

In Klausel versteckter, höherer Provisionsatz ist unwirksam

Maklerrecht. Einigen der Verkäufer und der Makler sich auf einen Provisionsatz, so kann der Makler nicht die Zahlung einer an anderer Stelle geregelten, doppelt so hohen Provision verlangen; diese Klausel ist im Sinne des AGB-Rechts überraschend und daher unwirksam.

*OLG Düsseldorf, Urteil vom 7. Oktober 2016,
Az. 7 U 122/15*

*Rechtsanwältin
Veronika Thormann
von bethge
immobilienanwälte*



DER FALL

Der Verkäufer und der Makler handelten eine Provision in Höhe von 1,785% des Kaufpreises aus und trugen diesen Provisionsatz handschriftlich in den vorformulierten Maklervertrag ein. Nach Aussage des Verkäufers haben die Parteien es lediglich übersehen, eine andere Vertragsklausel ebenfalls auf den vereinbarten Provisionsatz abzuändern. Der Provisionsatz war dort auch nicht farblich hervorgehoben. Der Makler sah dies anders. Er argumentierte, dass unterschiedliche Provisionsätze gelten sollten, je nachdem, wann der Hauptvertrag zustande kommt.

Durch die niedrigere Provisionshöhe sollte ein Anreiz für den Verkäufer geschaffen werden, sein Grundstück schnell, das heißt schon während der Laufzeit des Maklervertrags, zu verkaufen. Der Makler versprach sich dadurch, seinen Lohn früher zu erhalten. Der Grundstückskaufvertrag kam hier allerdings erst nach Ablauf des Maklervertrags zustande. Sodann machte der Makler die in der anderen Klausel geregelte, höhere Provision von 3,57% mit der Klage geltend.

DIE FOLGEN

Laut OLG Düsseldorf stellt es eine völlig unübliche Regelung dar, verschiedene Provisionsätze in den Maklervertrag aufzunehmen. Bereits daraus ergibt sich ein Überraschungsmoment für den Vertragspartner, urteilte das OLG. Darüber hinaus hat der Vertragspartner nicht damit zu rechnen, dass im vorgedruckten Vertrags-

text ein höherer Provisionsatz vorgegeben ist, wenn er an anderer Stelle individuell eingetragen werden muss und zuvor besprochen wurde. Die Klausel mit dem höheren Provisionsatz ist daher – als sogenannte überraschende Klausel – nicht Vertragsbestandteil geworden.

WAS IST ZU TUN?

Möchte der Makler sich eine bestimmte Provisionshöhe sichern, so muss er diese ausdrücklich und auf transparente Weise in den Vertrag aufnehmen. Provisionsregelungen müssen klar und verständlich gefasst sein. Andernfalls läuft der Makler Gefahr, dass er den gewünschten Provisionsatz nicht durchsetzen kann. Hat der Makler die Absicht, einen Anreiz für seinen Vertragspartner zu schaffen, den zu vermittelnden Hauptvertrag zügig abzuschließen, so kommt grundsätzlich –

auch wenn unüblich – eine Staffelung der Provisionsätze in Betracht. Diese Staffelung muss dem Vertragspartner jedoch ausdrücklich kommuniziert und mit ihm abgesprochen werden, damit ein Überraschungsmoment ausgeschlossen werden kann. **ba**