
HILDEBRANDT & MÄDER

- RECHTSANWÄLTE UND NOTAR -

RAe HILDEBRANDT & MÄDER – CLAYALLEE 84 - 14195 BERLIN

Informationsblatt für Maklerkunden

DR. KLAUS F. HILDEBRANDT
- RECHTSANWALT · NOTAR

BIRGIT MÄDER-HILDEBRANDT
- RECHTSANWÄLTIN -

BURKHARD METTE*
- RECHTSANWALT -
DOZENT MAKLERRECHT AN DER HOCHSCHULE
FÜR WIRTSCHAFT UND RECHT BERLIN

CLAYALLEE 84
14195 BERLIN-DAHLEM

TELEFON: (030) 895 718 - 0
DURCHWAHL SEKRETARIAT
Tel.: (030) 895 718 - 20
Fax: (030) 895 718 - 18

E-MAIL:
ANWÄLTE: Hildebrandt-Rechtsanwaelte@t-online.de
NOTAR: Notariat@hildebrandt-maeder.de

Frage:

Schuldet der Nachweismakler mehr als Informationen?

Kundenvorstellung:

Die Maklerprovision macht den größten Teil der Erwerbsnebenkosten aus. Hieraus schließt der Maklerkunde, dass auch eine erhebliche Dienstleistung erforderlich ist, um die Provision zu verdienen. Dementsprechend scheint es dem Kunden fernliegend, dass der Makler seine Provision bereits dann verdient, wenn er Objekt und Verkäufer benennt und keine weiteren Dienstleistungen erbringt.

Rechtslage:

Die Rechtslage ist gemäß § 652 BGB eindeutig. Die gesetzliche Vorschrift nennt zwei Maklertätigkeiten, die zur Provision führen können, nämlich den „Nachweis“ und die „Vermittlung“. Wenn eine der beiden Alternativen verwirklicht ist, ist Provision geschuldet.

Bei der Vermittlungstätigkeit geht es darum, dass der Makler im Interesse des Käufers erfolgreich auf den Verkäufer einwirkt. Dies ist bei der Nachweistätigkeit nicht erforderlich. Hier ist ausreichend, dass der Makler dem Käufer die Vertragsgelegenheit verschafft. Die Vertragsgelegenheit ist nach ständiger höchstgerichtlicher Rechtsprechung, insbesondere auch des Bundesgerichtshofs bereits dann verschafft, wenn der Makler dem Kunden Objekt und Verhandlungspartner benennt. Die Benennung des Verhandlungspartners ist in manchen Fällen sogar noch entbehrlich, wenn z. B. der Verhandlungspartner im Objekt wohnt und daher für den Kunden leicht zu ermitteln ist.

Gesetzgeber und Rechtsprechung stellen keine hohen Hürden an die Maklertätigkeit. Der Makler verdient die Provision damit schon mit einer reinen Informationsübermittlung.

Allerdings hat sich das Maklerbild in den letzten Jahren erheblich gewandelt. Der Makler ist zum umfassenden Dienstleister für seine Kunden geworden und zu Recht können Kunden von ihm auch umfassende Beratungen und Dienstleistungen verlangen. Wenn es allerdings im Streitfall um die Frage der Provisionspflicht geht, kann sich der Makler darauf zurück ziehen, dass er als reiner Nachweismakler die Provision bereits mit der Übermittlung von Informationen verdient hat und keine weiteren Leistungen schuldet.

Dr. Klaus F. Hildebrandt
- Rechtsanwalt und Notar –
Experte im Grundstücksrecht und Maklerrecht

KONTO: COMMERZBANK AG; BLZ 100 400 00, KTO.-NR. 3514122
*Neumarktgasse 1A, 01558 Großenhain, Tel.: (03522)52 34 81

