

Der Ein-Makler-Auftrag

Der Ein-Makler-Auftrag. Was ist das denn? Eine neue Kreation aus dem Hause Bethge? Könnte sein. In Wahrheit ist es aber das, was der als „Alleinauftrag“ bekannte Maklervertrag eigentlich ist. Denn es ist ja nicht so, dass „allein“ der Makler die zum Verkauf stehende Immobilie anbieten darf. Zwar darf der Eigentümer keinen anderen Makler beauftragen – bringt ihm jedoch ein zweiter Vermittler einen Interessenten, darf er auch an diesen verkaufen. Und seine eigenen Verkaufskünste darf der Eigentümer auch noch testen. Wenn der „Ein-Makler“ seinem Kunden diese Rechte nehmen möchte, prallt er am BGB-Klauselrecht ab – da wird das schönste Formular zur Makulatur. Angesichts dessen staunt der Laie, und der Fachmann wundert sich, warum Makler den „Alleinauftrag“ dennoch als Königsdisziplin begreifen und verkaufswilligen Eigentümern wie Sauerbier anbieten. Nach einem Überblick finden Sie am Ende mein Fazit.

Ziel und Inhalt des Alleinauftrages

Manche Wortschöpfungen sind noch irreführender, zum Beispiel „Alleinverkaufsrecht“. Zunächst einmal ist der Alleinauftrag nicht mehr als eine Variante des einfachen Maklervertrages, wie ihn § 652 BGB beschreibt. Der Makler wird beauftragt, einen kaufwilligen Interessenten nachzuweisen oder einen Kaufvertrag mit diesem zu vermitteln. Das einzig besondere am Alleinauftrag ist, dass die Einschaltung weiterer Makler verhindert werden soll. Das dient natürlich dem allein beauftragten Makler. Aber auch das Kernargument gegenüber verkaufsbereiten Eigentümern ist völlig richtig: Nur beim Alleinauftrag können sie sichergehen, dass ihr Objekt nicht von verschiedenen Maklern auf den Markt getragen wird. Die Information an den potenziellen Kundenkreis wird gezielter und oftmals zutreffender weitergegeben. Die Vermarktung erfolgt professioneller, kontrollierter und engagierter, denn der

Makler geht beim Alleinauftrag aktiver zu Werke, weil er keine Konkurrenz befürchten muss.

Eine gesetzliche Formvorschrift für den Alleinauftrag existiert nicht; dennoch werden die meisten Alleinaufträge schriftlich abgeschlossen, was auch zu empfehlen ist. Auch wenn der Eigentümer schon bei der Verwendung des Begriffs „Alleinauftrag“ keinen anderen Makler beauftragen darf, kann es nicht schaden, das noch einmal explizit im Text des Vertrages zu beschreiben. Schaltet der Verkäufer gleichwohl einen zweiten oder noch mehr Makler ein, kann der Alleinauftragte den dadurch entgangenen Gewinn als Schadenersatz verlangen. Allerdings lässt sich nur selten ein Schaden in Höhe der andernfalls verdienten Provision nachweisen. Denn die Gerichte verlangen Belege dafür, dass der Makler während der Laufzeit des Alleinauftrages auch tatsächlich eine provisionspflichtige Vertragsgelegenheit mit einem Kaufinteressenten nachgewiesen oder vermittelt hätte.

Des einen Freud ist des anderen Leid. Denn der allein beauftragte Makler muss sich – gewissermaßen als Gegenleistung dafür, dass der Eigentümer sich nicht der Dienste weiterer Vermittler bedient – „rege“ und „intensiv“ um seinen Auftrag kümmern. Er muss alles tun, um einen erfolgreichen Abschluss herbeizuführen. Insbesondere darf er sich nicht darauf beschränken, dem Verkäufer nur aus seiner Kundendatei bereits bekannte oder sich zufällig bietende Interessenten zu benennen. Je nach Objekt und Vereinbarung mit dem Eigentümer muss der Makler geeignete und ausreichende Werbemaßnahmen ergreifen. Tut er nichts, kann der Eigentümer den Alleinauftrag außerordentlich kündigen, auch wenn er noch für längere Zeit befristet ist. Aber es kann noch „dicker“ kommen: Bleibt der Makler untätig, macht er sich schadenersatzpflichtig, etwa für den Schaden aus einem dadurch

entgangenen Geschäft. Weist der Auftraggeber nach, dass ihm ein Zinsschaden entstanden ist oder er das Objekt schneller hätte verkaufen können, haftet der Vermittler hierfür.

Umgekehrt muss der Auftraggeber seinen Makler unverzüglich informieren wenn er seine Verkaufsabsicht aufgibt; tut er dies nicht, kann ihn der Vermittler wegen nutzloser Aufwendungen (Anzeigenkosten pp.) zur Kasse bitten (ein Provisionsanspruch besteht allerdings nicht).

Noch ein Wort zu Laufzeiten: Wird der Alleinauftrag unangemessen lange befristet, ist das unwirksam; die Angemessenheit richtet sich nach dem Einzelfall. Sechs Monaten sind immer unproblematisch; bei größeren Objekten werden auch längere Zeiträume akzeptiert. Gegen eine automatische Verlängerung – zum Beispiel mangels Kündigung um jeweils drei Monate – ist nichts einzuwenden. Ein – allerdings weit verbreitetes – Gerücht ist es, dass eine Provision in keinem Fall verdient ist, wenn der Hauptvertrag erst nach Ablauf des Alleinauftrages zustande kommt. Erfolgen Nachweis oder Vermittlung innerhalb seiner Laufzeit, ist dies provisionspflichtig.

Funktioniert der „qualifizierte Alleinauftrag“?

Dass der Eigentümer keinen anderen Makler einschalten darf, ist eine schöne Sache. Aber wenn der Eigentümer doch selbst akquirieren und sogar an einen Interessenten verkaufen darf, der ihm von einem anderen Makler benannt wurde(!), besteht Bedarf nach Regelungen, die dies unterbinden. Ein Eigenverkaufsverbot kann jedoch faktisch nicht vereinbart werden. Genauso verhält es sich mit so genannten „Verweisungs- und Hinzuziehungsklauseln“. Solche Regelungen sollen bewirken, dass der Eigentümer selbst akquirierte oder von anderen Maklern benannte Kunden wenigstens an den

Beim Alleinauftrag darf der Eigentümer zwar keinen anderen Makler beauftragen, bringt ihm jedoch ein zweiter Vermittler einen Interessenten, darf er auch an diesen verkaufen.

allein beauftragten Vermittler weiterleiten soll. Gerade ist wieder ein Makler an folgender Formulierung in seinem Alleinauftrag gescheitert: „Der Auftraggeber verspricht, dem Auftragnehmer alle Interessenten für das Objekt vor Vertragsabschluss zur Auftragserteilung zuzuführen. Bei Verletzung dieser Vereinbarung entschädigt der Auftraggeber den Auftragnehmer durch Zahlung von 3 % vom Wirtschaftswert des geschlossenen Vertrages.“ Solche gut gemeinten Sätze unterliegen meist dem so genannten „BGB-Klauselrecht“, weil sie von Maklerunternehmen zur mehrfachen Verwendung entwickelt werden und somit als „Allgemeine Geschäftsbedingung“ gelten. Und das Klauselrecht ist streng. Beinhaltet eine solche Vereinbarung einen gesetzesfremden Kerngehalt, kann sie als „AGB“ nicht wirksam vereinbart werden. Der Ruf nach dem „sicheren Vertragsformular“ für den qualifizierten Alleinauftrag ist also fast immer vergebens. Es hilft nur eine individuell ausgehandelte Vereinbarung – doch das ist in der Praxis schwer bis unmöglich. Es hilft dann nur Prinzip Hoffnung und das Vertrauen darauf, dass sich der Auftraggeber nicht auf eine mögliche Unwirksamkeit beruft.

Vereinbarung über die Provision


Meist wird der Eigentümer beim Alleinauftrag provisionsfrei gestellt. Dies muss aber nicht sein. Genauso sind Provisionsverteilungen zwischen Käufer und Verkäufer denkbar, zum Beispiel je zur Hälfte. Ist der Auftraggeber provisionsfrei, führt dies allerdings umgekehrt noch nicht zur Provisionspflicht des späteren Käufers. Mit diesem muss trotz Vorliegen eines Alleinauftrages immer eine geson-

derte Provisionsvereinbarung getroffen werden.

Will der Vermittler nicht in ein „Provisionsloch“ fallen, muss er sich schon im Alleinauftrag absichern. Dies kann zum Beispiel dadurch geschehen, dass der Eigentümer eine Provision zumindest für den Fall zusagt, dass der Käufer seinerseits nicht zahlt. Mindestens ist an eine Regelung zu denken, die den Eigentümer verpflichtet, den Vermittler bei der Durchsetzung einer Provision gegen den späteren Vertragspartner zu unterstützen. Und es kann auch festgelegt werden, dass in den Kauf- oder Mietvertrag eine Maklerklausel zugunsten des Maklers aufgenommen wird.

Mein Fazit

Der Alleinauftrag funktioniert, weil er funktioniert. Die meisten Auftraggeber halten sich an seine Vereinbarungen, auch wenn die Qualifikierungsklauseln unwirksam sind, Klauselrecht sei Dank! Man kann auch Formulierungen für Alleinaufträge finden, die haarscharf an den engen Grenzen der Rechtsprechung

vorbeischrapen – nach vielen Praxisjahren habe ich da Einiges in petto. Trotzdem gibt es immer wieder Prozesse im Gefolge von Alleinbeauftragungen. Richtiger und für alle Beteiligten im Markt der Maklerdienstleistungen wäre es jedoch, den (qualifizierten) Alleinauftrag endlich gesetzlich zu regeln. Warum soll es nicht völlig legitim sein, Verweisungs- und Hinzuziehungspflichten sowie Honorare bei Eigenverkauf zu vereinbaren? Das entspräche dem, was ohnehin üblich ist. Niemand wäre benachteiligt und der Rechtsfrieden gewahrt. 

Uwe Bethge

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



www.bethge-immobilienanwaelte.de

GFAD