

Geiz ist geil

Von Uwe Bethge

Kein Makler wird etwas dagegen haben, wenn sein Kunde weniger zahlt als der Verkäufer zunächst verlangt. Obwohl sich seine eigenen Provision damit gleichfalls reduziert. Die mittlerweile selbst ins Gerede gekommene „Geiz ist geil“-Mentalität mancher Käufer scheut bei Abschlüssen vom Kaufpreis jedoch nicht einmal vor der Behauptung zurück, in diesen Fällen entfalle der Maklerlohn vollständig. Umso erfreulicher erscheint da eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm vom 21. März 2013, die einen Courtage-Anspruch bestätigt: Trotz erheblich niedrigerem Kaufpreis bleibt es bei der Provision für den Makler. Aber vorsichtig! Noch ist nicht aller Tage Abend!

Der OLG-Hamm-Fall

Der klagende Gewerbetreibende hatte dem beklagten Unternehmen ein gewerbliches Grundstück für einen Kaufpreis von 1,1 Mio. Euro benannt. Die Kundin kaufte schließlich für nur rund 625.000 Euro. Die Zahlung der von der Klägerin verlangten Käufercourtage verweigerte sie jedoch mit der Begründung, die Maklerin habe den abgeschlossenen Kaufvertrag nicht vermittelt, weil der vereinbarte Kaufpreis 43 Prozent unter dem ursprünglich genannten Preis liege. Die Richter des OLG Hamm arbeiteten zwar heraus, dass die so genannte Identität des ursprünglich nachgewiesenen Vertrages mit dem tatsächlich zustande gekommenen Kaufvertrag bei dieser Preisdifferenz fehle. Der Makler habe seine Courtage aber dennoch verdient, weil sein Kunde mit dem abgeschlossenen Kaufvertrag den von ihm angestrebten wirtschaftlichen Erfolg erzielt habe. O-Ton: „Der Senat hält es nach den Grundsätzen von Treu und Glauben daher im Regelfall weder für angemessen noch für überzeugend, dass bei einem für den Maklerkunden preisgünstigeren Abschluss des Hauptvertrages ab einem bestimmten Prozentsatz der Maklerlohn vollständig entfällt.“

Preisreduzierung und BGH

Diese Argumentation ist nachvollziehbar und richtig. Zumindest basiert sie auf wesentlichen Grundsätzen der Rechtsprechung des Maklersenats beim Bundesgerichtshof.

Kommt der Hauptvertrag zustande, der ursprünglich vom Makler nachgewiesen und für den eine Provision vereinbart wurde, ist die Provision verdient. Fehlt diese „Kongruenz“ (Beispiel: Nachweis einer Wohnung zum Kauf, Kunde mietet nur), geht der Makler leer aus. Auch der Abschluss zu einem anderen Preis kann im Rechtssinne eine völlig andere Vertragsgelegenheit darstellen als die zunächst Angebotene. Allerdings sind unwesentliche Abweichungen zwischen nachgewiesenem und tatsächlich geschlossenem Kaufvertrag unerheblich. Je präziser Makler und Auftraggeber die Konditionen des Hauptvertrages festlegen, desto enger ist der Rahmen, innerhalb dessen Abweichungen keine Bedeutung haben. Allerdings ist auch dann nicht die vollständige (formale) Übereinstimmung des Hauptvertrages entscheidend, sondern ob der vom Maklerkunden erstrebte wirtschaftliche Erfolg eingetreten ist. Das hat der BGH zuletzt am 13. Dezember 2007 erneut unterstrichen.

Die Frage ist daher, ob Preisunterschiede ab einem bestimmten Ausmaß provisions-schädlich sind. Die immer wieder genannte Preisgrenze von zehn Prozent gibt es jedenfalls nicht. Denn in dem vorher genannten Urteil stellt der BGH fest: „Schließlich ist der Preisnachlass von ca. 15 v.H. nicht so erheblich, als dass durch ihn die notwendige Kongruenz des abgeschlossenen Vertrags mit der nachgewiesenen Gelegenheit in Frage gestellt wäre.“ Allerdings ist damit noch nicht ausgeschlossen, dass die Provision ab einer bestimmten Differenz vollständig wegfällt. Verschiedene Gerichte haben das in der

Vergangenheit bejaht; der BGH hat sich hierzu bislang nicht geäußert. Nun hat das OLG Hamm diese Frage mit seinem Urteil vom 21. März entschieden. Sein Fazit: Im Regelfall ist die wirtschaftliche Identität stets zu bejahen wenn der Kaufpreis geringer ist als ursprünglich gefordert. Denn der Maklerkunde hat mit dem abgeschlossenen Kaufvertrag auch bei gravierenden Preisänderungen den von ihm angestrebten wirtschaftlichen Erfolg erzielt.

Die Hammer Richter ließen sich auch nicht von der Argumentation anderer Gerichte überzeugen, wonach einem Makler nicht das Verhandlungsgeschick seines Kunden zugute kommen dürfe. Es sei schon unrichtig, dass der Makler von einem solchen Verhandlungsgeschick allein profitiere. Denn mit einem vom Maklerkunden herausgehandelten niedrigeren Kaufpreis verringere sich automatisch auch der Maklerlohn. Außerdem liege es in der Natur des Nachweismaklervertrages, dass die Preisverhandlungen von den Parteien des Hauptvertrages selbst geführt werden und im Erfolgsfalle somit immer dem Makler zugute kommen. Man könnte noch ergänzen, dass der Makler nicht einmal die Möglichkeit hat, auf die Verhandlungen Einfluss zu nehmen und somit den Parteien gänzlich „ausgeliefert“ wäre.

Bemerkenswert an dem Urteilsspruch aus Hamm ist die Praxishöhe seiner Argumente. So erkennen die Richter auch, dass der zunächst von Verkäuferseite genannten Preisvorstellung normalerweise keine übermäßige Aussagekraft zukommt. Denn der Kaufinteressent nehme ohnehin zumeist eine Prüfung des Objekts vor und verhandele anschließend den Preis.

Das große „Aber“


Wie bereits erwähnt steht das Urteil aus Hamm in seiner Klarheit teilweise im

Gegensatz zu Entscheidungen anderer Gerichte. Unter völliger Verkennung der praktischen Abläufe beim Immobilienkauf ließ es etwa das OLG Dresden (Urteil vom 18. September 2008) nicht einmal gelten, dass Makler und Käufer über den endgültigen Kaufpreis unsicher waren und deshalb eine davon abhängige variable Provisionshöhe vereinbart hatten. Denn eine Differenz von 25 Prozent überschreite die Grenze, bis zu der auch unter Berücksichtigung „verhandlungsbedingter Unsicherheiten“ von wirtschaftlicher Gleichwertigkeit ausgegangen werden könne.

Und Makler können sich auch selbst ein Bein stellen. So fehlte dem Vermittler in einer früheren Entscheidung aus Hamm (Urteil vom 17. Januar 2011) das nötige Engagement zum Provisionserfolg. Denn er hatte seinem Kunden zunächst nicht mitgeteilt, dass die Verkäufer bereit waren, ihre Preisvorstellungen zu reduzieren. Und es war auch nicht auf seine, son-

dern allein auf die Bemühungen eines anderen Maklers zurück zu führen, dass der Kaufpreis zu einem späteren Zeitpunkt abermals herabgesetzt wurde. Dass der klagende Makler „nicht dran geblieben“ war, wie es das Gericht formulierte, ließ den Abschluss des Kaufvertrages nicht als „Arbeitserfolg“ seines Nachweises erscheinen.

Und im Übrigen gilt: so sehr wir uns über praxisnahe Urteile freuen, können ihre Grundsätze erst dann als allgemeingültig bezeichnet werden, wenn der BGH sie bestätigt hat. Genau das fehlt beim 2013er Urteil des OLG Hamm noch, denn es ist noch nicht rechtskräftig. Der BGH hat jetzt zu prüfen, ob die wirtschaftliche Gleichwertigkeit des abgeschlossenen Hauptvertrages und der ursprünglich nachgewiesenen Vertragsgelegenheit auch bei einer deutlichen Preisabweichung zugunsten des Maklerkunden vorliegt. Mein Tipp lautet: Der BGH wird das Hammer Urteil bestäti-

gen. Denn der Maklersenat hatte bereits in seinem Urteil vom 25. Februar 1999 die Erkenntnis, dass Verhandlungserfolge bei der Immobilienvermittlung ein typisches Geschehen darstellen, die erst durch den Maklernachweis möglich sind und demzufolge nicht provisionsschädlich sein können. Dabei kann es nach meiner Überzeugung nicht darauf ankommen, dass der Preis über einen bestimmten Prozentsatz hinaus heruntergehandelt wird. Wer wettet mit mir? 

Uwe Bethge

Uwe Bethge ist Rechtsanwalt und Notar in der hannoverschen Kanzlei bethgeimmobilienanwälte. Ihr Markenzeichen: „100 % Immobilienrecht“.
www.bethge-immobilienanwalte.de.

