

Makler können durch allgemeine Geschäftsbedingungen nicht fingieren, dass Kunden ein angebotenes Objekt unbekannt war – Anmerkung zu Urteil des LG Landgerichts Berlin (LG Berlin) vom 02.05.2019, 52 O 304/18

I.

Wer eine Wohnung mieten oder ein Grundstück kaufen möchte, informiert sich oft in den Anzeigenteilen in Zeitungen oder im Internet. Dabei trifft er zwangsläufig auf Makler, die Wohnungen bzw. Grundstücke anbieten. Meldet sich dann ein Interessent auf ein entsprechendes Inserat besteht für Makler die Problematik, dass sie grundsätzlich eine Maklerprovision nur verdienen können, wenn die angebotene Wohnung dem Interessenten noch nicht bekannt war. Wie in der besprochenen Entscheidung versuchen daher manche Makler diese Klippe durch entsprechende Vertragsgestaltungen zu umgehen. Die Entscheidung des LG Berlin beschäftigt sich mit der Wirksamkeit entsprechender Klauseln.

II.

Die Klägerin ist ein Verband zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs und die Beklagte eine Maklerin. Diese verwendet unter anderem eine Klausel in ihren Inseraten, wonach der Interessent binnen fünf Tagen ab Erhalt des Angebots mitteilen soll, ob er das Angebot bereits kenne und bei fehlender Rückäußerung bindend unterstellt wird, dass der Interessent das Angebot noch nicht gekannt habe.

Die Klägerin hat die Beklagte auf Unterlassung dieser Klauseln in Anspruch genommen. Das LG Berlin hat dies bestätigt. Ohne diese Klausel sei ein Interessent nicht verpflichtet, den Makler darüber zu unterrichten, ob ihm das angebotene Objekt bereits bekannt sei. Durch die Klausel werde er abweichend hiervon hierzu verpflichtet, was ihn unangemessen benachteilige.

III.

1.

Ein Makler kann seine Maklerprovisionen dadurch verdienen, dass er entweder als Nachweismakler tätig wird. Dann braucht er nichts weiter zu tun, als dem Interessenten eine reale Möglichkeit nachzuweisen, einen Mietvertrag abzuschließen, bzw. ein Grundstück zu kaufen und dann abzuwarten, ob der Hauptvertrag zustande kommt. Gerade in diesem Fall ist aber weitere Voraussetzung, dass der Makler ein Objekt nachgewiesen hat, dass dem Interessenten noch nicht bekannt war. Die Entscheidung des LG Berlin zeigt, dass dies auch nicht dadurch umgangen werden kann, dass in dem maßgeblichen Inserat eine Regelung aufgenommen wird, dass bei Schweigen des Interessenten innerhalb einer bestimmten Frist fingiert werde, dass das Objekt noch nicht bekannt gewesen sei.

2.

Die Entscheidung des LG Berlin verdeutlicht auch noch einmal verschiedene Klippen sowohl für Makler, wie auch für Interessenten:

Ein Maklervertrag kommt wie jeder andere Vertrag durch Angebot und Annahme zustande. Unproblematisch ist dies im Verhältnis des Maklers zu seinem eigentlichen Kunden für den er das Grundstück bzw. die Wohnung anbietet. Bis zur gesetzlichen Implementierung des sogenannten Bestellerprinzips war es bei der Vermittlung von Mietwohnungen (und heute auch noch bei der Vermittlung von Grundstücken) je nach Marktmacht des Verkäufers üblich, dass Makler versucht haben entweder eine zusätzliche Provision auch gegenüber dem Käufer zu verdienen bzw. die eigentlich vom Verkäufer zu zahlende Provision auf den Käufer zu verlagern. Dies setzt aber voraus, dass der Makler auch mit dem Käufer einen Maklervertrag geschlossen hat. In der Praxis sind immer

noch zahlreiche Prozesse anhängig bei denen es um die Frage geht, ob zwischen Makler und Interessent ein Maklervertrag zustande gekommen ist.

Ein wesentliches Kriterium hierfür kann ein eindeutiger Hinweis des Maklers in dem Inserat darauf sein, dass er auch von dem Interessenten eine Provision erwartet. Fehlt es an einem solchen Hinweis im Inserat muss der Makler entweder in dem folgenden Telefonat oder spätestens bei der Übersendung des Exposés einen deutlichen Hinweis auf seine Provisionswünsche mitteilen. Ein wesentliches Problem ist nicht nur die Frage, ob dies erfolgt ist, sondern auch ob dies nachgewiesen werden kann. Nimmt der Interessent in Kenntnis des Provisionswunsches des Maklers dessen Leistungen entgegen, sieht die Rechtsprechung hierin in der Regel den Abschluss eines Maklervertrages zwischen Interessent und Makler.

Ein weiteres Problem kann in der Frage liegen, ob der Makler die bereits verdiente Provision wieder verloren hat (siehe hierzu meinen Beitrag [„Vorsicht vor Preisverhandlungen, wenn ein Maklerdoppelauftrag vorliegt“](#)).

IV.

Makler können durch allgemeine Geschäftsbedingungen nicht fingieren, dass der Kunde ein ihm angebotenes Objekt noch nicht kannte. Unabhängig von dieser Frage ist die Entstehung der Maklerprovisionen bzw. deren Verwirkung an bestimmte Tatbestände geknüpft, deren Vorliegen im Einzelfall streitig sein kann. Hier ist dann anwaltliche Beratung empfehlenswert. Hierfür stehe ich gerne zur Verfügung.

Diese Ausführungen stellen eine erste Information dar, die zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung aktuell war. Die Rechtslage kann sich seitdem geändert haben. Die Ausführungen können und sollen eine individuelle Beratung nicht ersetzen.