

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 30/2013 vom 1. August 2013

Maklerrecht

Makler muss nachweisen, wer ihm die Provision schuldet

Auch wenn Maklerverträge nicht formbedürftig sind, bedarf es eines nachvollziehbaren Vortrags, wer der Provisionsschuldner sein sollte. Der Makler ist diesbezüglich vollständig darlegungs- und beweisbelastet.

OLG Koblenz, Beschluss vom 13. Mai 2013, Az. 3 U 412/13

*Rechtsanwalt
Broder Bösenberg
von Bethge
Immobilienanwältin*



Der Fall

Ein Makler trägt zunächst vor, dass sein Provisionsschuldner als vollmachtloser Vertreter für eine Firma aufgetreten sei und daher persönlich für die Provision hafte. Dann behauptet er, sein Provisionsschuldner sei im eigenen Namen aufgetreten und habe einen eigenen Maklervertrag mit ihm geschlossen. Er schulde die Provision als Vertragspartner. Allerdings sei die Zahlung davon abhängig, dass

dem Provisionsschuldner die Zahlung von dessen Firma erstattet werde. Ferner stellt er sich auf den Standpunkt, der Provisionsschuldner sei im Namen der Firma aufgetreten. Letztlich machte der Makler eine Käuferprovision geltend. Erst auf den Hinweis, es sei gepachtet worden, erklärte er, dass eine Kauf- und eine Pachtprovision vereinbart sei.

Die Folgen

Das Gericht weist die Klage des Maklers ab. Zwar sei es durchaus möglich, einen Maklervertrag mündlich oder auch nur stillschweigend abzuschließen. Jedoch habe der Makler das Gericht auch in diesen Fällen von einer Einigung zu überzeugen. Dies sei ihm im konkreten Fall jedoch nicht gelungen. Der Vortrag des Maklers war

dem Gericht schlicht zu widersprüchlich und auch die hierzu vernommenen Zeugen vermochten das Gericht letztlich nicht von einer klaren Einigung zu überzeugen. Der Makler ist jedoch für das Zustandekommen eines Maklervertrags vollständig darlegungs- und beweisbelastet, sodass jegliche Unsicherheit zu seinen Lasten geht.

Was ist zu tun?

Bereits zu Beginn der Verhandlungen zwischen dem Makler und seinem Kunden sollte der Makler genau klären, wer sein Vertragspartner sein soll. Nur von diesem kann er später seine Provision verlangen. Insbesondere beim Auftreten von Mittelsmännern oder Vertretern muss der Makler jedwede Unklarheit über seinen Vertragspartner ausräumen. Auch sollten Zweifel an Vertretungsverhältnissen ausgeräumt werden. Gleichzeitig sollte er auch klären, ob sein Vertragspartner einen eigenen Hauptvertrag anstrebt oder möglicherweise auch für einen Dritten (z.B. seine Franchise-

nehmer) sucht. Auch für den letzten Fall kann sich ein Maklerkunde zu einer Provision verpflichten, wenn dies denn Gegenstand des Maklervertrags ist. Beide Punkte sind ganz entscheidend für eine spätere Durchsetzung seiner Ansprüche. Diesbezügliche Fehler und Unklarheiten lassen sich im Nachhinein oftmals schlecht oder gar nicht mehr ausräumen und auch die beste Maklerleistung hilft dem Makler dann über die mangelnde Vertragsgrundlage nicht mehr hinweg. Ohne vertragliche Grundlage hat der Makler keine Chance auf eine Provision. (law)