
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:

Muss die Provision ausdrücklich vereinbart sein?

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.

Rechtslage:

Verkannt wird von Maklerkunden, 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. In vielen Fällen liegt der Abschluss des Maklervertrages zeitlich sogar noch früher: Nach neuerer Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gibt der Kunde, der auf ein Objektangebot im Internet, das provisionspflichtig ausgewiesen ist, reagiert, bereits hiermit ein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages ab. Dieses Angebot wird dann durch den Makler bereits durch Übersendung von Unterlagen angenommen. Provision ist letztlich dann aber natürlich in beiden Fällen 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 oder Internetauftritts 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 Geschäfte des täglichen Lebens laufen nach diesem Muster (Vertragsschluss durch konkludente Erklärungen, man denke nur an den Einkauf im Supermarkt).

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

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

