



Wöchentlich erscheinende Kolumne zu aktuellen Rechtsfragen (203)

Leiche im Keller – Teil 1

Eine räumliche Veränderung ist meist mit einem erheblichen Aufwand verbunden. Insbesondere wenn man in eine andere Stadt zieht, ist man bei der Suche nach einer geeigneten Unterkunft für jede Hilfe dankbar. Auch als Ortsansässiger hat man es auf dem heimischen Immobilienmarkt nicht immer einfach. Viele greifen daher auf das Know-how von Maklern zurück. Eine Dienstleistung, die sich die Vermittler für gutes Geld bezahlen lassen. Da bekanntlich bei Geld die Freundschaft aufhört, stellt die Maklercourtage einen häufigen „Zankapfel“ dar. Die Gerichte müssen daher des Öfteren darüber befinden, wie viel Provision die Beteiligten zahlen müssen oder ob überhaupt eine Vermittlungsgebühr verlangt werden kann.

Grundvoraussetzung für das Entstehen einer Courtage ist der Abschluss eines Maklervertrags. Schriftliche Vereinbarungen sind in der Praxis eher selten. Das ist nicht verwunderlich, da der Maklervertrag in der Regel formfrei, zum Beispiel mündlich oder stillschweigend, vereinbart werden kann. Nur in Ausnahmefällen bedarf dieser zu seiner Wirksamkeit der notariellen Beurkundung. Damit eine gebührenpflichtige Maklertätigkeit stillschweigend Vertragsgegenstand wird, müssen jedoch hohe Hürden genommen werden. Der Vermittler muss seinem Auftraggeber unmissverständlich klar machen, dass er im Erfolgsfalle Provision erwartet und der Interessent muss nach einem solchem Hinweis widerspruchslos weitere Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Es ist Sache des Maklers, klare Verhältnisse zu schaffen. Unklarheiten gehen zu seinen Lasten. Ist nicht deutlich erkennbar, wer die Courtage zu zahlen hat, kommt kein provisionspflichtiger Maklervertrag zustande. Demgegenüber ist ein Provisionshinweis entbehrlich, wenn der Auftraggeber selber die Initiative ergreift, indem er den Immobilienmakler seines Vertrauens einschaltet, um ein Objekt für ihn zu suchen. Der Maklervertrag ist – sofern nicht etwas anderes vereinbart wird – auf unbestimmte Zeit geschlossen. Er ist von beiden Parteien grundsätzlich jederzeit ohne Einhaltung von Fristen kündbar.

Damit eine Provision entsteht, muss der Makler seine vertraglich geschuldete Leistung erbringen. Diese kann durch den Nachweis zum Abschluss eines Vertrages oder durch die Vermittlung eines solchen erfolgen. Die Nachweistätigkeit besteht in der Informationserteilung an den Auftraggeber, welche es diesem ermöglicht, in konkrete Vertragsverhandlungen einzutreten. Dem Kunden müssen daher das konkrete Objekt sowie Namen und Anschrift des abschlussbereiten Vertragspartners benannt werden. Unter einer Vermittlung wird das bewusste und

zweckgerichtete Herbeiführen oder Fördern der Abschlussbereitschaft des künftigen Vertragspartners verstanden. Voraussetzung in beiden Fällen ist, dass der (beabsichtigte) Hauptvertrag durch die Maklertätigkeit zustande kommt. In der Regel sind daher bloße Vorverträge, Vorkaufs- und Optionsrechte nicht provisionspflichtig. Die Courtage ist nur zu zahlen, wenn der Hauptvertrag mit einem Dritten zustande kommt. Eigengeschäfte des Maklers, bei denen sich dieser dem Auftraggeber als Vertragspartner zuführt, begründen keine Entgeltverpflichtung.

Wenn eine Immobilie erfolgreich vermarktet wurde, stellt sich die Frage, wie viel Provision bezahlt werden muss. Das ist wie so häufig – im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen – Verhandlungssache. Feste Provisionsätze gibt es nicht. Bei Grundstücksgeschäften kann der sog. Maklerlohn 3 bis etwa 6% des Kaufpreises zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer betragen. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat dem „Verhandlungsgeschick“ von Immobilienmaklern eine klare Absage erteilt. Vorliegend hatte ein Eigentümer eines Geschäftshauses in den neuen Bundesländern – nach der Wende – einem Makler den Auftrag erteilt, einen Erwerber zu finden, der bereit war, mindestens umgerechnet 100.000,- € zu bezahlen. Bis zu diesem Betrag sollte im Falle einer erfolgreichen Vermittlung die übliche Provision fällig werden. Für den Mehrerlös ließ sich der findige Agent 50% hiervon versprechen – eine für den unerfahrenen Eigentümer dem Anschein nach leistungsgerechte Regelung. Dieser wusste jedoch nicht, dass der Makler bereits einen Interessenten an der Hand hatte, der für das Objekt 225.000,- € zu zahlen bereit war. Es kam zum Kaufabschluss und der Vermittler verlangte seine Provision. Jedoch machte der BGH dem Betreffenden einen Strich durch die Rechnung. Die Richter erklärten die gesamte Provisionsvereinbarung wegen Verstoßes gegen die guten Sitten für nichtig. Die getroffene Provisionsregelung hätte dazu geführt, dass dem Verkäufer vom Verkaufserlös gerade 162.500 € verblieben wären, während der Makler 62.500,- € behalten hätte. Dieser Betrag stelle das Achtfache der üblichen Maklerprovision dar. Dies sei Wucher, so dass der Mittler – trotz seiner Dienste – leer ausging.

Aufgrund dieser „Nullnummer“ kann man festhalten: Außer Spesen nichts gewesen! Dem Makler blieb es somit verwehrt, die neuen Bundesländer bzw. den dortigen Immobilienmarkt in blühende Landschaften zu verwandeln, in denen sich zu leben und zu arbeiten lohnt!

Rechtsanwälte
Heberer & Coll.

Heberer & Coll. Rechtsanwälte

Wir sind schwerpunktmäßig tätig im

Familienrecht • Erbrecht • Arbeitsrecht
Strafrecht • Mietrecht • Verkehrsrecht

Auch in allen anderen Rechtsfragen beraten wir Sie kompetent
in der Waldstr. 60, Karlsruhe

Tel.: 07 21 - 2 29 61 • Fax: - 2 29 63 • Mail: raheberer@t-online.de