



Wöchentlich erscheinende Kolumne zu aktuellen Rechtsfragen (204)

## Leiche im Keller – Teil 2

Bei der Suche nach einem neuen Heim scheint ohne einen Makler nichts zu gehen. Da dieser in der Regel nur verdient, wenn die Immobilie auch tatsächlich „über die Ladentheke geht“, ist der Vermittler natürlich an dem Abschluss eines Kaufvertrags besonders interessiert. Doch darf sich der Mittler im Rahmen seiner Tätigkeit nicht von der Aussicht auf eine Provision leiten lassen. Vielmehr hat der Agent auch gewisse Spielregeln zu beachten, ansonsten läuft der Betreffende Gefahr, seine Provision zu verlieren.

Als Interessenvertreter steht der Makler zu seinen Auftraggebern in einem besonderen Treueverhältnis. Das bedeutet nicht, dass er nur für eine Vertragsseite agieren darf. Eine sog. Doppeltätigkeit für sowohl Verkäufer als auch Käufer ist dem Immobilienmakler grundsätzlich erlaubt. Eine solche ist nach Ansicht des Bundesgerichtshofs zulässig, sofern der Bezeichnete für beide Teile als Nachweismakler oder für den einen als Vermittlungs- und für den anderen als Nachweismakler tätig ist. Hierzu benötigt der Mittelsmann in der Regel noch nicht einmal einer ausdrücklichen Gestattung. Bei einer Doppeltätigkeit ist der Makler jedoch zur strengen Unparteilichkeit verpflichtet. Führt diese zu einer vertragswidrigen Interessenkollision, verwirkt der Vermittler seine Courtage. Eine Verwirkung ist nach einem Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Düsseldorf beispielsweise anzunehmen, wenn der Betreffende seinen Auftraggeber regelrecht bedrängt, um diesen – im Interesse seiner Provision und im Interesse des Verkäufers – zu einem (raschen) Vertragsabschluss zu bewegen. Vorliegend hatte der Doppelmakler bei dem Kaufinteressenten den unzutreffenden Eindruck erweckt, dass sich seine Position bei den Preisverhandlungen deutlich verschlechtern würde, wenn er nicht sofort zugreife. Der Kunde schloss auf Drängen des Maklers den Kaufvertrag ab, dennoch konnte kein Entgelt verlangt werden. Für die Richter war der „übereifrige Einsatz“ provisionsschädlich, denn ein Vermittler dürfe keinen seiner Auftraggeber bevorzugen, wenn dieser sowohl für den Verkäufer als auch für den potenziellen Käufer tätig sei. Ebenso dürfe der Makler – der Senat weiter – nicht sein Provisionsinteresse über das Interesse eines seiner Auftraggeber stellen. Gerade er in einen unauflösbaren Interessenkonflikt, so müsse er gegebenenfalls von einer weiteren Tätigkeit absehen.

Auch sollte es der Makler vermeiden, ungehalten auf scheinbar überflüssige Anfragen zu reagieren. Nach einem Urteil des OLG Hamm riskiert der Besagte seinen Provisionsanspruch, wenn dieser seine Kundschaft beleidigt. Gemäß dem dieser Entscheidung zugrunde liegenden Sachverhalt wollte ein Ehepaar über einen Makler eine Immobilie erwerben. Da die Interes-

senten mit ihrer Bank noch über die Finanzierung verhandeln mussten, erbaten sie von dem Vermittler wiederholt Unterlagen über die vermakelte Immobilie. Da eine Reaktion ausblieb und die Bank dem Paar mitteilte, dass die Finanzierung noch nicht gesichert sei, rief die Frau den Makler an und wiederholte nochmals ihr Anliegen. Dieser zeigte sich genervt und fragte seine Kundin, ob sie „zu dämlich“ sei, um zu verstehen, dass es keine Unterlagen gebe. Gleichzeitig drängte er auf Einhaltung des für denselben Tag vereinbarten Notartermins. Das Paar war empört und nahm von dem geplanten Grundstückserwerb Abstand. Später beauftragten die Eheleute einen anderen Vermittler, über den der Kauf schließlich doch noch zustande kam. Der erste Makler bestand gleichwohl auf Zahlung seiner Provision und machte diese gerichtlich geltend. Jedoch ohne Erfolg. Der Kläger habe zwar Maklerleistungen erbracht, für die normalerweise eine Courtage zu zahlen sei. Er habe – so die Richter weiter – seine Provision aber durch sein beleidigendes Verhalten, d.h. durch eine schwerwiegende Pflichtverletzung seinen Vertragspartnern gegenüber, verwirkt. Durch sein Benehmen sei die Einschaltung eines zweiten Vermittlers erst veranlasst worden. Der Immobilienmakler habe den berechtigten Interessen seiner Auftraggeber in grob standeswidriger Weise zuwidergehandelt und sich dadurch seines Provisionsanspruchs als unwürdig erwiesen.

Darüber hinaus sollte der Makler bei Anpreisungen der Immobilie stets bei der Wahrheit bleiben. Denn der Erwerber kann den Kaufvertrag unter Umständen anfechten, wenn der Vermittler „Leichen im Keller“ verschweigt. Das hat das OLG Celle festgestellt, das über eine äußerst makabere Angelegenheit zu befinden hatte. Eine Erben-gemeinschaft schaltete ein Maklerbüro mit dem Verkauf eines Hauses ein, in dem sich die Voreigentümer ein Jahr zuvor erhängt hatten. Der Tod war wochenlang unbemerkt geblieben, so dass die Leichen in einem stark verwesten Zustand aufgefunden worden waren. Die Agentur hatte zwar Kenntnis von dem Suizid, jedoch teilte sie dem Erwerber wahrheitswidrig mit, dass die Voreigentümer in Spanien gelebt und sich dort das Leben genommen hätten. Nachdem der Käufer durch Zufall den wahren Hintergrund erfahren hatte, focht er den Kaufvertrag wegen arglistiger Täuschung an. Das Gericht gab dem Gefoppten Recht. Der Makler habe – so der Senat – auf Nachfrage unrichtige Angaben gemacht. Da der Vermittler bei den Vertragsanbahnungsgesprächen insoweit als Hilfsperson der Erben gehandelt habe, müssten sich diese die Pflichtverletzung zurechnen lassen.

Man kann somit festhalten: Bei der Provision darf der Makler nicht über Leichen gehen!

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