

Die fünf häufigsten Kunden-Irrtümer zur Maklerprovision

Einleitung

So manche gerichtliche Auseinandersetzung zwischen Maklern und ihren Kunden hat ihre Ursache in völlig falschen Vorstellungen der Maklerkunden über die Voraussetzungen des Provisionsanspruchs. Solche Prozesse sind für Makler und Kunden gleichermaßen belastend: der Makler muss in der Regel bis zur Rechtskraft des Urteils auf sein Geld warten, der Kunde wird nach Rechtskraft des Urteils nicht nur mit der Maklerprovision und den aufgelaufenen Verzugszinsen belastet, sondern auch mit erheblichen Prozesskosten.

Berät man als Rechtsanwalt im Bereich des Provisionsrechts, zeigen sich oft stereotype Einwände gegen die Provision, die bei einer gerichtlichen Auseinandersetzung völlig chancenlos sind. Nicht selten erfolgen solche völlig unbegründeten Einwände auch dann, wenn der Maklerkunde bereits anwaltlich vertreten ist.

Im Folgenden seien die aus der Beratungspraxis des Unterzeichnenden häufigsten – untauglichen – Einwände geschildert. Diese Übersicht will dazu beitragen, dass völlig überflüssige Rechtsstreitigkeiten zwischen Maklern und ihren Kunden von vornherein vermieden werden.

Erster Irrtum:

Für die Provisionsforderung des Maklers an den Käufer ist Voraussetzung, dass der Verkäufer dem Makler einen „Auftrag“ erteilt hat.

Die Kundenvorstellung:

Maklerkunden haben regelmäßig die Vorstellung, dass sie dem Makler nur dann Provision schulden, wenn der Verkäufer dem Makler einen Auftrag zur Vermarktung der angebotenen Immobilie erteilt hat. Der Kaufinteressent hält sich nicht zur Zahlung einer Provision verpflichtet, wenn ein solcher Auftrag des Verkäufers entweder vollständig fehlt, bereits gekündigt wurde oder zeitlich befristet war und die Befristung abgelaufen ist. Häufig wird diese Vorstellung des Kunden auch vom Verkäufer selbst geweckt: dieser verhandelt mit dem Interessenten über die Höhe des Kaufpreises und teilt beiläufig mit, der Makler habe keinen Auftrag und könne deshalb keine Provision verlangen oder der von ihm erteilte Auftrag sei bereits gekündigt. Es folgt dann der Hinweis, der Interessent könne daher die Kaufpreisvorstellung des Verkäufers akzeptieren, da er ja keine Provision zahlen müsse.

Wenn der Kunde das Objekt von mehreren Maklern erhalten und mit diesen Maklern auch jeweils verhandelt hat, hat er die Vorstellung, dass er Provision nur an den Makler zahlen muss, der einen Auftrag des Verkäufers hat unabhängig davon, welcher Makler zeitlich zuerst die Informationen geliefert hat.

Die Rechtslage:

Die Kundenvorstellung ist, da es sich im Regelfall um einen juristischen Laien handelt, nachvollziehbar. Sie ist allerdings unzutreffend, wie § 652 BGB zeigt. Für die Provisionsverpflichtung des Käufers gegenüber dem Makler kommt es auf einen Auftrag des Verkäufers nicht an. Diese Voraussetzung ist in der Vorschrift des § 652 BGB, die die Provisionspflicht regelt, nicht genannt.

Dies bedeutet, dass die Provisionspflicht des Kunden nicht entfällt, wenn der Auftrag des Verkäufers fehlt oder abgelaufen ist.

Dies bedeutet weiter, dass es kein wie auch immer geartetes „Rangverhältnis“ der Makler untereinander gibt, das durch den Auftrag bestimmt wird. Die Nachweisprovision ist grundsätzlich dem Makler geschuldet, der als Erster den Nachweis geführt hat, auch wenn dieser keinen Auftrag des Eigentümers hat.

Zweiter Irrtum:

Die Maklerprovision muss ausdrücklich zwischen Makler und Kunden vereinbart sein.

Die Kundenvorstellung:

In der Laien-Vorstellung gibt es keine Provisionsverpflichtung, ohne dass eine ausdrückliche Provisionsvereinbarung vorliegt. Zwar weiß man, dass die Schriftform nicht zwingend ist, verlangt aber eine ausdrückliche mündliche Vereinbarung über die Provision und die Provisionshöhe in Form einer wie auch immer gearteten „Einigung“ zwischen Kaufinteressent und Makler. Die Provisionsklausel im Exposé des Maklers wird nur als Hinweis auf einen Vertragswunsch des Maklers verstanden.

Die Rechtslage:

Verkannt wird, dass die Provisionspflicht sich nicht nur aus schriftlichen oder ausdrücklichen mündlichen Vereinbarungen ergeben kann, sondern auch aus dem Verhalten der Parteien.

Die Rechtsprechung macht es – was die rechtlichen Voraussetzungen angeht – den Maklern hier einfach: eine Provisionsverpflichtung des Kunden gegenüber dem Makler entsteht schon dann, wenn der Kunde auf einen ausdrücklichen Provisionshinweis des Maklers (z. B. im Exposé) danach weitere Maklerdienste dieses Maklers in Anspruch nimmt (Beispiel: Wunsch nach einem Besichtigungstermin). Bereits zu diesem Zeitpunkt kommt dann ein provisionspflichtiger Maklervertrag zustande. Provision ist letztlich dann aber natürlich nur geschuldet, wenn es über die Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit hinaus auch zum Hauptvertragsabschluss kommt.

Ein ausdrücklicher mündlicher Vertrag über die Provision oder die Provisionshöhe ist daher nicht erforderlich.

Die Rechtsprechung geht davon aus, dass der Maklerkunde, der aufgrund eines Exposés mit Provisionshinweis zu einem Makler Kontakt aufnimmt, weiß oder wissen muss, dass er bei einem Erfolg dieses Maklers, nämlich dem Nachweis oder der Vermittlung des Hauptvertrages – dann an diesen auch Provision zu zahlen hat.

Die vorgeschilderte Rechtsprechung ist keine Besonderheit des Maklervertrages. Viele Geschäfts des täglichen Lebens laufen nach diesem Muster (Vertragsschluss durch konkludente Erklärungen, man denke nur an den Einkauf im Supermarkt).

Dritter Irrtum:

Die Provisionshöhe ist noch kurz vor Abschluss des Kaufvertrages verhandelbar.

Die Kundenvorstellung:

Maklerkunden halten die üblicherweise im Exposé angegebene Provisionshöhe für verhandelbar. Dies liegt daran, dass sie hierin rechtlich lediglich eine Provisionsvorstellung des Maklers sehen, über die man als einseitiges Verlangen noch verhandeln kann (vgl. oben „Zweiter Irrtum“).

Die Rechtslage:

Bei der rechtlichen Beurteilung wird verkannt, dass nach der Rechtsprechung ein provisionspflichtiger Maklervertrag bereits zustande kommt, wenn auf einen eindeutigen Provisionshinweis des Maklers (beispielsweise im Exposé) der Kunde weitere Maklerdienste (beispielsweise die Organisation eines Besichtigungstermins) in Anspruch nimmt. Ein ausdrücklicher Vertrag über die Provision ist nicht erforderlich. Dementsprechend liegt in den meisten Alltagsfällen bereits nach dem vom Kunden aufgenommenen Erstkontakt mit dem Makler ein bindender Maklervertrag vor. Der Inhalt des Maklervertrages richtet sich dabei hinsichtlich der Provision ausschließlich nach dem Inhalt des Exposés (Vertragsangebot des Maklers). Der Kunde, der nach dem Provisionshinweis Maklerdienste in Anspruch nimmt, gibt damit zu erkennen, im Erfolgsfalle die „vorgeschlagene“ Provision zahlen zu wollen. Die Rechtsprechung nimmt zu diesem Zeitpunkt bereits einen bindenden Vertrag und eine bindende Höhe der Provision an.

Auf inhaltliche Änderungen eines bereits abgeschlossenen Vertrages muss sich aber keine Vertragsseite einlassen. Wer einen Gebrauchtwagen zu einem bestimmten Preis rechtsverbindlich kauft, kann bei der späteren Übergabe des Fahrzeugs durch den Fahrzeughändler nicht mehr über den Kaufpreis verhandeln. Genauso ist die Rechtslage bei der Maklerprovision: vor Abschluss des Kaufvertrages kann über die Höhe der Provision nicht mehr verhandelt werden, da der Maklervertrag und die Höhe der Provision zu diesem Zeitpunkt im Regelfall bereits bindend vereinbart sind. Jedes Entgegenkommen des Maklers zu diesem Zeitpunkt stellt eine reine Kulanz dar, zu der der Makler rechtlich nicht verpflichtet ist.

Vierter Irrtum:

Der Nachweismakler schuldet dem Kunden mehr als die Weitergabe von Informationen.

Die 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.

Die 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 höchstrichterlicher 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 beispielsweise 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.

Fünfter Irrtum:

Die Vorkenntnis des Objekts führt immer dazu, dass keine Provision zu zahlen ist.

Die Kundenvorstellung:

Immobilien werden häufig zeitgleich von mehreren Maklern angeboten. Manchmal werden die Immobilien auch parallel vom Verkäufer und von Maklerfirmen angeboten. In vielen Fällen ist es dann reiner Zufall, auf welche Weise der Kaufinteressent von dem Objekt erstmals Kenntnis erlangt.

In den Fällen, in denen der Kaufinteressent auf einem anderen Weg als über einen Makler vom Objekt Kenntnis erlangt, geht er im Regelfall davon aus, keine Provision an die Maklerfirma zahlen zu müssen.

In den Fällen, in denen ein erster Makler den Nachweis geführt hat, geht der Kunde im Regelfall davon aus, dass allenfalls dieser Makler Provision verdienen kann.

Manchmal geht der Kaufinteressent aber auch davon aus, dass nicht der Makler des Erstkontakts die Provision verdient, sondern der Makler, der die umfassendere Dienstleistung erbringt.

Die Rechtslage:

Die Rechtslage zum sogenannten „Vorkenntnis-Problem“ ist kompliziert. Folgendes ist festzuhalten:

Echte Vorkenntnis des Kunden, die die Provision des Maklers beseitigen kann, liegt nur vor, wenn der Kunde vor der Information des Maklers sowohl das Objekt als auch die Verkäuflichkeit und auch den Vertragspartner kannte. Fehlte eine dieser Voraussetzungen, kann der Makler noch die Zusatzinformation anbringen und Nachweisprovision verdienen.

Nicht rechtserheblich ist danach, wenn ein erster Makler nur das Objekt benannt hat.

Auch wenn ein erster Makler Objekt und Vertragspartner benannt hat, schuldet der Kunde ihm keine Provision, wenn er beispielsweise auf den Erhalt eines Exposés nicht reagiert hat. In diesem Fall wäre zwar die Nachweistätigkeit gegeben, es würde aber kein provisionspflichtiger Maklervertrag mit diesem Makler vorliegen.