

Gericht:	Brandenburgisches OLG
Entscheidungsdatum:	03.04.2024
Aktenzeichen:	4 U 105/23
Dokumenttyp:	Urt.
Quelle:	 Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln
Fundstelle:	MietRB 2025, 48-49
Normen:	§ 133 BGB, § 157 BGB, § 164 BGB, § 652 BGB, § 654 BGB
Zitiervorschlag:	MietRB 2025, 48-49

Titelzeile

Maklervertrag: nachträgliche Bestimmung des vertretenen Auftraggebers

BGB § 133, § 157, § 164 Abs. 1, § 652 Abs. 1, § 654

Leitsatz

Schließt ein Makler mit einem Vertreter einen Maklervertrag ab, so muss zu diesem Zeitpunkt der vertretene Auftraggeber noch nicht bestimmt sein. Es genügt, dass die nachträgliche Bestimmung dem Vertreter überlassen wird oder aufgrund sonstiger Umstände erfolgen soll.

Mehr zum Thema: Zu weiteren Aspekten dieser Entscheidung vgl. MietRB 2025, 47 (vorstehend).

Das Problem Ein Immobilienmakler und eine Objektgesellschaft, die aus einer Vielzahl von Untergesellschaften besteht, haben Geschäftskontakte. Der Geschäftsführer der Objektgesellschaft ist gleichzeitig Geschäftsführer einer der Untergesellschaften. In der Signatur seiner E-Mail wird er nur als Geschäftsführer der Untergesellschaft bezeichnet. Aufgrund der Geschäftskontakte bietet der Immobilienmakler dem Geschäftsführer per E-Mail ein Immobilienkonvolut von sieben vermieteten Mehrfamilienhäusern zum Kauf an. Diese E-Mail enthält auch ein Provisionsverlangen. Der Geschäftsführer bekundet Interesse und nimmt als Vertreter verschiedene Maklerleistungen entgegen. Ein ausdrücklicher Maklervertrag wird nicht geschlossen.

Kurze Zeit später erwirbt die Objektgesellschaft das Immobilienkonvolut zu einem Kaufpreis von 5.550.000 €. Der Immobilienmakler stellt ihr die vereinbarte Provision in Rechnung. Nach verschiedenen Mahnungen sichert der Geschäftsführer mehrfach die Zahlung zu. Nachdem diese weiterhin ausbleibt, erhebt der Immobilienmakler Klage gegen die Objektgesellschaft. Diese wendet u.a. ein, dass sie nicht Vertragspartner des Maklervertrags geworden sei.

Die Entscheidung des Gerichts Das Brandenburgische OLG gibt, wie schon die erste Instanz, dem Immobilienmakler Recht. Vertragspartner und Auftraggeber des (konkludent geschlossenen) Maklervertrags sei die Immobiliengesellschaft, daher schuldet sie auch die vereinbarte Provision.

Im Maklerrecht wie im Recht der Stellvertretung sei anerkannt, dass zum Zeitpunkt der Vornahme des Vertretergeschäfts der vertretene Vertragspartner noch nicht bestimmt sein müsse, er vielmehr auch erst nachträglich bestimmt werden könne (Verweis auf BGH v. 18.9.1997 - III ZR 226/96). Dafür genüge, dass die nachträgliche Bestimmung dem Vertreter überlassen werde oder aufgrund sonstiger Umstände erfolgen solle.

Ausgangspunkt sei hier das Angebot des Immobilienmaklers an den Geschäftsführer. Dieses namentlich an ihn gerichtete Angebot konnte er nur dahin verstehen, dass es an sämtliche von ihm vertretenen Gesellschaften gerichtet sei und damit die spätere Bestimmung des Vertragspartners ihm überlassen bleiben sollte. Denn aufgrund der bestehenden Geschäftskontakte sei dem Immobilienmakler bekannt gewesen, dass der Geschäftsführer mehrere Unternehmen vertrete, die als Auftraggeber in Betracht kämen. Der Geschäftsführer habe das Angebot also von Anfang an so verstehen müssen, dass es dem Immobilienmakler nicht darauf ankäme, mit welchem dieser Unternehmen er kontrahieren würde.

Im weiteren Verlauf habe der Immobilienmakler das Verhalten des Geschäftsführers so verstehen müssen, dass die Immobiliengesellschaft Vertragspartner werden solle. Allerdings betreffe dies noch nicht die Bestimmung der Immobiliengesellschaft als Erwerber des Immobilienkonvoluts. Aufgrund der im Maklergeschäft branchenüblichen Personenverschiedenheit zwischen Auftraggeber und Erwerber könne die Festlegung der Vertragspartei des Hauptvertrages nicht zugleich als Bestimmung der Vertragspartei des Maklervertrages angesehen werden.

Eine Bestimmung des Vertragspartners habe der Geschäftsführer aber vorgenommen, indem er die an die Immobiliengesellschaft adressierte Rechnung - auch nachdem er nach der Richtigkeit ihrer Adressierung gefragt worden sei - nicht als unrichtig adressiert beanstandete, sondern wiederholt auf eindeutig an die Immobiliengesellschaft gerichtete Mahnungen Zahlungszusagen erklärt habe.

Der hiergegen vorgebrachte Einwand, dem bloßen Schweigen des Geschäftsführers komme kein Erklärungswert zu, greife nicht durch. Es treffe zwar im Grundsatz zu, dass Schweigen im Rechtsverkehr keine Zustimmung darstelle, weshalb das Schweigen des Empfängers auf ein ihm unterbreitetes Vertragsangebot - auch im kaufmännischen Verkehr - nicht als Annahme des Angebots verstanden werden könne. Dies schließe allerdings nicht aus, auch dem Schweigen nach der Verkehrssitte unter bestimmten Umständen einen Erklärungswert beizumessen und es daher als Annahme zu werten (Verweis auf BGH v. 11.10.2017 - XII ZR 8/17, MDR 2017, 1414).

Auch der weitere Einwand, nachträgliches Verhalten dürfe bei der Auslegung von Willenserklärungen nicht berücksichtigt werden, verfange nicht. Zwar treffe im Grundsatz zu, dass nur solche Umstände zu berücksichtigen seien, die dem Empfänger bei Zugang der Willenserklärung bereits erkennbar wären. Nachträgliches Verhalten einer Partei sei allerdings insoweit zu berücksichtigen, als spätere Vorgänge Rückschlüsse auf den tatsächlichen Willen und das tatsächliche Verständnis der am Rechtsgeschäft Beteiligten zulassen könnten (Verweis auf BGH, 7.12.2006 - VII ZR 166/05, MDR 2007, 649). Im hier vorliegenden Sonderfall habe dem Geschäftsführer als Vertreter die nachträgliche Bestimmung des zunächst unbestimmt gebliebenen Vertragspartners obliegen, deren Ausübung aus seinem nachträglichen Verhalten zu interpretieren sei.

Konsequenzen für die Praxis Das Urteil überzeugt in Ergebnis und Begründung. Es wird auch, soweit ersichtlich, in der Fachliteratur zustim

Beraterhinweis Nicht ganz selten weigern sich Auftraggeber nach Erwerb der Immobilie, die angefallene Provision zu zahlen, auch nicht ganz selten mit fadenscheinigen Gründen. Angesichts dessen kann man sich durchaus fragen, warum Immobilienmakler nicht stets auf einem ausdrücklichen Maklervertrag bestehen. Gerade auch, wenn es, wie im Streitfall, um ganz erhebliche Beträge geht.

RA Dr. Joachim Wichert, aclanz Partnerschaft von Rechtsanwälten, Frankfurt/M./Berlin, www.aclanz.de

© Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln