

---

# 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:**

**Ist die Provisionshöhe verhandelbar?**

### **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.

### **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 Internet-Auftritt oder im Exposé) der Kunde weitere Maklerdienste (beispielsweise den Wunsch nach einem Besichtigungstermin) 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 auf den Provisionshinweis Maklerdienste in Anspruch nimmt, gibt damit zu erkennen, im Erfolgsfall 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.

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

