

## Die Leistung des Maklers

### -zum Erwerb des Anspruchs auf Maklerprovision-

Der Provisionsanspruch des Maklers unterliegt vier Voraussetzungen: es muss ein Maklervertrag abgeschlossen sein, der Makler muss tätig geworden sein, ein sog. Hauptvertrag muss zustande kommen und es muss ein Ursachenzusammenhang zwischen der Tätigkeit und dem Abschluss des angestrebten Vertrages vorliegen: dann ist die Provision verdient.

Zum Abschluss des Maklervertrags ist zu bedenken, dass wenn weder ein schriftlicher noch mündlicher Maklervertrag individuell ausgehandelt oder durch Allgemeine Geschäftsbedingungen vereinbart wurde, dieser zwischen Makler und Interessenten (in aller Regel der Käufer/Mieter) auch stillschweigend zustande kommen kann. Eine Zeitungsannonce ist aber nur eine Werbung des Maklers. Wenn der Kunde hieraufhin an den Makler herantritt, muss der Makler ausdrücklich auf die mögliche Provisionszahlungsverpflichtung hinweisen. Der Interessent muss dann immer noch sein Einverständnis mit dieser Verpflichtung erklären. Dieses Einverständnis kann jedoch durch schlüssiges Verhalten erfolgen, in dem der Interessent in Kenntnis der Tatsache, dass er für die Tätigkeit des Maklers, eine Provision bezahlen soll z. B. danach einen Besichtigungstermin vereinbart oder weitergehende Informationen anfordert (z. B. Baupläne).

Die Leistung des Maklers besteht sodann entweder im Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags (Nachweismakler) oder in der Vermittlung eines Vertrags (Vermittlungsmakler).

Der Nachweismakler benennt seinem Kunden einen möglichen Partner für den angestrebten Vertragsschluss. Dieser Interessent darf dem Kunden naturgemäß noch nicht bekannt sein. Allein mit diesem Nachweis ist bereits die Provision verdient, ohne dass es auf weitere Vermittlungsbemühungen ankommt.

Unter Nachweis ist indes zu verstehen, dass Name und Anschrift z.B. des Verkäufers einer Immobilie mitgeteilt werden, daneben aber auch Lage und Beschaffenheit des Vertragsgegenstandes (z.B. die Grundbuchbezeichnung). Eine schlichte Objektangabe genügt in der Regel nicht, denn eine reine Ermittlungsmöglichkeit für den Interessenten ist noch nicht als Nachweis zu werten. Die genaue Abgrenzung hängt aber stets von den Umständen des Einzelfalles ab. Die Rechtsprechung geht z.B. davon aus, dass die alleinige Objektangabe für den Nachweis dann genügen kann, wenn der Eigentümer in dem angegebenen Objekt direkt erreichbar ist.

Der Nachweis ist daneben nach neuerer Rechtsprechung auch erbracht, wenn der Makler seinem Kunden und Auftraggeber einen Kaufinteressenten benennt, der generell am Erwerb einer Immobilie interessiert ist, die dem angebotenen Objekt ähnlich ist. Nach Ansicht des Bundesgerichtshofs (Urteil vom 4. 6. 2009) ist der Vertragspartner damit in die Lage versetzt, in konkrete Verhandlungen mit dem potenziellen Vertragspartner über den von ihm angestrebten Kaufvertrag einzutreten. Nicht erforderlich sei, dass dem Auftraggeber des Maklers eine Person benannt wird, die bereits zum Kauf der jeweiligen Immobilie fest entschlossen ist, so die Richter. Denn der Kaufinteressent, der einem Grundstücks- oder Wohnungseigentümer namhaft gemacht wird, ist typischerweise noch „auf der Suche“ und deshalb, was das konkrete Objekt angeht, regelmäßig noch unentschlossen. Daher müsse es bei dieser Konstellation ausreichen, wenn der potenzielle Käufer generell am Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung interessiert ist, die dem angebotenen Objekt ähnelt.

Eine Vermittlungsleistung des Maklers liegt hingegen nur dann vor, wenn er auf den potenziellen Vertragspartner mit dem Ziel des Vertragsabschlusses einwirkt, also die

Abschlussbereitschaft des Vertragspartners überhaupt erst herbeiführt. Der Vermittlungsmakler soll mit beiden Seiten verhandeln und den Entschluss eines potenziellen Vertragspartners des Auftraggebers unterstützen. Die Zusendung eines Exposés stellt sich hier regelmäßig lediglich als Werbung für das Objekt dar und dient grundsätzlich nur der Information im Vorfeld. Daher hat die Übersendung eines Exposés noch keinen unmittelbaren Einfluss auf die Willensentschließung eines potenziellen Käufers und ist nicht als Vermittlungstätigkeit anzusehen. Auch ist eine Vermittlungstätigkeit noch nicht darin zu sehen, dass der Makler dem Kaufinteressenten eine Besichtigung der Immobilie ermöglicht.

Insofern kann es sein, dass eine Maklertätigkeit nicht ursächlich für den Hauptvertragsabschluss geworden ist, auch Zufälle können immer wieder eine Rolle spielen.