

# Das Doppelleben des Maklers Klug – und seine Folgen

Makler leben von ihrer Provision. Wer sie zahlt, ist ihnen grundsätzlich gleich. Regional, nach Handelsbräuchen und abhängig vom jeweiligen Immobilienmarkt ist das unterschiedlich. In einem Segment zahlt grundsätzlich der Käufer, in einem anderen der Verkäufer. Verbreitet teilen sich beide Seiten die Zeche. Dann sprechen wir von „Doppeltätigkeit“ oder vom „Doppelmakler“. Die Frage, ob eine Maklertätigkeit für beide Seiten sinnvoll ist, wird inzwischen von vielen Marktteilnehmern kontrovers beantwortet, der Streit nimmt teilweise schon Züge eines Glaubenskrieges an. Die Zulässigkeit jeder Doppeltätigkeit wird allerdings von den Gerichten entschieden. Und ob alles immer so bleibt, wird die Zukunft des Maklerrechts entscheiden. In jedem Fall tut Aufklärung Not.

## Die Geschichte vom Makler Klug...

Heute möchte ich mal nicht die Grundsätze der Rechtsprechung, sondern eine Alltagssituation voranstellen. Makler Aegidius Klug erhält von der Eigentümerin Froni Torres den Auftrag, ihr hübsches Häuschen am Starnberger See zu verkaufen. Sie verspricht ihm bei Erfolg drei Prozent des Kaufpreises, bittet ihn jedoch, zwei Dinge für sich zu behalten: 1. dass sie an ihn überhaupt eine Provision bezahlt (Argument: „dann können Sie sich vom Käufer noch mal sechs Prozent holen“) und 2. dass ihre Kaufpreisvorstellung jenseits von Gut und Böse ist (Fronis O-Ton: „Es gibt ja momentan so viele Käufer aus dem Ausland – die muss man ja nicht schlauer machen, als sie sind“). Klug denkt an sein Geschäft und hält beides für unproblematisch, so dass er sich vornimmt, die Ratschläge der Verkäuferin zu beachten. Außerdem hat er gelesen, dass die Doppeltätigkeit auch ohne Erlaubnis des Käufers zulässig ist und er sich aus der Bewertung

der Immobilie als bloßer Nachweismakler heraushalten kann. Schnell findet sich Investmentbanker Malcom Stonerich, der bisher in London gearbeitet hat und sich in sein „seaside house“ verliebt. Gemessen an den britischen Preisen kommt ihm die Kaufgelegenheit geradezu als Schnäppchen vor, und dass der Makler auch von der anderen Seiten bezahlt wird, fällt ihm angesichts der Usancen auf der Insel im Traum nicht ein. Ergo akzeptiert er die sechs Prozent und kauft. Drei Monate später – unser Mann ist bereits gut integriert – erfährt er von Nachbarn, dass seine Immobilie schon lange auf dem Markt war, weil sie offenbar deutlich zu teuer angeboten wurde. Als Kollegen ihm dann noch erzählen, dass Makler in Bayern meistens von beiden Seiten bezahlt werden, platzt Stonerich der Kragen: „Das ist ja wohl unfassbar. Bei uns zu Hause wird der Käufer vom Makler umfassend beraten und lässt sich nicht auch noch vom Verkäufer aushalten!“. Von Makler Klug verlangt er die bereits gezahlte Courtage umgehend zurück und beruft sich auf Verwirkung. Makler Klug fällt aus allen Wolken. Er hat doch alles richtig gemacht. Oder?

## ... und die gesetzliche Regelung.

Im Gesetz heißt es: „Der Anspruch auf den Mäklerlohn und den Ersatz von Aufwendungen ist ausgeschlossen, wenn der Mäkler dem Inhalt des Vertrags zuwider auch für den anderen Teil tätig gewesen ist.“ (§ 654 BGB). Das BGB verbietet also auf den ersten Blick jede Doppeltätigkeit. Der Teufel steckt jedoch im Detail und das sind die Worte „dem Inhalt des Vertrags zuwider“. Das heißt, der Vermittler darf nur dann nicht für den „anderen Teil“ tätig werden, wenn das mit dem ersten Teil vereinbart ist. Beispiel: Verkäufer und Makler vereinbaren eine Innenprovision; eine

Käufercourtage ist explizit ausgeschlossen. Folge eines Verstoßes: Verwirkung des Provisionsanspruchs! Die Gerichte verlangen jedoch kein ausdrückliches Einverständnis beider Seiten. Bei Immobiliengeschäften muss nicht einmal eine stillschweigende Zustimmung erfolgen. Denn die Doppeltätigkeit entspricht hier dem Normalfall, so dass jeder Kunde mit ihr rechnen muss. Gleichwohl kann es nicht schaden, auf die Provisionspflicht von Käufer und Verkäufer hinzuweisen, um von vornherein jeden Konflikt zu vermeiden. Und der beidseitige Vermittlungsmakler muss seine Doppelrolle auch schon von Rechts wegen eindeutig erkennbar machen.

Ihre Grenze findet jede Doppeltätigkeit, wenn sie zu einer konkreten Interessenkollision führt. Eine solche Situation kann entstehen, wenn der Makler „Vertrauensmakler“ einer Seite ist. Das ist etwa bei einem langfristigen Alleinauftrag so, bei dem die Verhandlungsführung ausschließlich dem Makler übertragen oder der mit einer Heranziehungs- und Verweisungsklausel verbunden ist. Unser Fall liegt mindestens auf der Grenze. Aegidius musste zwar nicht über die mit Froni vereinbarte Provision aufklären, schon gar nicht über deren Höhe – konnte er aber nicht wissen, dass der Käufer die deutschen Gepflogenheiten nicht kennt? Musste er nicht wenigstens ahnen, dass in Summe neun Prozent Provision auch für einen Investmentbanker eine zwar nicht wucherische, aber dennoch ungewöhnlich hohe Gesamtprovision ist?

Wer von beiden Seiten bezahlt werden will, sollte sich der Nachteile bewusst sein. Doppelmakler müssen die Interessen von Verkäufer und Käufer gleichermaßen wahren und sich somit strenger Unparteilichkeit befleißigen. Insbesondere darf sich der Doppelmakler in die


## Doppelmakler müssen die Interessen von Verkäufer und Käufer gleichermaßen wahren und sich somit strenger Unparteilichkeit befleißigen.

Kaufpreisverhandlungen nur dann aktiv einschalten, wenn ihn beide Kontrahenten ausdrücklich darum bitten. Auch bleibt es trotz des Neutralitätsgebots bei der Aufklärungspflicht gegenüber beiden Seiten, wie sie auch den einseitigen Makler treffen. Der Vermittler ist gehalten, beide Auftraggeber über alles aufzuklären, was für ihren Entschluss bestimmend sein kann und sie vor Schaden bewahrt. Deshalb geht die Pflicht, dem einen Teil die gebotene Aufklärung zu geben, der Zusage gegenüber dem anderen Teil vor, zu dessen Vorteil ungünstige Umstände zu verschweigen. Hat der Vermittler also vom Eigentümer Umstände erfahren, die den Entschluss des Kaufinteressenten beeinflussen können, muss er sie auch als Doppelmakler mitteilen. Hat ihn der Verkäufer zur Verschwiegenheit verpflichtet, muss er sogar von jeder weiteren Tätigkeit absehen! Auch an dieser Stelle muss sich Makler Klug Fragen gefallen lassen. Zwar muss er nicht in jedem Fall über die Angemessenheit eines Preises aufklären. Trifft ihn nicht aber doch eine Aufklärungspflicht, wenn er – wie hier – weiß, dass die Kaufpreisforderung des Verkäufers deutlich zu hoch ist oder weil der Interessent die Preise in Deutschland nicht kennt? Und waren Fronis „Ratschläge“ nicht in Wahrheit bindende Vorgaben, so dass er schon gar nicht tätig werden durfte?

### Fragen, die sich selbst beantworten

Bei jeder Doppeltätigkeit droht dem Makler die Verwirkung seiner Provision, wenn er seine Pflichten aus dem Maklervertrag verletzt. Denn er dient dabei zwei Herren mit unterschiedlichen Interessen, die er gleichermaßen zu berücksichtigen hat. Wie die Konflikte um Makler Klug zeigen, ist dies im Einzelfall eine schwierige Gradwanderung.

Wer seriös ist, unterstellt Immobilienmaklern nicht schon von vornherein, dass sie ihre Kunden über den Tisch ziehen und sich per se treu- oder gar rechtswidrig verhalten. Auch der Doppelmakler ist nicht von Hause aus ein schlechter Mensch. Aber wie unser Fall zeigt, liegt in der Doppeltätigkeit eine deutlich größere Gefahr der faktischen „Kumpanei“ mit einer Seite – auch wenn das von Makler Klug nicht im Mindesten beabsichtigt war. Das Grundproblem liegt darin, dass der Makler nur bei Abschluss bezahlt wird. Er ist zum Erfolg verdammt, wenn er wirtschaftlich nicht untergehen will. Und wenn er von Käufer und Verkäufer entlohnt wird, stellt ihm das Leben noch mehr Fallen auf, weil er beiden Seiten verpflichtet ist. Fairer wäre es deshalb, zur einseitigen Interessenvertretung zurückzukehren, wie sie dem BGB-Gesetzgeber immer vorschwebte. Wir sollten auf ein Durchlavieren verzichten und uns von jeglicher Doppelbeauftragung grundsätzlich verabschieden. Das bindet den Makler stärker an seinen Auftraggeber, ist ehrlicher und lässt Interessenkollisionen gar nicht erst entstehen. Nur so kann der Makler seine Rolle als qualifi-

zierter Berater seines Auftraggebers wirklich wahrnehmen. Viele Maklerunternehmen handeln bereits nach diesem Grundsatz. Wenn sie nicht gänzlich auf jede Doppeltätigkeit verzichten, lassen sie sich von beiden Parteien ausdrücklich gestatten, Provisionen auch mit der Gegenseite zu vereinbaren, und legen auch deren Höhe offen. Das entspricht übrigens auch einer lauter werdenden Forderung aus der Immobilienwirtschaft: Doppelmakelei nur als Ausnahme und bei unbedingter Transparenz. Das entspricht den Wünschen der Auftraggeberseite und verbessert den Ruf der Branche. 

### Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar in der hannoverschen Kanzlei bethge | immobilienanwälte. Ihr Markenzeichen: „100 % Immobilienrecht“. [www.bethge-immobilienanwalte.de](http://www.bethge-immobilienanwalte.de)

