

OKTOBER 2014

INHALT

9. Immobilien-Golf-Cup Berlin-
Brandenburg
..... Seite 3

Seminar
Erfolgreich und mit Freude im
telefonischen Kundendienst:
„Kein Schwein ruft mich an ...“
..... Seite 4

Die Verwirkung des Provisionsanspruchs

Im Allgemeinen gilt der Grundsatz, dass der Immobilienmakler Informationen des Verkäufers ungeprüft übernehmen kann, ohne selbst in die Haftung genommen zu werden oder seinen Provisionsanspruch zu verlieren. Die Rolle des Maklers hat allerdings in den letzten Jahrzehnten wesentliche Veränderungen erfahren. Der Makler ist heutzutage nicht mehr nur der unparteiische Dritte bzw. reiner Vermittler, sondern wird zunehmend in die Rolle eines Beraters gedrängt, von dem sowohl vom Verkäufer als auch vom Käufer Sach- und Fachverstand für den Immobilienkauf gefordert wird. Dies führt dazu, dass der Immobilienmakler durch selbst getätigte Aussagen oder dem Verschweigen von entscheidungserheblichen Informationen seinen Provisionsanspruch verlieren kann. Im Folgenden soll daher geklärt werden, wann ein Provisionsanspruch grundsätzlich entsteht und unter welchen Umständen dieser wieder „verwirkt“ sein kann.

Der Provisionsanspruch des Maklers ist in § 652 Abs. 1 BGB normiert und entsteht, wenn ein wirksamer Maklervertrag und ein Hauptvertrag (Kauf- oder Mietvertrag) mit einem Dritten zustande kommt und ein Kausalzusammenhang zwischen der geschuldeten Maklerleistung und dem Abschluss des Hauptvertrages besteht.

Der Provisionsanspruch des Maklers kann trotz erfolgreichen Abschlusses eines Hauptvertrages über den Wortlaut des § 652 BGB hinaus „verwirkt“ sein, wenn der Makler vorsätzlich oder mit grober Leichtfertigkeit unter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Kunden in schwerwiegender Weise zuwidergehandelt hat¹⁾. „Lohnunwürdig“ ist ein Makler beispielsweise, wenn er es unterlässt, ein Gutachten bekannt zu machen, welches zahlreiche Mängel des Objektes dokumentiert²⁾. Ebenso liegt eine schwerwiegende Treupflichtverletzung vor, wenn der Makler seinem Auftraggeber bewusst die Kreditunwürdigkeit der Gegenseite verschweigt³⁾. Übernimmt der Makler falsche Angaben des Eigentümers in das Exposé, obwohl er erkennen konnte, dass diese Angaben nicht stimmen, kann auch dies zu einem Verlust des Provisionsanspruchs führen⁴⁾.

Mit Beschluss des OLG Oldenburg vom 10. Juli 2014 (4 U 24/14) wurde einem Immobilienmakler die unzureichende Weitergabe von für den Käufer für seine Kaufentscheidung wichtigen Informationen zum Verhängnis und führte zum Verlust seines gesamten

Provisionsanspruchs. Der Entscheidung des OLG Oldenburg lag der folgende Sachverhalt zugrunde: Der Kläger hatte ein Haus in Nordhorn erworben und beim Makler nachgefragt, ob dieses Haus unter Denkmalschutz stehe. Dies verneinte der Makler zutreffend. Er verschwieg dabei aber, dass die Stadt Nordhorn als Denkmalschutzbehörde bereits angekündigt hatte, das Gebäude zur Prüfung der Denkmalschutzsituation zu besichtigen. Nachdem der Kläger das Objekt erworben hatte, wurde es tatsächlich unter Denkmalschutz gestellt.

Aus Sicht des OLG Oldenburg hat der Makler wegen der unvollständigen Auskunft seinen Provisionsanspruch verwirkt. Er hätte den Kläger darüber aufklären müssen, dass die Stadt Nordhorn mit der Frage des Denkmalschutzes des Objektes befasst war. Dabei gelte die Aufklärungspflicht unabhängig davon, ob bereits ein formelles Denkmalschutzverfahren eingeleitet gewesen sei. Sie umfasse vielmehr auch die Information, die Stadt Nordhorn wolle im Rahmen eines Besichtigungstermins überprüfen, ob ein formelles Denkmalschutzverfahren eingeleitet wird. Diese Information hätte in diesem Fall nicht verschwiegen werden dürfen, zumal dem Makler durch die Nachfrage des Klägers bewusst gewesen sei, dass es diesem auf die Denkmalschutzeigenschaft des Gebäudes ankam.

Der Makler ist grundsätzlich nicht Vertreter des Verkäufers, sondern neutraler Dritter. Ihm obliegt im Regelfall keine Erkundigungs- oder Nachprüfungspflicht. Er ist lediglich Wissensvertreter. Er schuldet seinem Auftraggeber (Kaufinteressenten) grundsätzlich keine Ermittlungen. Informationen, die er vom Verkäufer erhält, darf er ungeprüft weitergeben. Eine Ausnahme gilt aber dann, wenn er vom Verkäufer Angaben erhält, die nach den in seinem Berufsstand vorauszusetzenden Kenntnissen ersichtlich als unrichtig, nicht plausibel oder sonst als bedenklich einzustufen sind⁵⁾. Zwar darf der Makler im Allgemeinen auf die Richtigkeit der Angaben des Verkäufers vertrauen. Dies gilt aber dann nicht, wenn ihm anderweitige Erkenntnisse vorliegen.

IMPRESSUM

RDM KOMPAKT
Informationsbeilage des
Ring Deutscher Makler
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143
10783 Berlin
Telefon 030 / 213 20 89
Telefax 030 / 216 36 29
eMail: info@rdm-berlin-brandenburg.de

Chefredakteur (verantwortlich i.S.d.P.):
Markus Gruhn, Vorstandsvorsitzender

1) Vgl. Jauernig/Mansel, § 652 Rn. 10.
2) OLG Naumburg NJW-RR 2002, 1208.
3) BGH DB 1967, 505.
4) OLG Celle ZfR 2004, 1035.
5) BGH NJW-RR 2007, 711.



Fazit

Der vorgestellte Fall zeigt, dass Vorsicht geboten ist, Informationen ungeprüft vom Verkäufer zu übernehmen oder gar entscheidungserhebliche Informationen zu verschweigen. Der Immobilienmakler sollte sich seiner (neuen) Rolle des Beraters bewusst sein, der sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer tätig ist.



Axel Lipinski-Mießner
Rechtsanwalt
www.maklerrechtsexperte.berlin



9. Immobilien-Golf-Cup Berlin-Brandenburg

Am 19. September 2014 veranstaltete der Grundeigentum-Verlag in der Golfanlage Kallin den 9. Immobilien-Golf-Cup Berlin und Brandenburg, der vom Ring Deutscher Makler Landesverband Berlin und Brandenburg e.V. mitgetragen wird. Wie gewohnt trafen sich auch in diesem Jahr die wichtigsten Entscheider der Immobilienwirtschaft zu einem sportlichen Stelldichein.

Das Wetter trug in diesem Jahr in besonderem Maße zum guten Gelingen des Immobilien-Golf-Cups bei: Während es in Berlin in Strömen regnete, durften die 114 Teilnehmer den ganzen Tag über die brandenburgische Sonne genießen. Gestartet wurde die 18-Loch-Runde mit einem Kanonenstart um 11.00 Uhr und wurde im Einzelzählspiel nach Stableford (vorgabewirksam) gespielt.

Nach Abschluss der Golfrunde, welche nur kurz für ein kleines Mittagessen unterbrochen wurde, trafen sich die Teilnehmer auf der Terrasse der Golfanlage und genossen das Kult-Getränk „Golfer“ – eine Mischung aus Mineralwasser, Tonic-Water und Grapefruitsaft. Die anschließende Siegerehrung wurde sodann in entspannter Atmosphäre bei einem reichhaltigen Buffet durchgeführt. Der Verleger Dieter Blümmel sorgte dabei dank seiner Schlagfertigkeit und Moderationskunst wieder für heitere Stimmung unter den Gästen, die großen Applaus für die sportlichen Erfolge der Mitstreiter spendeten: Der Bruttosieger Stefan Claus erspielte großartige 28 Punkte und freute sich am Ende über einen acht Kilo schweren spanischen Serrano-Schinken. Bei den Sonderwertungen gewannen den Longest Drive Dr. Gudrun Freitag (Damen) und Stefan Claus und Jörn

Kluge mit genau gleichen 245,65 m (Herren). Am zielsichersten beim Nearest-to-the-Pin waren dieses Jahr Cornelia Saddei (Damen) und Jörg C. Lammersen (Herren). Über eine Magnum-Champagner-Flasche konnte sich Nearest-to-the-Bottle-Sieger Klaus Sawatzki freuen. Frank Kleinert (1), Thomas Waske (2) und Andreas Heuer (3) gingen als Sieger in der Nettoklasse hervor.

„Die tollen Ergebnisse der Teilnehmer zeigen wieder einmal, dass sportlicher Ehrgeiz und Erfolg einen großen Anteil bei unserem Turnier haben“, berichtet stolz Mit-Organisator und RDM-Vorstandsmitglied Steffen Schnoor. An dieser Stelle möchten wir es nicht versäumen, dem Mitveranstalter, dem Grundeigentum-Verlag, für die erneut sensationelle Organisation zu danken. Der reibungslose Ablauf auf einem ausgezeichnet präparierten Golfparcours gepaart mit exquisitem Essen vom Restaurant des Golfclubs Kallin wird den Teilnehmern sicherlich noch lange in Erinnerung bleiben.

Ein besonderer Dank gilt ebenso den langjährigen Unterstützern des Turniers: GASAG, Kabel Deutschland, Marotzke – Die Maler, Florentine Raspé Ingenieure & Architekten, BSR Berliner Stadtreinigung, Immonet und Berliner Sparkasse.

Zuletzt möchten wir uns herzlich bei allen Teilnehmern bedanken, die unserem Turnier seit Jahren die Treue halten. Wir freuen uns schon jetzt auf das nächste Jahr und verbleiben bis dahin mit sportlichem Gruß!

Ihr
Axel Lipinski-Mießner
Rechtsanwalt
Geschäftsstellenleiter

