

Kein Salär für den Notär

Manchmal kann es einem Makler ähnlich wie seinen Kunden gehen: Er bekommt eine Rechnung, die er nicht erwartet hat. Zum Beispiel vom Notar für einen Vertragsentwurf. So ging es dem IVD-Mitgliedsunternehmen Aengevelt aus Düsseldorf, das allerdings nicht nur staunte, sondern sich gegen die Rechnung über gut 18.000 Euro auch wehrte. Mit Erfolg. Das OLG Frankfurt entschied am 04. Juli 2013 (AZ: 20 W 273/12) für ihn. Ein alltäglicher Vorgang, der aber auch seine Tücken hat. Ein schöner „Fall für Bethge“.

Wenn der Makler den Notar um einen Vertragsentwurf bittet...

... kann es ihm wie IVD-Makler Aengevelt gehen. Dieser war mit der Vermittlung einer Immobilie in Wiesbaden befasst. Als aus seiner Sicht „alles klar war“, wandte er sich per Email an den Notar D und bat diesen „hiermit höflich um die Übersendung des Entwurfs für einen Kaufvertrag für das Grundstück ... in Wiesbaden“. Notar D war dem Grundstückseigentümer bekannt. Es folgten Korrespondenz und Telefonate zwischen Notar D und Makler Aengevelt über Einzelheiten des Kaufvertrages. Schließlich übersandte Notar D den Entwurf an den Makler, worauf weitere Rücksprachen und Klärungen folgten. Zum Bedauern des Maklers kam das Grundstücksgeschäft jedoch nicht zustande. Obendrein berechnete Notar D ihm 18.069,56 Euro für den Entwurf des Kaufvertrages. Aengevelt zahlte nicht, sondern wandte sich mit einer so

genannten. „Notarkostenbeschwerde“ an das zunächst zuständige Landgericht Wiesbaden. Begründung: Den Entwurfsauftrag habe er nicht im eigenen, sondern im Namen des Verkäufers erteilt. Wie bereits in erster Instanz das Landgericht Wiesbaden hob auch das Oberlandesgericht Frankfurt die Rechnung des Notars D auf, so dass das Haus Aengevelt kein Honorar an ihn zahlen muss.

Notar muss klären, für wen er arbeitet

Zunächst kann jeder, der einen Notar im eigenen Namen beauftragt, dessen Kostenschuldner sein. Hierfür genügt möglicherweise bereits, dass der Verkäufer Änderungswünsche in einem vom Käufer zuvor beauftragten Vertragsentwurf erbittet. Erfolgt der erste Kontakt zum Notar über den Makler, kann auch dieser selbst Auftraggeber sein und dem Notar Gebühren schulden. Das gilt allerdings nicht, wenn der Makler von

seinem Kunden beauftragt und damit auch bevollmächtigt wurde, den Notar-entwurf erstellen zu lassen. In diesem Fall kommt es darauf an, ob der Makler dem Notar ausdrücklich erklärt, im Namen seines Kunden zu handeln oder sich dies wenigstens „aus den Umständen“ ergibt. Die Frankfurter Richter klärten diese Frage mit erfreulich großer Lebensnähe auf. Ich zitiere aus dem aktuellen Beschluss:

„Dabei durfte das Landgericht zunächst davon ausgehen, dass aus der Sicht des verständig denkenden Notars ... ein Makler die einen Vertragsschluss vorbereitenden Tätigkeiten nicht im eigenen Namen veranlassen will.“

Das OLG hat damit eine Feststellung getroffen, die nicht nur in diesem Einzelfall gilt, sondern sich verallgemeinern lässt: Schon allein die Tatsache, dass der Entwurf durch einen Makler erbeten wird, spricht ohne Weiteres dafür, dass er diesen nicht für sich selbst, sondern für seine Auftraggeber benötigt. Der Notar muss ferner wissen, dass der Makler dann nicht für den Entwurf zahlt. Denn, so das Gericht weiter:

„Der Notar, der weiß, dass der Dritte den – beabsichtigten – Vertrag nur vermitteln soll, kann nicht erwarten, dass der Dritte für die Notarkosten haften will.“

Die Richter des speziell für Notargebühren zuständigen OLG-Senats haben auch erwogen, ob das Interesse des Maklers am Zustandekommen des Kaufvertrages und an seiner Provision nicht als ausreichender Anhaltspunkt für einen Eigen-

Das Landgericht durfte zunächst davon ausgehen, dass aus der Sicht des verständig denkenden Notars ein Makler die einen Vertragsschluss vorbereitenden Tätigkeiten nicht im eigenen Namen veranlassen will.

auftrag angesehen werden muss. Auch das haben sie verneint. Warum sollte ein Makler auch eine Kostenverbindlichkeit eingehen, durch die eine etwaige Provision jedenfalls zum Teil bereits wieder aufgezehrt würde? Ein solches Risiko wird kein Makler eingehen wollen.

Allerdings ist Folgendes für die Maklerpraxis äußerst wichtig: Immer dann, wenn so genannte „Umstände“ für eine Gerichtsentscheidung ausschlaggebend sind, bedeutet das auch, dass jeder Ein-

erkennen und aufklären. Die hohen Anforderungen an die Notare, ihren Auftraggeber und Kostenschuldner rechtzeitig zu klären, bieten Maklern gewisse Vorteile.

Was ist trotzdem zu beachten?

Narrenfreiheit gibt es für Makler ebenso wenig wie für Notare. Deshalb sollte diese für Makler grundsätzlich positive Entscheidung kein Anlass zum Laissez-faire sein. Gesetz und Gerichte sprechen nur „im Zweifel“ davon, dass der Makler

Um abschließend auch noch einem weiteren Einwand entgegen zu wirken: Ja, dem Notar wird es natürlich kaufmännisch keine Vorteile bringen, wenn der Makler ihn angesichts der Abrechnung eines Entwurfs möglicherweise nicht mehr empfiehlt. Aber: Nach seinem Berufsrecht muss er das in Kauf nehmen. Denn er hat – auch wenn er nur einen Entwurf erstellt – nicht nur das Recht, ein Honorar zu berechnen, sondern sogar die gesetzliche Pflicht! Spielraum für charmante Marketingentscheidungen

Der Notar, der weiß, dass der Dritte den – beabsichtigten – Vertrag nur vermitteln soll, kann nicht erwarten, dass der Dritte für die Notarkosten haften will.


zelfall für sich betrachtet werden muss. Denkbar ist zum Beispiel, dass der Makler in den Kaufvertrag Klauseln aufnehmen lässt, die ausschließlich oder sogar nur zum Teil in seinem eigenen Interesse liegen. Dazu können Vertriebsrechte gehören; möglicherweise genügt bereits eine Maklerklausel zur Provisionsicherung. Dann hilft in der Praxis nur noch, den Notar ausdrücklich und unzweideutig darauf hinzuweisen, dass der Entwurf für einen der anderen Vertragsbeteiligten und nicht im eigenen Namen erbeten wird.

Und wie ist die Sache zu beurteilen, wenn der Makler „vorgeprescht“ ist und ihm weder Käufer noch Verkäufer eine entsprechende Vollmacht erteilt haben? Dann muss er doch selbst zahlen, wenn ihm nicht wiederum die Besonderheiten des Einzelfalles helfen. Denn wenn es – so der Frankfurter OLG-Senat – wiederum aus den konkreten „Umständen“ heraus auch für den Notar zweifelhaft ist, ob der Makler vom Käufer oder Verkäufer zur Erteilung eines Notarauftrages bevollmächtigt ist, muss er das selbst

nicht zahlen muss. Solche Zweifel sollten jedoch von vornherein vermieden werden. Meine Tipps daher:

- Vor jeder Notarbeauftragung Einverständnis und Vollmacht des Maklerkunden einholen (am besten schriftlich oder per Email)!
- Den Notar deutlich darauf hinweisen, dass der Auftrag nicht im eigenen Namen, sondern im Namen des Maklerkunden erfolgt!
- Dies gilt insbesondere, wenn der Notar um die Aufnahme einer Maklerklausel oder andere Klauseln zu Gunsten des Maklers gebeten wird.

Ehrlicher Weise muss ich sagen, dass mir selbst als Notar die Quintessenz des OLG Frankfurt schon immer klar war und ist. Insofern ist zu hoffen, dass sich diese Erkenntnis, die im Übrigen bereits im Jahr 2003 höchstrichterlich entschieden wurde (OLG Dresden, Beschluss vom 29. August 2003, AZ: 3 W 231/03), bei allen Notarkollegen herumspricht.

gibt das Berufsrecht dem Notar also nicht. Gerade deshalb ist es allerdings auch in seinem eigenen Interesse, die Auftragsfrage rechtzeitig zu klären. 

Uwe Bethge

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

