler, noch so viele Stunden mit Besichtigungen und Verhandlungen verbracht oder zahlreiche Unterlagen und Informationen zur Verfügung gestellt zu haben. Der Grundsatz „wer sich an einen gewerblichen Makler wendet, muss bezahlen“ ist nicht existent. Und erst Recht sind Fiktionen in Makler-Exposés wertlos, die eine Courtagepflicht kreieren, wenn sich Interessenten nach Erhalt des Angebots „mit uns oder dem Eigentümer direkt in Verbindung setzen.“

## Repetitorium Maklervertrag

Diesem Dilemma kann der Makler nur entgehen, wenn er einen schriftlichen Maklervertrag schließt oder mindestens vor Aufnahme seiner Tätigkeit in eindeutiger Weise klarstellt, dass er von seinem Kunden dafür eine Courtage erwartet. Dann kann der so Angesprochene sich nicht mehr darauf berufen, von der

Provisionspflicht nichts gewusst zu haben – die perfide und von den Gerichten leider immer wieder gestützte Behauptung eines Kaufinteressenten, er sei davon ausgegangen, dass der Makler vom Eigentümer bezahlt wird, kann dann keinen Erfolg mehr haben. Der BGH hat inzwischen klargestellt, dass ein ausdrückliches Provisionsverlangen nicht nur im Exposé, sondern auch in einem Internetinserat enthalten sein kann und es auch genügt, wenn der Hinweis „Provision x %“ lautet und sich direkt unter der Angabe von Vermarktungsart (Kauf) und Kaufpreis befindet. Der Provisionshinweis führt dann zum stillschweigenden oder konkludenten Maklervertrag, wenn der Kaufinteressent den Makler anschließend für sich beschäftigt (Besichtigungen, Unterlagen, Informationen etc.). Letzter Hinweis hierzu: Widerspricht der Kunde jedoch der Provisionsforderung, geht nichts mehr stillschweigend – dann muss die Courtage beweisbar ausgehandelt werden, am besten schriftlich.

## Nur wo Maklervertrag draufsteht, ist Courtage drin?

Inzwischen gehen immer mehr Maklerkollegen dazu über, schriftliche Maklerverträge zu schließen oder diese jedenfalls in der so genannten Textform (zum Beispiel per E-Mail) zu dokumentieren. Das entspricht auch der Forderung des IVD an den Gesetzgeber, die Textform grundsätzlich als Mindeststandard vorzuschreiben. Jede lesbare Dokumentation

des Maklervertrages führt für alle Beteiligten zu mehr Rechtssicherheit. Jetzt aber das große ABER: Ob sich der Vermittler nach dem Kauf des angebotenen Objektes genüsslich zurücklehnen, seine Rechnung schreiben und fröhlich auf den Zahlungseingang warten kann, hängt natürlich nicht nur vom „ob“, sondern auch vom Inhalt des Maklervertrages ab. Und da ergeben sich wieder zahlreiche Stolperfallen, die ich hier nur beispielhaft aufzählen kann, um Sie als Leser zu sensibilisieren.

## Unterzeichner des Maklervertrags ist nicht der Käufer

Fangen wir ganz einfach an: Der Ehemann der Käuferin hat das gesamte Geschäft mit dem Makler abgewickelt, das Exposé erhalten, den Maklervertrag unterschrieben etc.. Gekauft hat die Ehefrau, die das nötige Eigenkapital hat und mit ihrem Mann in Gütertrennung lebt. Beide ziehen in das Erwerbsobjekt nicht ein, weil es zur Kapitalanlage dient. Ergebnis: keine Provision. Lösung: Unser Makler hätte vorher klären müssen, wer kaufen wird. Dann hätte die Ehefrau den Maklervertrag unterschrieben und wäre jetzt provisionspflichtig.

## Abschlusspreis ist deutlich niedriger als Angebotspreis

Zweites Beispiel: Die Immobilie wird für 200.000 Euro angeboten und nach Monaten für 130.000 Euro gekauft. Ohne klare Absprache, dass auch dieser deutlich

# Schlechte Verträge kosten ein großes, gute nur ein kleines Vermögen. Lieber ein Geschäft gut vorbereiten und durchführen als bei zwei „Geschäften“ in die Röhre gucken.

geringere Kaufpreis provisionspflichtig ist, gibt es kein Honorar.

## Share Deal

Fall 3: Das einer Grundstücks-GbR gehörende Zinshaus wird nicht von der GbR verkauft, weil sich einer der Verkäufer entschlossen hat, Eigentümer zu bleiben. Stattdessen erwirbt der Maklerkunde die übrigen GbR-Anteile. Auch hier geht der Makler leer aus, wenn er seine Courtage nicht auch für den Fall eines – gegebenenfalls teilweisen – share deals vereinbart hat.

## Verflechtung

Auch eine eventuell bestehende (provisionshindernde) Verflechtungssituation (Beispiel: Makler ist an der Verkäufer-Gesellschaft beteiligt, möchte aber die Provision vom Käufer haben) kann durch eine individuelle Absprache im Maklervertrag gerettet werden.

## Zwangsversteigerung

Einen Reifall kann der Makler erleben, der ein im Zwang befindliches Objekt anbietet. Kauft der Auftraggeber nicht, sondern erhält er stattdessen den Zuschlag bei der Versteigerung, liegt kein provisionspflichtiges Geschäft vor. Hier hilft (nur) eine individuelle Provisionsvereinbarung.

## Nicht zum Abschluss bevollmächtigter Vertragspartner

Nächstes Beispiel: Der Makler verhandelt beim Verkauf einer gewerblichen Immobilie mit dem „Repräsentanten“ eines Konzerns. Irgendeine Konzerntochter kauft. Der „Repräsentant“ entpuppt sich

als nicht zum Abschluss bevollmächtigte Person. Ein konkludenter Vertragsschluss liegt auf der Hand – völlig offen ist nur, von wem die Provision kommen soll.

## Anrechnung der Pauschale auf die Verkaufsprovision

Last but not least: Der Makler bekommt den Alleinauftrag zum Verkauf von Eigentumswohnungen für einen Bauträger. Er übernimmt den Vertrieb komplett. Für die gesamten Verkaufsaktivitäten (unter anderem Anzeigen, Prospekt, sonstige Werbung, Betreuung und Auswahl der Kaufinteressenten) wird eine monatliche Pauschale vereinbart. Frage: Soll diese auf die Verkaufsprovisionen angerechnet werden oder nicht? Ohne ausdrückliche Absprache gilt ein „Ja“.

## Zufriedene Auftraggeber zahlen Provision

All diese Fragen können und sollten in einem schriftlichen Maklervertrag geregelt werden, abhängig davon, welche Themen sich bei dem konkreten Objekt oder Projekt tatsächlich ergeben können. Weihnachten steht mal wieder vor der Tür. Machen Sie daher meine Vision zu

Ihrer Wirklichkeit. Fragen Sie sich, welche Versäumnisse Sie selbst in der Vergangenheit Provisionen gekostet haben und machen Sie es jetzt besser. Lassen Sie Ihre Musterverträge professionell bearbeiten. Konsultieren Sie einen Anwalt beim Abschluss des Maklervertrages, wenn der Fall kein Standard mehr ist. Schlechte Verträge kosten ein großes, gute nur ein kleines Vermögen. Lieber ein Geschäft gut vorbereiten und durchführen als bei zwei „Geschäften“ in die Röhre gucken. Und natürlich: Behandeln Sie Ihre Kunden kompetent, engagiert und zuverlässig – zufriedene Auftraggeber zahlen Provisionen, ohne sich auf formaljuristische Argumente zu stützen. In diesem Sinne: Viel Erfolg im alten und noch mehr Erfolg im neuen Jahr! 

### Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar bei bethge | immobilienanwälte. Ihr Markenzeichen: „100 % Immobilienrecht“ – [www.bethge-legal.com](http://www.bethge-legal.com)

