

1

Der Vertrag

Der Gesetzgeber stellt keine hohen Ansprüche an den Vertrag zwischen Makler und Kunden. Sie können ihn schriftlich, mündlich und sogar stillschweigend schließen: Das geschieht etwa dann, wenn der Kaufinteressent sich das Exposé eines Objekts zusenden lässt und es später erwirbt. Eine ausdrückliche Einigung über die Höhe der Provision ist nicht erforderlich. Allerdings muss der Makler in seiner Anzeige oder in den zugesandten Unterlagen deutlich machen, dass er vom Kaufinteressenten überhaupt eine Provision erhalten möchte. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Maklers gelten erst, wenn sie bindend vereinbart wurden.

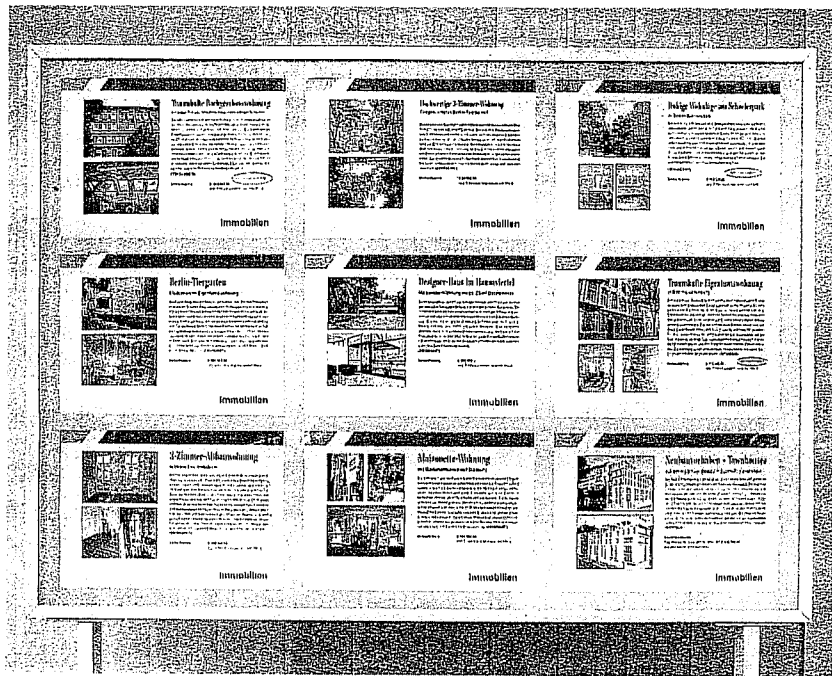
2

Haftung

Zu den allgemeinen Geschäftsbedingungen der Makler gehört oft ein Passus, mit dem sich der Makler von jeder Haftung freispricht. Für den Kunden hat das indes wenig Konsequenzen: Verletzt der Makler seine Sorgfaltspflicht, muss er haften – egal, was in den Geschäftsbedingungen steht. So ist der Makler zum Beispiel verpflichtet, die Angaben zum Objekt seitens des Verkäufers zu prüfen – es sei denn, er weist ausdrücklich darauf hin, dass er dies nicht getan hat. Wenn er bereits Kenntnis von einer drohenden Zwangsversteigerung oder falschen Objektangaben hat, ist er in jedem Fall dazu verpflichtet, den Interessenten zu unterrichten. Dies gilt auch, wenn ihm erhebliche Mängel oder Verstöße gegen die Bauordnung bekannt sind. Zudem darf er keine Mutmaßungen über die Bebaubarkeit oder mögliche Fertigstellungstermine ins Blaue hinein anstellen. Für jede Verletzung dieser Pflicht

WAS SIE WISSEN SOLLTEN ÜBER DIE BEAUFTRAGUNG EINES MAKLERS

Wann der Mittler zwischen Käufer und Verkäufer seine Provision erhält und wie hoch sie ausfällt, ist manchmal strittig. Die wichtigsten Fragen hierzu erläutert Joachim Garbe-Emden



Angebot und Nachfrage: Lässt sich ein Interessent ein Exposé schicken und entscheidet sich später für dieses Objekt, kommt bereits ein Vertrag zwischen Kunde und Makler zustande.

ten haftet der Makler drei Jahre ab dem Zeitpunkt, zu dem sie offenbar wird.

3

Provision des Maklers

Frühestens wenn der Kaufvertrag unterschrieben ist, wird auch der Maklerlohn fällig. Bei Wohnungsverkäufen muss dazu in der Regel der Verwalter seine Zustimmung geben. Muss auch der Verkäufer den Vertrag noch genehmigen oder behält sich eine Seite den Rücktritt vor, muß der Makler ebenfalls warten. Der Vertrag

kann auch unter einer sogenannten „aufschiebenden Bedingung“ stehen. Dann erhält der Makler sein Geld erst, wenn diese Bedingung erfüllt ist. Der Makler steht jedoch nicht in der Verantwortung, wenn sich zu einem späteren Zeitpunkt herausstellt, dass die Immobilie verdeckte Mängel aufweist – er darf seinen Lohn also behalten, vorausgesetzt, er selbst hat nichts von diesen Mängeln gewusst. Dem Käufer bleibt in diesem Fall nur, seinen Anspruch auf Schadenersatz gegenüber dem Verkäufer selbst geltend zu machen. Die Höhe der Maklerprovision selbst können die Parteien vertraglich frei vereinbaren – geschieht dies nicht, gelten für kleinere Immobilien im Regelfall sechs Prozent vom Kaufpreis zuzüglich Mehrwertsteuer als üblich.

4

Diener zweier Herren

Es kommt vor, dass der Makler im Auftrag beider Seiten arbeitet. Zum Beispiel, wenn ihn der Verkäufer damit beauftragt, einen Käufer zu suchen und dieser ihm einen Kaufinteressenten vermittelt, der ihn bereits vorher mit der Suche geeigneter Objekte beauftragt hat. Die Doppelfunktion sollte der Makler offen legen, wenn er seinen Provisionsanspruch nicht verlieren will – insbesondere, wenn er von beiden Seiten eine Provision erhalten möchte. In Preisverhand-

lungen darf sich der Makler dann nicht einschalten. Kritisch ist diese Konstellation auch dann, wenn sie zu Interessenkonflikten führt. Etwa wenn dem Makler erhebliche versteckte Mängel der Immobilie bekannt sind.

5

Im Konfliktfall

Wenn der Vertrag mit großer Verzögerung geschlossen wird oder sich der Kaufpreis erheblich ändert, kann es sein, dass der Makler leer ausgeht. Erstet ein Angehöriger die Immobilie anstelle eines Kunden des Maklers, ist die Provision dennoch fällig. Gibt ein Kaufinteressent Informationen an Freunde oder Bekannte weiter, ist dies meist nicht der Fall. Eher schon macht sich der Kunde selbst damit gegenüber dem Makler schadenersatzpflichtig – wenn dieser die Weitergabe der Daten wirksam vertraglich ausgeschlossen hat. Jedoch müssen die weitergegebenen Daten ausreichen, um den Verkäufer ausfindig zu machen.

6

Herr zweier Diener

Wer von verschiedenen Maklern Angebote einholt, erhält oft für das gleiche Objekt mehrere Exposés. Hier ist es wichtig, die Unterlagen aufzube-wahren, um nachweisen zu können, welcher Makler das Exposé als Erster vorgelegt hat. Lässt sich der Interessent danach von einem Makler, der die Immobilie nicht als Erster nachgewiesen hat, noch den Kauf vermitteln, so muss er doppelt Provision zahlen. Bei Streit unter den Maklern sollte der Käufer darauf bestehen, dass sich diese vor Abschluss des Kaufvertrages einigen.

RA Joachim Garbe-Emden ist Partner der Sozietät SNP Schlawien Naab Partnerschaft und auf Immobilien- und Bankrecht spezialisiert.