

# Was man vom BGH lernen kann...

In den vergangenen Jahren habe ich mir zur Übung gemacht, alle aktuellen BGH-Entscheidungen zum Maklerrecht vorzustellen und zu kommentieren. Und in regelmäßigen Abständen konnte ich dann die Urteile aus drei bis vier Jahren nochmal zusammenfassen. Der Makler-senat aus Karlsruhe (der III. Zivilsenat des BGH) hat – etwa über einen Zehn-Jahres-Zeitraum – immer wieder alle wichtigen Fragen entschieden, die für den Provisionsanspruch des Maklers und seine Haftung bei fehlerhafter Beratung von Bedeutung sind. Auf diese Weise haben Sie als meine Leser einen Überblick über die wichtigsten Leitlinien für Ihre Maklerpraxis bekommen. Und

zehn „Grundsatzurteile“, lag die Zahl der BGH-Urteile in den Jahren 2000 bis 2012 nur noch jeweils zwischen zwei und acht und im Durchschnitt bei 4,3. Im vergangenen Jahr 2013 konnte das oberste deutsche Zivilgericht gar nichts zur Rechtsfortbildung beitragen. Und in den letzten zwölf Monaten gab es magere zwei Urteile, die auch noch das gleiche Problem thematisierten.

## Zwei BGH-Urteile in 2014

Für den Chronisten: Am 6. Februar 2014 befasste sich der BGH mit der Frage, ob bei einer Preisreduzierung von 43 Prozent (625.000 Euro statt 1,1 Mio. Euro)

wirtschaftlich anderer darstellt, als der nach dem Maklervertrag nachzuweisende. Bei Preisabweichungen ist zu prüfen, ob diese sich noch im Rahmen dessen bewegen, womit der Maklerkunde bei Beauftragung des Maklers gerechnet hat. Preisnachlässe von bis zu 15 Prozent stellen die wirtschaftliche Kongruenz im Allgemeinen nicht in Frage, solche von mehr als 50 Prozent regelmäßig schon. Einzelheiten habe ich in meinem „Fall für Bethge“ im Mai diesen Jahres beschrieben. Die 2. Entscheidung aus 2014 stammt vom 3. Juli (III ZR 530/13). Auch hier ging es um einen Preisnachlass, diesmal um 25 Prozent. Der Makler fiel also wiederum in die „Einzelfall-

**Nicht immer hat der III. Senat ein Herz für Makler.  
Die BGH-Rechtsprechung bietet aber seit vielen Jahren in sich  
sehr schlüssige, konsequente und somit verlässliche Richtlinien.  
Das macht es in der Regel ziemlich treffsicher vorhersehbar,  
wie ein Konflikt von den Richtern beurteilt wird.**

für die „Fortgeschrittenen“ unter Ihnen und Ihre Anwälte konnte ich oftmals auch Änderungen pro oder contra Makler und auch Tendenzen in der Rechtsprechung markieren, die vielleicht den einen oder anderen „Fall“ in einem besseren (oder auch schlechteren, jedenfalls anderen) Licht erscheinen ließen.

## BGH entscheidet immer seltener zum Maklerrecht

Damit ist nun Schluss. Aber nicht weil ich keine Lust mehr habe, Sie aufzuklären, sondern weil es schlicht kaum noch Entscheidungen des Bundesgerichtshofs zum Recht des Immobilienmaklers mehr gibt. Ergingen im Jahr 1999 noch rund

noch ein Provisionsanspruch besteht oder nicht (III ZR 131/13). Das OLG Hamm hatte in seinem Berufungsurteil noch entschieden, dass bei einer Preisreduzierung zu Gunsten des Maklerkunden (im Gegensatz zu einer Verschlechterung der Konditionen) generell von einer „wirtschaftlichen Identität“ zwischen ursprünglich nachgewiesenem und tatsächlich abgeschlossenem Kaufvertrag auszugehen sei. Das war durchaus mutig und maklerfreundlich. Die Bundesrichter sahen das anders und verweigerten dem Kläger die von ihm verlangte Käufercourtagel. Es sei, so Karlsruhe, entscheidend, ob sich der abgeschlossene Vertrag unter Würdigung aller besonderen Umstände des Einzelfalles als ein

Lücke“ zwischen 15 und 50 Prozent, so dass es wie so oft „darauf ankommt“. Immerhin kann er noch hoffen, denn Karlsruhe hat den Vorgang wieder an die 2. Instanz zurückgegeben, um weitere Details aufzuklären.

## Reservoir an Fallkonstellationen ist ausgeschöpft

Woran sollen sich Makler nun orientieren, wenn die Maklerrichter keine Leitsätze mehr produzieren? Was ist der Grund für die Zurückhaltung des BGH?

Ich vermute, es ist einfach alles gesagt. Immerhin gibt es die Maklerparagrafen

des Bürgerlichen Gesetzbuches jetzt bereits seit deutlich über 100 Jahren (genauer gesagt seit dem 1. Januar 1900), ohne dass sich an ihnen etwas Maßgebliches geändert hätte. Und da auch das Maklergeschäft als solches nicht jeden Tag neu erfunden wird, ist das Reservoir an denkbaren Fallkonstellationen einfach irgendwann ausgeschöpft (sicherlich bringt die gegenwärtige Reform-euphorie um das „Bestellerprinzip“ wieder etwas Bewegung in die Urteilslandschaft...). So gibt der BGH – in der Rückschau der vergangenen Jahrzehnte – Antworten auf alle Fragen. Das hat auch seine Vorteile – immerhin weiß dann irgendwann jeder Makler, woran er sich orientieren kann und muss.

### Immer weniger Makler suchen ihr Heil in der 3. Instanz

Andererseits könnte die Zurückhaltung des BGH auch damit zusammenhängen, dass sich kaum noch ein Makler von ihm etwas Positives verspricht. Sonst würden vielleicht mehr Kollegen ihr Heil in der 3. Instanz suchen. Eine solche Kritik wäre nach meiner Beobachtung allerdings nicht berechtigt. Zugegeben: Nicht immer hat der III. Senat ein Herz für Makler. Auch richtig: Manches Mal frage ich mich, ob sich die Karlsruher Richter so dicht an der Lebenswirklichkeit orientieren, wie man es sich erhoffen würde. Aber: Immerhin gibt es auch immer wieder maklerfreundliche Urteile. Vor allem aber bietet die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs seit vielen Jahren in sich sehr schlüssige, konsequente und somit verlässliche Richtlinien. Das macht es in der Regel ziemlich treffsicher vorhersehbar, wie ein Konflikt von den Richtern voraussichtlich beurteilt wird. Und damit unterscheidet sich Karlsruhe auch von den sogenannten „Instanzgerichten“, die in ihrer Vielzahl doch eine recht bunte Mischung aus allerlei nachvollziehbaren, aber auch weniger überzeugenden Entscheidungen hervorbringen. So wäre es manchmal wünschenswert, wenn dem einen oder anderen Richter eines unteren „Spruchkörpers“ die Grundsätze der „herrschenden“ BGH-Rechtsprechung

bekannter wären, als sie es tatsächlich sind.

### Welche Schlussfolgerungen sind daraus zu ziehen?

1. Anwälten von Maklern ist zu empfehlen, sich insbesondere mit den Urteilen des Maklersenats der vergangenen 30 bis 40 Jahre zu befassen. Nur so können sie verlässlich prüfen, wie der vor ihnen liegende Fall zu beurteilen ist.
2. Dieses – begrenzte (siehe oben) – Wissen sollten sich auch Makler zu Eigen machen, um ihre tägliche Arbeitspraxis darauf auszurichten.
3. Der IVD und seine Regionalverbände sind immer wieder gefordert, auch die Grundzüge des Rechts der Maklerprovision und der Maklerhaftung unter Berücksichtigung der BGH-Rechtsprechung zu vermitteln.
4. Die noch immer häufig uneinheitliche und stark von subjektiven Überzeugungen geprägte Rechtsprechung der Instanzgerichte ist nicht gänzlich vermeidbar. Nicht zuletzt deshalb bleibt es für Makler zur Durchsetzung von Courtageforderungen enorm wichtig, zur Einsparung von Geld, Zeit und Nerven mehr (oder wenigstens zunächst einmal) auf vor- oder außergerichtliche Lösungen

zu setzen. Ich habe gerade in letzter Zeit wieder viele Fälle dadurch lösen können, dass ich gemeinsam mit meinen Mandanten Gespräche mit der Gegenseite initiiert statt gerichtliche Klärungen herbeigeführt habe. Verhandlungsgeschick, Kompromissbereitschaft und Realismus sind meistens bessere Wegweiser als die „Hau-drauf-Methode“, die den Gerichtsprozess als einziges Mittel der Wahl ansieht und häufig im Nirgendwo oder im Frust endet. Probieren Sie es aus! 

#### Uwe Bethge

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

