

## **Provisionspflichtiger Maklervertrag bei eindeutigem Provisionsverlangen im Inserat**

Eine Internetanzeige z.B. bei Immobilienscout24 mit dem Hinweis „Provision 7,14%“ kann ein eindeutiges Provisionsverlangen eines gewerblichen Immobilienmaklers gegenüber dem Käufer sein.

**BGH, Urteil vom 03.05.2012 – III ZR 62/11**

### **Der Sachverhalt:**

Eine gewerbliche Immobilienmaklerin veröffentlichte bei ImmobilienScout24 eine Anzeige für den Kauf eines Baugrundstücks unter anderem mit Angaben zur Grundstücksgröße, zum Kaufpreis sowie mit dem Hinweis „**Provision 7,14%**“. Ein Interessent nahm am telefonischen Kontakt mit der Maklerin auf und äußerte sein sowie das Interesse seiner Ehefrau. Eine Mitarbeiterin der Maklerin nannte ihm dabei die Adresse sowie die Kontaktdaten des Verkäufers. Bei der Besichtigung des Grundstücks am nächsten Tag unterschrieb der Interessent ein ihm von der Mitarbeiterin vorgelegtes Formular mit der Überschrift „Objektnachweis und Maklervertrag mit Kaufinteressenten“. Darin war die Verpflichtung des Käufers enthalten, bei Vertragsabschluss für den Nachweis oder die Vermittlung eine Maklerprovision von 7,14% einschließlich Mehrwertsteuer vom Kaufpreis und etwaigen Nebenleistungen zu zahlen.

Mit notariellem Kaufvertrag erwarb dieser Interessent gemeinsam mit seiner Ehefrau dann das Grundstück. Die Maklerin stellte ihm eine Rechnung über die Provision in Höhe von € 60.690. Der Käufer hat daraufhin den Maklervertrag wegen Irrtums und arglistiger Täuschung angefochten. Er behauptet die Mitarbeiterin habe seine Unterschrift unter das Formular erschlichen. Sie habe erklärt, die Unterschrift diene lediglich dem Nachweis der Vermittlung und nicht dem Abschluss eines Maklervertrags.

Die Maklerin klagt daraufhin ihren Anspruch ein. In der 1. Instanz hat das Landgericht Potsdam nach Durchführung einer Beweisaufnahme die Klage gegen die Ehefrau des Käufers abgewiesen. Den Käufer, der sich bei der Maklerin gemeldet und später das Formular unterschrieben hatte, hat es zur Zahlung verurteilt. Nach einer erneuten Zeugenvernehmung hat das OLG Brandenburg in II. Instanz auf die Berufung des Käufers auch das ihn zur Zahlung verpflichtende erstinstanzliche Urteil aufgehoben. Die Maklerin hat nicht aufgegeben. Der BGH hat in letzter Instanz ihrem Klageanspruch gegen den Käufer stattgegeben. Das Urteil ist beispielhaft begründet.

## Die Entscheidung:

Der BGH stellt fest, dass anders als vom Oberlandesgericht eingeschätzt, die im Internet bei Immobilienscout24 veröffentlichte Anzeige der Maklerin bereits ein **eindeutiges Provisionsverlangen enthält**, das in diesem Fall Grundlage eines zwischen den Parteien zu Stande gekommenen Maklervertrags war. Eine Provisionsabrede nach § 652 BGB wurde stillschweigend durch schlüssiges Verhalten getroffen.

Grundsätzlich erklärt der Interessent, der sich an einen Makler wendet, der mit Angeboten werbend im geschäftlichen Verkehr auftritt, **noch nicht** schlüssig **seine Bereitschaft zur Zahlung** einer Maklerprovision für den Fall, dass ein Vertrag über das angebotene Objekt zu Stande kommt. Der Interessent darf, soweit ihm Gegenteiliges nicht bekannt ist, davon ausgehen, dass der Makler das Objekt von dem Verkäufer an die Hand bekommen hat und deshalb mit der angetragenen Weitergabe von Informationen eine Leistung für den Anbieter erbringen will. Ohne weiteres braucht der Kaufinteressent in einem solchen Fall nicht damit zu rechnen, dass der Makler auch von ihm eine Provision erwartet. Selbst die **Besichtigung des Verkaufsobjekts** zusammen mit dem Makler **reicht nicht aus**, um bei dieser Sachlage einen schlüssigen Vertragsschluss anzunehmen.

Ein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrags ist grundsätzlich noch nicht in einer Zeitungs- oder Internetanzeige des Maklers zu sehen. Ein Vertragsschluss kommt deshalb regelmäßig noch nicht dadurch zu Stande, dass ein Makler mit Zeitungs- oder Internetanzeigen werbend im geschäftlichen Verkehr auftritt und sich der Interessent daraufhin von sich aus an ihn wendet. Es handelt sich bei solchen Inseraten lediglich um eine invitatio ad offerendum, denn damit wendet sich der Makler an einen unbestimmten Kreis von potenziellen Interessenten.

Anderes gilt dann, wenn der Makler den Kaufinteressenten **unmissverständlich** auf eine von ihm im Erfolgsfall zu zahlende **Käuferprovision hingewiesen** hat. Ein Kaufinteressent, der in Kenntnis des eindeutigen Provisionsverlangens, beispielsweise in einem ihm übersandten Objektnachweis oder Exposé, die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den in dem Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrags annehmen will. Um die daran anknüpfenden Rechtsfolgen zu vermeiden, muss er ausdrücklich vor Inanspruchnahme der Maklerdienste deutlich machen, solche Willenserklärungen nicht abgeben zu wollen.

Eine durch den werbenden Auftritt in Zeitung oder Internet veranlasste Kontaktaufnahme des Interessenten mit dem Makler kann dann zum Abschluss eines Maklervertrags führen, wenn der Makler sein Provisionsverlangen im Inserat bereits ausdrücklich und unmissverständlich zum Ausdruck gebracht hat. Weist er in seinem Inserat eindeutig auf die fällig werdende Maklerprovision hin, so dass der Interessent von einer eigenen Provi-

sionspflicht ausgehen kann, und erhält dieser auf seine daraufhin erfolgte Anfrage Namen und Anschrift des Verkäufers, löst dies den Anspruch auf Zahlung der Provision aus. **Die Bezugnahme des Interessenten auf diese Anzeige bestimmt den Inhalt des Nachweis- oder Vermittlungersuchens**, sodass der Makler von einem Angebot auf Abschluss eines solchen Maklervertrags ausgehen kann, nachdem er sein Provisionsverlangen zunächst ohne Preisgabe der Vertragsgelegenheit in seinem Inserat hinreichend deutlich geäußert hatte.

Ein ausdrückliches Provisionsverlangen kann auch in einer Zeitungsanzeige oder einem Internetinserat enthalten sein, sofern der Hinweis so gestaltet und geeignet ist, dem **durchschnittlichen Interessenten die entstehende Provisionspflicht unzweideutig** vor Augen zu führen. Wie das unmissverständliche Provisionsbegehren erklärt wird, ist dabei grundsätzlich gleichgültig; der entsprechende Hinweis in einer Zeitungs- oder Internetanzeige genügt jedenfalls gegenüber den Kunden, die sich auf diese Anzeige melden, wobei die Umstände des jeweiligen Einzelfalls für die Bewertung der Eindeutigkeit des Provisionsverlangens ausschlaggebend sind. Im vorliegenden Fall hielt der BGH das Provisionsverlangen gegenüber potenziellen Interessenten für hinreichend deutlich dargestellt. Dabei drückt die Angabe: „Provision 7,14%“ direkt unter der Angabe der Vermarktungsart (Kauf) und des Kaufpreises ein solches eindeutiges Provisionsverlangen gegenüber dem Kaufinteressenten aus. Diese auf den wesentlichen Inhalt eines Maklervertrags beschränkte Anzeige reicht für jeden durchschnittlichen Interessenten aus zu erkennen, dass der Makler auch und gerade mit demjenigen in vertragliche Beziehungen treten will, der sich als Kaufinteressent an ihn wendet. Es entspricht danach allgemeinem Verständnis einen auf einer derart gestalteten Internetseite enthaltenen Hinweis auf die Fälligkeit einer Maklergebühr bei Zustandekommen eines notariellen Kaufvertrags nicht als bloße Mitteilung über eine bereits getroffene Provisionsvereinbarung mit dem Verkäufer zu sehen.

### **Der Praxishinweis:**

Der Fall und die Urteile zeigen exemplarisch, welche Probleme sich für jeden Makler ergeben können, der seinen Provisionsanspruch gegenüber dem Käufer, dem Verkäufer oder gegenüber beiden nicht klar, eindeutig und vor allem rechtzeitig mitteilt. Jede Makler ist zu raten nicht nur in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die auf der Rückseite eines Angebotes oder eines Exposés abgedruckt sind, auf eine Provision hinzuweisen. Er muss in jeder Anzeige klar die Höhe der Provision, die Berechnungsgrundlage und auch denjenigen benennen, der die Provision zahlen soll. Bereits der Makler, der versucht Kosten zu sparen, weil er anstelle des Wortes „Käuferprovision“ lediglich das Wort „Provision“ in seiner Anzeigen schaltet, schafft sich Probleme. Ein möglicher Interessent könnte annehmen, dass die Provision letztendlich vom Verkäufer und nicht von ihm als Käufer bezahlt werden muss.

Außerdem sollte der Makler bei einer Doppeltätigkeit ebenso klar und eindeutig darauf hinweisen, dass er für dieses Objekt auch eine Provision der Verkäuferseite erhält.

Auf der anderen Seite führt das Urteil zu einer erheblichen Sicherheit, weil der Makler sich nun darauf verlassen kann, dass auch jede Anzeige im Internet ebenso wie eine normale Zeitungsanzeige ausreichen kann, wenn sie richtig formuliert ist, um seinen Provisionsanspruch bei Abschluss des Kaufvertrages fällig werden zu lassen.