Maklerrecht

Dr. Joachim Wichert

Immobilienmakler: Aktuelle Rechtsprechung zu Einwänden gegen den Provisionsanspruch

Das allgemeine Maklerrecht ist in den §§ 652–655 BGB nur stiefmütterlich geregelt. In einem gewissen Gegensatz dazu steht eine Fülle von Gerichtsentscheidungen, die sich Jahr für Jahr an den dazugehörigen Themen abarbeiten. Diese behandeln vor allem verschiedene Einwände gegen den Provisionsanspruch. Der nachfolgende Beitrag befasst sich mit einigen ausgewählten aktuellen Gerichtsentscheidungen zum Thema Provisionsanspruch und leitet daraus Handlungsempfehlungen für Makler wie Kunden ab. Besonderheiten des Handelsmaklers (§ 93 Abs. 1 HGB) bleiben unberücksichtigt.

1. Einwand des fehlenden Vertragsabschlusses

In einigen Spezialfällen muss der Maklervertrag schriftlich geschlossen werden, etwa bei einem Maklervertrag zum Nachweis oder zur Vermittlung eines Wohnraummietvertrags (§ 2 Abs. 1 S. 2 WoWoVermittG). Ansonsten reichen mündliche Verträge oder Verträge, die durch konkludentes Handeln geschlossen werden. 1

a) Konkludenter Vertragsabschluss durch bloße Entgegennahme von Maklerdiensten

Streitig ist häufig, ob die bloße Entgegennahme von Maklerdiensten bereits als konkludenter Vertragsschluss gewertet wer- 2

den kann. Die Rechtsprechung verfolgt hier eine strenge Linie. Jede Unklarheit geht zu Lasten des Maklers.[1] In einem neueren Urteil hat der BGH die Grundsätze noch einmal wie folgt zusammengefasst:[2]

3 Eine Provisionsabrede nach § 652 BGB kann stillschweigend durch schlüssiges Verhalten getroffen werden. Hieran sind nach der ständigen Rechtsprechung des BGH allerdings strenge Anforderungen zu stellen. So ist in der Entgegennahme von Maklerdiensten nicht in jedem Falle und nicht ohne Weiteres der Abschluss eines Maklervertrags zu erblicken ... Der Makler muss eindeutig zum Ausdruck bringen, dass er Makler des Käufers sein will, um auszuschließen, dass der Kaufinteressent ihn für den Makler des Verkäufers halten könnte. Das geeignete Mittel hierzu ist ein ausdrückliches Provisionsverlangen ... Weist der Makler in einem Zeitungs- oder Internetinserat eindeutig auf die fällig werdende Maklerprovision hin, so dass der Interessent von einer eigenen Provisionspflicht ausgehen muss, kann der Makler bei der Bezugnahme des Interessenten auf diese Anzeige von einem Angebot auf Abschluss eines solchen Maklervertrags ausgehen ...

b) Konkludenter Vertragsabschluss durch Erteilung eines eigenständigen Suchauftrags

4 Zu ergänzen ist, dass ein Maklervertrag ebenfalls anzunehmen ist, wenn der Kunde dem gewerblichen Makler ohne dessen Veranlassung einen eigenständigen Suchauftrag erteilt.[3] Allerdings ist auch dann noch zu differenzieren, ob sich der Suchauftrag nur auf die im Bestand des Maklers befindlichen Objekte bezieht oder ob dieser darüber hinaus tätig werden soll. Im ersten Fall muss der Makler gesondert auf die Provisionspflicht hinweisen, weil die Provision auch durch den Auftraggeber – etwa Grundstückseigentümer – gezahlt werden könnte.[4]

c) Folgen eines fehlenden Maklervertrags

5 Fehlt es an einem Maklervertrag, so kann der Makler den Provisionsanspruch regelmäßig nicht auf andere Rechtsgrundlagen stützen, weder auf § 354 BGB noch auf Bereicherungsrecht.[5] Es gilt der Grundsatz: Ohne Maklervertrag kein Provisionsanspruch.

6 **Praxistipp Makler**: Jeder Maklervertrag sollte schriftlich geschlossen werden. Zumindest sollte in jedem Inserat oder spätestens im Exposé an prominenter Stelle der Hinweis auf die Provisionspflicht des Interessenten enthalten sein.[6]

7 **Praxistipp Kunde**: Ohne ausdrücklichen schriftlichen oder mündlichen Maklervertrag sollte nicht vorschnell ein Provisionsverlangen des Maklers erfüllt werden. Wenn es sich nicht um einen Kleinbetrag handelt, ist die Einholung rechtsanwaltlichen Rats sinnvoll.

2. Einwand der fehlerhaften Widerrufsbelehrung

8 Unter gewissen Umständen steht dem Kunden, wenn er Verbraucher ist, ein Widerrufsrecht nach § 355 BGB zu. Hauptanwendungsfälle sind Maklerverträge, die außerhalb der Geschäftsräume oder im Fernabsatz geschlossen worden sind.

a) Widerrufsfrist

9 Die Widerrufsfrist beträgt zwei Wochen. Wird der Kunde aber nicht ordnungsgemäß über das Widerrufsrecht belehrt, verlängert sich die Widerrufsfrist erheblich, nämlich auf ein Jahr und zwei Wochen (§ 356 Abs. 2, 4, § 355 Abs. 2 S. 2 BGB).

b) Anforderungen an die Belehrung

10 Für den Makler ist eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung also von Bedeutung, sonst kann der Kunde den Maklervertrag eine lange Zeit nachträglich widerrufen. Zwar schuldet der Kunde dann grundsätzlich Wertersatz, § 357 Abs. 8 S. 1 BGB. Voraussetzung für einen solchen Wertersatzanspruch ist aber ebenfalls, dass der Makler ordnungsgemäß über den Widerruf belehrt hat.[7]

11 In einem Urteil des OLG Naumburg stand die Widerrufsbelehrung in einer Immobilienscout-24-E-Mail auf dem Prüfstand. Diese sei nicht ausreichend, denn der Verbraucher könne daraus nicht ersehen, ob die Belehrung von Immobilienscout-24 oder von dem inserierenden Makler stamme.[8]

12 **Praxistipp Makler**: Die Nutzung einer vorgegebenen Widerrufsbelehrung auf einem Internetportal ist risikoträchtig. Denn eine solche Belehrung gibt nicht immer klar zu erkennen, wer sie abgegeben hat und auf welchen Vertrag sie sich bezieht. Darum sollte der Makler auch in solchen Fällen zusätzlich seine eigene – ordnungsgemäße – Widerrufsbelehrung nutzen.

13 **Praxistipp Kunde**: Erkennt der Kunde ausnahmsweise von Beginn an, dass die Widerrufsbelehrung nicht ordnungsgemäß ist, muss er den Makler nicht darauf hinweisen; andernfalls könnte dieser noch schnell nachbessern. Reut den Kunden eine bereits gezahlte Provision, so könnte sich eine Prüfung lohnen, ob die erforderliche Widerrufsbelehrung ordnungsgemäß war.

3. Einwand der fehlenden provisionsauslösenden Maklertätigkeit

14 Der Provisionsanspruch entsteht nur dann, wenn der gewünschte Erfolg – etwa Verkauf des Grundstücks – tatsächlich eintritt. Das ist aber noch nicht alles.

a) Zusammenwirken dreier Parteien

15 Voraussetzung ist weiterhin, dass der Erfolg durch das Zusammenwirken dreier Personen entsteht: den Parteien des Hauptvertrages – etwa Käufer und Verkäufer des Grundstückskaufvertrags – und des Maklers. Von einer Vermittlung oder einem Nachweis kann nur gesprochen werden, wenn der Makler „in der Mitte" zwischen beiden Hauptvertragsparteien stehe, also

---

1 *Roth* in MünchKomm/BGB, 7. Aufl. 2017, § 652 Rz. 44; *Fischer*, Maklerrecht, 5. Aufl. 2019, S, 49.

2 BGH v. 7.7.2016 – I ZR 68/15, NJW-RR 2017, 368.

3 BGH v. 24.9.2009 – III ZR 96/09, NJW-RR 2010, 257; BeckOGK/BGB/*Meier*, Stand: 1.11.2019, § 652 Rz. 132.

4 *Fischer*, Maklerrecht, 5. Aufl. 2019, S, 60.

5 BeckOK/*Kotzian-Marggraf*, Stand: 1.8.2019, § 652 Rz. 22; NK/BGB/*Wichert*, 3. Aufl. 2016, § 652 Rz. 50 f.

6 Enthält das Exposé einen klaren Hinweis auf die Provisionspflicht und nimmt der Kunde weitere Maklerdienste in Anspruch, so ist damit in der Regel konkludent ein Maklervertrag geschlossen, vgl. BGH v. 20.3.1991 – IV ZR 93/90, MDR 1990, 906; OLG München v. 27.2.2019 – 7 U 1935/18, EWiR 2019, 529.

7 BeckOGK/BGB/*Meier*, Stand: 1.11.2019, § 652 Rz. 190.

8 OLG Naumburg v. 1.6.2018 – 7 U 13/18, IMR 2018, 348; Staudinger/*Thüsing*, BGB, Neubearbeitung 2019, § 312d Rz. 77.

nicht mit einer von ihnen identisch ist.[9] Kommt der Hauptvertrag mit einer Person zustande, mit welcher der Makler gesellschaftsrechtlich oder auf sonstige Weise verflochten sei, liegt ebenfalls keine provisionspflichtige Maklertätigkeit vor.[10]

b) Folgen für den Anspruch auf Provision

16 Liegt eine Maklertätigkeit in diesem Sinne nicht vor, so hat der Makler auch keinen Anspruch auf Provision. Eine bereits gezahlte Provision muss er aus ungerechtfertigter Bereicherung zurückzahlen. Dies gilt auch dann, wenn der Kunde gleichzeitig Schadensersatzansprüche gegen den Makler wegen Pflichtverletzungen geltend macht. Das begründet der BGH in seiner einschlägigen Entscheidung wie folgt:[11]

17 Der Umstand, dass bei ordnungsgemäßer Erfüllung des Maklervertrags durch den Bekl. zu 1 die Zedentin eine Maklercourtage hätte zahlen müssen, steht einem Anspruch der Zedentin auf Rückzahlung der gezahlten Provision nach § 812 Abs. 1, S. 1, S. 2 BGB nicht entgegen. Bei einem Schadensersatzanspruch sind allerdings ersparte Aufwendungen in Höhe der fiktiven Maklerprovision, die bei einer pflichtgemäßen Erfüllung des Maklervertrags angefallen wäre, bei der Ermittlung des Vermögensschadens im Wege der Differenzmethode grundsätzlich anzurechnen ... und mindern den Schadensersatzanspruch des geschädigten Maklerkunden. Dem Anspruch auf Rückzahlung einer nicht geschuldeten Maklerprovision kann jedoch nicht entgegengehalten werden, der Maklerkunde müsse sich auf seinen aus anderen Gründen gegen den Makler gerichteten Schadensersatzanspruch eine Maklerprovision mindestens in derselben Höhe anrechnen lassen.

18 Die Frage, ob dem Maklerkunden ein Bereicherungsanspruch zusteht, hängt allein von der Frage ab, ob der Makler eine Provision verdient hat. Im Streitfall ist davon auszugehen, dass dies nicht der Fall ist. Damit muss die auf Rückzahlung der nicht geschuldeten Provision gerichtete Klage gegen den Bekl. zu 1 Erfolg haben. Damit ist die im Rahmen der Bemessung der Höhe eines Schadensersatzanspruchs der Zedentin gegen den Bekl. zu 1 zu berücksichtigende fiktive Maklerprovision nicht identisch. Dabei handelt es sich um einen unselbstständigen Rechnungsposten eines gegen den Makler gerichteten Schadensersatzanspruchs.

19 **Praxistipp Makler**: Im Maklervertrag kann geregelt werden, dass eine Provision auch im Falle des Eigengeschäfts oder der Verflechtung eintritt. Dies geht allerdings nicht mittels AGB, erforderlich ist eine Individualvereinbarung.[12]

20 **Praxistipp Kunde**: Der Kunde sollte darauf bestehen, dass der Maklervertrag eine Verpflichtung enthält, wonach der Makler seine Maklerbemühungen im Einzelnen dokumentiert und diese Dokumentation in regelmäßigen Abständen zur Verfügung stellt. Damit können Pflichtverletzungen des Maklers nicht verhindert, wohl aber erschwert und die spätere Aufklärung erleichtert werden.

4. Einwand des Erwerbs durch einen Dritten

a) Käufermakler

21 Kommt der Hauptvertrag nicht mit dem Kunden zustande, sondern mit einem Dritten, so löst das grundsätzlich keine Provision aus. Es mangelt an der persönlichen Kongruenz. Denn der Maklervertrag bezieht sich gerade auf den Hauptvertrag mit dem Kunden.

22 Anders ist es allerdings, wenn der Dritte nur vorgeschoben ist, um die Provision zu vermeiden.[13] In solchen Fällen ist die Provision dennoch verdient. Allerdings wird dem Makler der Nachweis nicht immer leicht gelingen.

23 Aber auch dann, wenn der Kunde auf Dauer angelegte gesellschaftsrechtliche Beziehungen zu dem Dritten hat, etwa Geschäftsführer der Käufer-GmbH ist, entsteht ein Provisionsanspruch.[14] Der Dritterwerb wird dann dem Kunden zugerechnet. Allerdings ist es eine Frage des Einzelfalls, wie eng die gesellschaftsrechtlichen Beziehungen sein müssen. Maßgebend ist eine wirtschaftliche Betrachtungsweise.[15]

24 Schließlich kann eine Provision grundsätzlich auch dann anfallen, wenn der Dritte in verwandtschaftlichen Beziehungen zu dem Kunden steht. Wie der BGH aber unlängst klargestellt hat, reichen die bloßen verwandtschaftlichen Verhältnisse nicht aus.[16] Vielmehr muss hinzukommen, dass dem Kunden selbst die wirtschaftlichen Vorteile des Hauptvertrags zumindest mit zugutekommen. Etwa wenn die Ehefrau des Kunden die Immobilie erwirbt, die dann (auch) der Kunde nutzt.[17]

25 In solchen Fällen ist auch ein Schadensersatzanspruch des Maklers möglich. Wenn nämlich der Kunde gegen die ihn treffende Verpflichtung verstoßen hat, die Angaben des Maklers vertraulich zu behandeln. Eine solche Verpflichtung besteht auch dann, wenn sie nicht ausdrücklich geregelt ist. Allerdings ist fraglich, ob die Vertraulichkeit des Maklerkunden auch gegenüber engen Familienangehörigen gilt.[18] Unabhängig davon muss der Makler für einen Schadensersatzanspruch vortragen und ggf. Beweis erbringen, dass er ohne den Vertraulichkeitsverstoß des Kunden eine entsprechende provisionspflichtige Tätigkeit für einen anderen Kunden erbracht hätte.[19] Dabei können ihm aber im Provisionsprozess die Beweiserleichterungen des § 287 ZPO zugutekommen.[20]

26 **Praxistipp Makler**: Der Maklervertrag sollte eine sog. Weitergabeklausel enthalten. Danach fällt die Provision auch dann an, wenn der Kunde die Information weitergibt und der Dritte den Hauptvertrag schließt. Dies ist auch mittels AGB möglich.[21]

27 **Praxistipp Kunde**: Natürlich bieten sich hier Tricksereien an, um die Provision zu sparen. Allerdings ist ein entsprechender Provisionsprozess aufwendig und der Erfolg unsicher.

b) Verkäufermakler

28 Auch in diesen Fällen kann der Kaufvertrag mit einem Dritten zustande kommen, statt mit dem nachgewiesenen Käufer. Beispiel:

29 Der Nachweismakler des Verkäufers weist eine GmbH als Käufer nach. Den Kaufvertrag schließt dann aber der Geschäftsführer der GmbH. Der BGH hat in einer Grundsatzentscheidung

9 BGH v. 24.1.2019 – I ZR 160/17, MDR 2019, 538 = MietRB 2019, 135.
10 BGH v. 24.1.2019 – I ZR 160/17, MDR 2019, 538 = MietRB 2019, 135.
11 BGH v. 24.1.2019 – I ZR 160/17, MDR 2019, 538 = MietRB 2019, 135.
12 BeckOGK/*Meier*, Stand: 1.11.2019, § 652 Rz. 204.
13 OLG Frankfurt v. 3.8.1999 – 17 U 123/96, MDR 2000, 24.
14 BeckOK/BGB/*Kotzian-Marggraf*, Stand: 1.8.2019, § 652 Rz. 40.
15 Hierzu *Fischer*, NZM 2016, 117.
16 BGH v. 17.10.2018 – I ZR 154/17, MietRB 2019, 105.
17 BGH v. 8.4.2004 – III ZR 20/03, MDR 2004, 931.
18 BGH v. 14.1.1987 – IVa ZR 130/85, MDR 1987, 564 = NJW 1987, 2431, 2432.
19 BGH v. 17.10.2018 – I ZR 154/17, MietRB 2019, 105.
20 BGH v. 14.1.1987 – IVa ZR 130/85, MDR 1987, 564 = NJW 1987, 2431, 2432.
21 NK/BGB/*Wichert*, 3. Aufl. 2016, § 652 Rz. 203.

einen Provisionsanspruch des Maklers verneint.[22] Es mangle an der persönlichen Kongruenz.

30 Anders als in den Fällen des Käufermaklers nimmt der BGH hier ausdrücklich keine Korrektur durch eine wirtschaftliche Betrachtungsweise vor. Die Fälle seien nicht vergleichbar, weil der Verkäufer, der den Makler beauftragt habe, auch Partei des Kaufvertrags geworden sei. In den Fällen, in denen der Käufer den Makler beauftragt habe, sei dagegen ein Dritter Vertragspartei geworden. Man kann dieses Ergebnis durchaus in Frage stellen,[23] dennoch ist das Thema für die Praxis erst einmal geklärt.

31 Allerdings ist auf zweierlei hinzuweisen: In der Entscheidung ging es nicht um ein kollusives Zusammenwirken zwischen Verkäufer und Käufer. Solche Fälle sind sicherlich anders zu beurteilen. Ferner hat der BGH ausdrücklich zur Nachweistätigkeit des Maklers entschieden; womöglich sind bei einer Vermittlungstätigkeit andere Kriterien maßgeblich.

32 **Praxistipp Makler**: Im Maklervertrag kann geregelt werden, dass die Provision auch verdient ist, wenn statt der nachgewiesenen juristischen Person ein Organ oder ein Gesellschafter den Kaufvertrag schließt. Sicherheitshalber sollte dies mittels Individualabrede geschehen. Auch sollte der Makler dem Verkäufer möglichst potentielle Dritterwerber als Kaufinteressenten benennen.[24]

33 **Praxistipp Kunde**: Natürlich bieten sich hier Tricksereien an, um die Provision zu sparen. Allerdings ist ein entsprechender Provisionsprozess aufwendig und der Erfolg unsicher.

5. Einwand der Vorkenntnis des Kunden

34 Gegen den Provisionsanspruch wird vom Kunden des Maklers häufig eingewandt, ihm sei das nachgewiesene Objekt schon vorher bekannt gewesen. Dieser Einwand der Vorkenntnis kann allerdings nur bei einer Nachweisleistung greifen, nicht bei einer Vermittlungsleistung des Maklers.[25]

35 Vorkenntnis bedeutet nicht nur, dass der Kunde das Objekt, das ihm der Makler nennt, schon kennt. Die Kenntnis muss sich vielmehr auf weitere Details beziehen, insbesondere auf die Verkaufsbereitschaft des Verkäufers.[26] Der Kunde ist allerdings nach Auffassung des BGH nicht verpflichtet, seine Vorkenntnis dem Makler unverzüglich zu offenbaren.[27] Fragt er allerdings in größerem Umfang Maklerleistungen ab oder nimmt sie entgegen, so kann dies als konkludenter Verzicht auf den Vorkenntniseinwand gewertet werden.[28]

36 In diesem Sinne hat das OLG Schleswig entschieden. In dem zugrunde liegenden Fall berief sich der Kunde zwar auf Vorkenntnis, er hatte aber vorher ohne Widerspruch verschiedene Maklerleistungen entgegengenommen (mindestens ein Besichtigungstermin, Exposé, Preisinformationen, abschließendes Telefonat). Dies sei als konkludente Vereinbarung zu werten, wonach der Kunde auf den Einwand der Vorkenntnis verzichte.[29]

37 **Praxistipp Makler**: Der Einwand der Vorkenntnis kann im Maklervertrag ausgeschlossen werden. Dies geht aber nach überwiegender Auffassung nur durch eine Individualvereinbarung, also nicht durch AGB.[30] Ersatzweise kann der Makler bei jedem Angebot explizit und nachweisbar nach einer etwaigen Vorkenntnis fragen. Verneint der Kunde dies, so kann er mit dem Einwand der Vorkenntnis ausgeschlossen sein.

38 **Praxistipp Kunde**: Der Kunde sollte den Makler unverzüglich auf eine etwaige Vorkenntnis hinweisen. Das gebietet nicht nur die Fairness. Der Kunde läuft nämlich Gefahr, dass sonst die Entgegennahme weiterer Maklerleistungen als konkludenter Verzicht auf den Einwand der Vorkenntnis gewertet wird.

6. Einwand der Verwirkung analog § 654 BGB

39 Nach § 654 BGB verwirkt der Makler seinen Provisionsanspruch, wenn er dem Inhalt des Vertrags zuwider auch für den anderen Teil tätig gewesen ist. Die Verwirkung betrifft also nach dem Gesetzeswortlaut nur den Doppelmakler. Die Rechtsprechung wendet sie aber analog auch auf Pflichtverletzungen des einfachen Maklers an. Danach verwirkt jeder Makler seinen Lohnanspruch, wenn er mit an Vorsatz grenzender Leichtfertigkeit die Interessen des Kunden so schwerwiegend gefährdet oder beeinträchtigt, dass er unwürdig für den Erhalt des Maklerlohns erscheint.[31] Dass der Kunde einen Schaden erleidet, ist nicht erforderlich. Diese Analogie wird mittlerweile vom überwiegenden Schrifttum abgelehnt.[32] Gleichwohl hält die Rechtsprechung weiterhin an der Analogie fest.

40 In einem aktuellen Fall ist das OLG Koblenz von einer Verwirkung des Provisionsanspruchs ausgegangen, weil der Makler seinem Kunden, der eine Eigentumswohnung kaufen wollte, unzutreffend versichert hatte:[33]

- Es liege noch keine Teilungserklärung vor.
- Da Abstimmung nach Kopfteilen erfolge und es nur einen weiteren Eigentümer gebe, könne der Kunde nicht überstimmt werden.

41 Da dem Kunden diese Themen erkennbar wichtig waren, hätte der Makler diese Angaben nicht leichtfertig und ins Blaue hinein machen dürfen.

42 **Praxistipp Makler**: Gibt der Makler seinem Kunden Informationen, so muss er unbedingt darauf hinweisen, dass er diese vom Eigentümer übernommen und nicht geprüft habe. Hat der Makler Anhaltspunkte, dass die betreffenden Informationen

22 BGH v. 21.11.2018 – I ZR 10/18, MDR 2019, 539 = MietRB 2019, 105.

23 Kritisch *Würdinger*, NJW 2019, 1806.

24 So auch *Fischer*, NJW 2019, 1182, 1185; *Burbulla*, MDR 2019, 540 = MietRB 2019, 106.

25 *Roth* in MünchKomm/BGB, 7. Aufl. 2017, § 652 Rz. 179.

26 BGH v. 16.5.1990 – IV ZR 337/88, MDR 1990, 906 = NJW-RR 1990, 1008; NK/BGB/*Wichert*, 3. Aufl. 2016, § 652 Rz. 114.

27 BGH v. 7.7.1976 – IV ZR 229/74, NJW 1976, 2345; BGH v. 9.11.1983 – IVa ZR 60/82, WM 1984, 62, 63; a.M. *Roth* in MünchKomm/BGB, 7. Aufl. 2017, § 652 Rz. 183.

28 *Fischer*, Maklerrecht, 5. Aufl. 2019, S. 187.

29 OLG Schleswig v. 12.6.2014 – 16 U 134/13, juris; a.M. etwa OLG Koblenz v. 6.7.1989 – 5 U 278/89, MDR 1990, 1115.

30 BGH v. 7.7.1976 – IV ZR 229/74, NJW 1976, 2345; kritisch *Roth* in MünchKomm/BGB, 7. Aufl. 2017, § 652 Rz. 194, 202.

31 BGH v. 19.5.2005 – III ZR 322/04, MDR 2005, 1216 = NJW-RR 2005, 1423; OLG Koblenz v. 2.5.2019 – 2 U 1482/18, IMR 2019, 426; OLG Brandenburg v. 29.1.2019 – 6 U 65/17, MietRB 2019, 107; zustimmend BeckOK/BGB/*Kotzian-Marggraf*, Stand: 1.8.2019, § 654 Rz. 8; *Fischer*, Maklerrecht, 5. Aufl. 2019, S. 220 ff.

32 *Roth* in MünchKomm/BGB, 7. Aufl. 2017, § 654 Rz. 3; BeckOGK/*Meier*, Stand: 1.11.2019, § 654 Rz. 34 ff.; Staudinger/*Arnold*, Neubearbeitung 2016, § 654 Rz. 15; NK/BGB/*Wichert*, 3. Aufl. 2016, § 654 Rz. 4.

33 OLG Koblenz v. 2.5.2019 – 2 U 1482/18, IMR 2019, 426.

nicht stimmen, darf er sie nicht weitergeben. Von sich aus sollte er keine Informationen geben, die er nicht vorher mit dem Eigentümer abgestimmt hat.

43 **Praxistipp Kunde:** Stellt sich im Nachhinein heraus, dass Informationen des Maklers nicht stimmen, so können Schadensersatzansprüche gegen den Verkäufer wie den Käufer in Betracht kommen. Wenn kein Schaden entstanden ist, kann immer noch die Provision verwirkt sein und ein Rückforderungsanspruch bestehen.

7. Fazit

44 Unter den Maklern gibt es bekanntermaßen einige schwarze Schafe. Das darf aber nicht dazu verleiten, den ganzen Berufsstand zu diskreditieren. Die Einführung eines qualifizierten Sachkundenachweises könnte dem entgegenwirken. Das würde vermutlich auch dazu führen, dass die Einwände gegen den Provisionsanspruch in der Praxis abnehmen. Denn der Kunde wird für eine qualifizierte Maklerleistung eher zahlen und auf windige Einwände eher verzichten. Schließlich sollte der Makler auf eine solide Vertragsgestaltung achten und auf übertriebene Anpreisungen des Objekts verzichten.

Dr. Joachim Wichert

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht, Wirtschaftsmediator

aclanz Rechtsanwälte, Frankfurt/M. und Berlin

Joachim.Wichert@aclanz.de

www.aclanz.de