

# DER TAGESSPIEGEL



11.05.2013 00:00 Uhr

**Kosten für Hausreservierung**

## Was Maklern zusteht, wenn Verkäufe scheitern

Von Michael Lösch, Katrin Dittert

### **Reservierungsgebühren sind umstritten – vor allem, wenn es nicht zum Kaufvertrag kommt.**

Die Wohnung schien dem Berliner Ehepaar Gunter und Nora H. durchaus gut zu passen, 95 m<sup>2</sup> lichtdurchfluteter Altbau mit drei Zimmern in einer ruhigen Steglitzer Nebenstraße mit Balkon. Derlei wichtige Standortentscheidungen wollen aber nicht aus dem Handgelenk heraus, sondern wohlüberlegt getroffen werden. Sie könnten ja eine Reservierungsvereinbarung abschließen, hatte ihnen der Mitarbeiter eines großen Berliner Immobilienunternehmens bei der Besichtigung angeboten.

Gegen eine Gebühr von 715 Euro hätten sie vier Wochen Zeit, sich die Sache noch einmal zu überlegen. Die Gebühr wurde noch an Ort und Stelle per Kreditkarte bezahlt, dann kamen die Bedenken: der lästige Aufstieg in den dritten Stock, Bad und Küche mussten auch noch aufwendig renoviert werden.

Das Ehepaar H. entschied sich schon wenige Tage später für eine andere Wohnung und verlangte die Reservierungsgebühr zurück. Es berief sich dabei auf ein Urteil des Bundesgerichtshofes vom 23. September 2010 (AZ.: III ZR 21/10), wonach Reservierungsgebühren zurückzuzahlen sind, wenn ihnen eine serienmäßige Vorformulierung zugrunde liegt und keine weiteren, über den kaufmannsüblichen Reservierungsgedanken hinausreichenden Vorteile für den Käufer erkennbar sind.

Die Immobilienfirma verweigerte aber die Rückzahlung mit der Begründung, dass die Eheleute H. nicht nur eine Reservierungs-, sondern auch eine Servicevereinbarung eingegangen seien.

So findet sich auf mancher unterschriebenen Vereinbarung allerlei Kleingedrucktes: Die Durchführung und Vermittlung von Besichtigungen mit Verkäufer, Architekten und Bauleitern zum Beispiel, die Durchführung der notwendigen Vorbereitungen für den Abschluss des Kaufvertrages wie die Beschaffung von Beleihungsunterlagen, Kaufvertragsentwurf, Teilungserklärung und Baubeschreibung, Terminabstimmung mit dem Notar.

Das Amtsgericht Berlin-Charlottenburg vermochte in diesem aktuellen Fall auch darin keine nennenswerten Vorteile für den Käufer zu erkennen und verurteilte die Firma, der

Argumentation des BGH folgend, zur Rückzahlung (AZ.: 216 C 600/12).

„Die angebotenen Serviceleistungen stellen insgesamt für den Verbraucher kein ‚tatsächliches Mehr‘ an Leistung dar, welches nicht schon durch das Entstehen der Maklerprovision abgedeckt werden würde“, so der im Immobilienrecht tätige Berliner Rechtsanwalt Axel Lipinski-Mießner.

Hier allerdings ist deutlich zu differenzieren: Nach Paragraph 652 BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) erhält der Makler sein Entgelt für eine erfolgreiche Maklertätigkeit. Bei der Reservierung eines Objekts verspricht hingegen der Kaufinteressent dem Makler ein Entgelt dafür, dass der Makler seine sonstigen Nachweis- und Vermittlungsbemühungen einstellt und anderen Interessenten – zunächst – absagt.

Reservierungsvereinbarungen sollen also eine Verfügung über das Objekt – das heißt einen anderweitigen Verkauf für eine bestimmte Zeit – ausschließen. Die Reservierungsvereinbarung kann allerdings nur dann wirksam vereinbart werden, wenn sie nicht als sogenannte allgemeine Geschäftsbedingung Bestandteil des Maklervertrages ist und den Kunden unangemessen benachteiligt, sondern eine zusätzliche, individuell ausgehandelte, vertragliche Vereinbarung darstellt. Dies hat die verurteilte Maklerfirma im vorliegenden Falle nicht beachtet.

Markus Gruhn vom Ring Deutscher Makler hält solche Reservierungsgebühren allerdings auch vom kaufmännischen Ethos her für zweifelhaft. „Der Makler wird nicht für das Reservieren, sondern für die Herbeiführung eines Kaufabschlusses bezahlt. Alles andere ist sein kundenpflegerisches Risiko, wofür er dann im Erfolgsfalle auch gut entlohnt wird. Verbandsintern gehen wir gegen solche Praktiken mit Abmahnungen vor“, sagt Markus Gruhn.

Die Rechtsprechung hingegen sieht Reservierungsvereinbarungen durchaus als legitim an. Bedenken ergeben sich vielmehr nur dann, wenn sie entweder nicht zwischen Makler und Kunden ausgehandelt, sondern einseitig vorgegeben werden oder eine besonders hohe Gebühr verlangt wird. Wird nämlich durch die Höhe der versprochenen Reservierungsgebühr ein direkter oder auch indirekter Druck auf den Kaufinteressenten zum Erwerb des Grundstücks oder der Wohnung ausgeübt und kann sich daraus eine Beeinträchtigung seiner Entscheidungsfreiheit ergeben, bedarf die Reservierungsvereinbarung zu ihrer Wirksamkeit der notariellen Beurkundung gemäß Paragraph 311 b Abs. 1 Satz 1 Bürgerliches Gesetzbuch.

Noch nicht von einer Beurkundungsbedürftigkeit auszugehen ist nach der Rechtsprechung dann, wenn die Reservierungsgebühr bei bis zu zehn bis 15 Prozent der bei Abschluss des angestrebten Kaufvertrages zu zahlenden Provision liegt. Auch wenn eine Reservierungsvereinbarung zeitlich nicht begrenzt wird, ist sie unwirksam bzw. wegen Sittenwidrigkeit sogar als nichtig anzusehen.

Der Makler sollte seinen Kunden jedoch immer darüber aufklären, dass Reservierungsvereinbarungen nicht unbedingt sicher sind. Der Makler stellt zwar seine weiteren Verkaufsbemühungen ein, mehr kann er aber nicht versprechen. Denn diese Abreden haben auf einen möglichen Verkauf durch den Eigentümer keine Auswirkungen,

da der Eigentümer auf eine Reservierungsvereinbarung, die der Makler geschlossen hat, keine Rücksicht nehmen muss. Er ist frei in seiner Entscheidung, ob und an wen er verkaufen will. Daher sollten Kaufinteressenten vielmehr über den Makler versuchen, eine Reservierungsbestätigung direkt vom Verkäufer zu erhalten.