
IMMOBILIENZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 13/2014 vom 3.4.2014

Keine Nachweisprovision für eine ungenaue Namensliste

Maklerrecht. Aus bloßem Übersenden einer Kundenschutz- bzw. Nachweisliste folgt kein Provisionsanspruch des Maklers. Es muss konkretes Interesse bei den Benannten vorliegen. Dass der Auftraggeber dank der Liste dieses ermitteln könnte, reicht nicht.

*LG Detmold, Urteil vom
23. Oktober 2013, Az. 10 S 52/13*

*Rechtsanwalt
Broder Bösenberg
von bethge
immobilienanwälte*



Der Fall

Der Makler übersendet seinem Auftraggeber eine als "Nachweisliste" überschriebene Aufstellung. In dieser Liste sind vermeintliche Interessenten aufgenommen, jedoch beispielsweise auch eine Zeitung. Weiterhin ist aus der Liste nicht ersichtlich, ob die dort vermerkten Personen das angebotene Objekt bereits besichtigt haben. Auch die

angegebene Kontaktart ist nicht aufschlussreich. Bei den maßgeblichen Interessenten ist "Notiz" hierzu vermerkt. Der Makler trug weiterhin nicht vor, seinen Auftraggeber über die Gespräche und Besichtigungen mit den späteren Käufern unterrichtet zu haben. Für eine Vermittlungsmaklerleistung fehlte es ebenfalls am Vortrag des Maklers.

Die Folgen

Eine Provision kann der Makler so nicht verlangen. Unverzichtbare Voraussetzung für eine Nachweistätigkeit ist, dass der Makler seinem Auftraggeber konkrete Interessenten benennt. Die Verschaffung einer bloßen Ermittlungsmöglichkeit durch Übersendung einer Interessentenliste ist kein ausreichender Nachweis, mit dem eine Provision verdient sein kann. Aus dieser Liste sei schon nicht ersichtlich, ob die dort aufgeführten Personen ein konkretes Interesse an der Immobilie hätten. Es kann nicht

davon ausgegangen werden, dass jeder, der ein Exposé bekommt, letztlich auch ein Kaufinteresse hat. Im Gegenteil: Die dort aufgeführte Zeitung hatte kein Interesse, sondern dort wurde augenscheinlich inseriert. Der Auftraggeber hätte ein konkretes Interesse der dort gelisteten Personen nur über eine eigene Kontaktaufnahme in Erfahrung bringen können. Das reicht für einen provisionspflichtigen Nachweis aber gerade nicht aus.

Was ist zu tun?

Bei der reinen Nachweistätigkeit muss der Makler sorgfältig arbeiten. Die durchaus gängige Übersendung von Interessenten- oder auch Kundenschutzlisten reicht nicht unbedingt aus. Aus den Listen muss deutlich werden, dass es sich um "echte" Interessenten handelt und nicht lediglich z.B. um alle vom Makler mit Exposés versorgten potenziellen Interessenten. Der Makler sollte daher unbedingt weitergehende Informationen mit aufnehmen (z.B. wann ein

Besichtigungstermin stattgefunden und ob der Interessent bereits ein Angebot abgegeben hat). Im Idealfall wird auf derartige Listen ohnehin schon unter Dienstleistungsgesichtspunkten verzichtet und jeder Interessent konkret und einzeln nachgewiesen. Dass all dies schon während der Laufzeit des Maklervertrags geschehen muss, dürfte eine Selbstverständlichkeit sein. Ein erst danach erfolgter Nachweis löst jedenfalls keine Provisionspflicht mehr aus. **ba**