

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 18/2015 vom 7. Mai 2015

www.immobilien-zeitung.de

Maklerrecht

Keine Maklerprovision für abweichendes Angebot

Ein Makler hat keinen Courtageanspruch, wenn er dem Kunden eine andere Leistung andient als die vom Eigentümer angebotene und wenn der zwischen diesem und dem Kunden gemachte Vertrag sich inhaltlich unterscheidet.

OLG Bremen, Urteil vom 5. Dezember 2014,
Az. 2 U 86/14

Rechtsanwalt
Broder Bösenberg
von bethge immobilienanwälte



Der Fall

Die Verkäuferin bot ihr Grundstück, das mit einem Bürogebäude, einer Produktionshalle und einer Garagenanlage bebaut war, in einem offenen Bieterverfahren zum Verkauf an. Ein unabhängiger Makler machte den späteren Käufer auf das Objekt aufmerksam, welches nach Aussagen des Maklers in eine Autowaschstraße sowie ein Spielkasino umgebaut werden könnte. Infolgedessen gab der Interessent gegenüber dem Makler ein Kaufangebot auf einer Verhandlungsbasis von 1,25 Mio. Euro ab, das dieser

an die Verkäuferin vermitteln sollte. Trotz des Kaufangebots kam es zunächst nicht zum Vertragsschluss. Dieser erfolgte erst, nachdem sich ein weiterer Makler um den Kontakt zwischen dem Interessenten und der Verkäuferin bemüht hatte. Dabei wurde, wie von der Verkäuferin gewollt, ein Vertrag über die derzeit bestehende Nutzung des Grundstücks zu einem Kaufpreis von 775.000 Euro geschlossen.

Die Folgen

Die Bemühungen des (Erst-)Maklers waren für den tatsächlich erfolgten Kauf nicht kausal. Der zwischen den Kaufvertragsparteien vereinbarte Preis von 775.000 Euro sowie die Kaufbedingungen wichen derart von seinem Angebot ab, dass es an der erforderlichen Kongruenz zwischen dem Angebot und dem schließlich zustande gekommenen Kaufvertrag fehlte. Das Kaufangebot zielte auf eine noch zu schaffende neue Nutzung ab, während die Verkäuferin

weder alternative Nutzungsmöglichkeiten noch dahingehende Gewährleistungen bieten wollte. Das auf einer geänderten Nutzung basierende Kaufangebot war damit per se zum Scheitern verurteilt. Es stimmte nicht mit der tatsächlichen Vertragsgelegenheit überein. Der Nachweis des Maklers bezog sich letztlich auf eine tatsächlich nicht bestehende Vertragsgelegenheit.

Was ist zu tun?

Makler sollten das Objekt stets nur in dem Umfang anbieten, wie dies vom Verkäufer gewünscht ist. Zusagen hinsichtlich etwaiger Änderungen können den Provisionsanspruch kosten, wenn die angebotene Leistung so sehr von der abweicht, die schließlich zwischen Käufer und Verkäufer vereinbart wird. Zusagen auf

„blauen Dunst“, um einem Käufer die Immobilie schmackhaft zu machen, sind insofern eher schädlich als förderlich. Die angebotene Leistung sollte inhaltlich so eng wie möglich mit dem tatsächlich erfolgten Vertragsschluss vereinbar sein. Ansonsten bietet er eine schlicht nicht existente Vertragsgelegenheit an. hi