

## Maklerprovision bei Internetangeboten

Wann Maklerprovision gefordert werden kann, hängt davon ab, ob ein Maklervertrag geschlossen wurde. Maklerverträge können allerdings - wie andere zivilrechtliche Verträge auch - nicht nur durch ausdrückliche, schriftlich dokumentierte Willenserklärungen zustande kommen, sondern auch durch schlüssiges Verhalten und stillschweigenden Vertragsschluss.

In Zeiten, in denen das Internet auch bei den Angeboten von Maklern eine immer größere Rolle spielt und Interessenten bestimmter Objekte den Makler selbst oft gar nicht mehr persönlich aufsuchen, kommt gerade solchen stillschweigenden Vertragsabschlüssen zunehmende Bedeutung zu.

Der **Bundesgerichtshof (BGH)** hat mit einem **Grundsatzurteil vom 03.05.2012 (Az. III ZR 62/11)** für mehr Klarheit gesorgt und eine weniger restriktive Linie eingeschlagen, als sie noch zurückliegend untere Instanzengerichte, so unter anderem das OLG Hamm und das OLG Brandenburg, vertreten haben.

Das OLG Brandenburg beispielsweise war bislang der Auffassung (Urteil vom 13.11.2008, Az. 12 U 90/08 und Urteil vom 08.02.2011, Az. 11 U 87/10), dass allein die Anzeige im Internet, versehen mit dem Hinweis „Provision ...%“ und selbst der nachfolgende telefonische Kontakt des Interessenten mit dem Maklerbüro, von dem die genaue Adresse des Objektes sowie die Kontaktdaten des Verkäufers erfragt wurden, noch nicht zu einem provisionspflichtigen Maklervertrag führe, wenn daraufhin zwischen dem Verkäufer und dem Interessenten ein Kaufvertrag abgeschlossen wurde.

Anders jetzt der BGH, der zu dieser Problematik anhand einer in der Internet-Immobilienplattform Immobilienscout24 geschalteten Internetanzeige eines Maklers entscheiden musste.

Im konkreten Fall hatte eine gewerbliche Immobilienmaklerin im Internetportal Immobilienscout24 eine Anzeige für den Kauf eines Baugrundstücks, unter anderem mit der Angabe der Grundstücksgröße und des Kaufpreises sowie mit dem Hinweis „Provision 7,14 %“, veröffentlicht. Ein Interessent hatte diese Anzeige entdeckt, telefonischen Kontakt zur Immobilienmaklerin aufgenommen und Interesse geäußert, wobei sie ihm die Adresse des Objektes und die Kontaktdaten des Verkäufers genannt hatte. Es erfolgte auch eine Objektbesichtigung, bei der entgegen mündlicher Zusage ein Schriftstück unterzeichnet wurde, dass als Maklervertrag ausgestaltet war, nachfolgend aber angefochten worden war. Hierauf kam es im Ergebnis nicht an.

Der BGH entschied, dass die im Internet veröffentlichte Anzeige der Immobilienmaklerin ein eindeutiges Provisionsverlangen enthält, das Grundlage eines zwischen den Parteien zustande gekommenen Maklervertrages sein kann.

Der BGH hat folgende Grundsätze für das Zustandekommen eines provisionspflichtigen Maklervertrages auf diesem Wege aufgestellt:

1. Eine Provisionsabrede im Maklervertrag kann grundsätzlich stillschweigend auch durch schlüssiges Verhalten getroffen werden. Die Rechtsprechung stellt grundsätzlich strenge Anforderungen. Allein wenn man sich an einen Makler wendet, der mit Angeboten werbend im geschäftlichen Verkehr auftritt, erklärt man noch nicht schlüssig seine Bereitschaft zur Zahlung einer Maklerprovision für den Fall, dass ein Vertrag über das angebotene Objekt zustande kommt.

Grundsätzlich kann ein Interessent auch davon ausgehen – soweit ihm nichts Gegenteiliges bekannt ist –, dass der Makler eine Leistung für den Anbieter des Objektes erbringt, so dass selbst die Besichtigung eines Objektes zusammen mit dem Makler für einen schlüssigen Vertragsschluss nicht ausreicht.

Anders ist es allerdings, wenn der Makler den Interessenten unmissverständlich auf eine von ihm im Erfolgsfall zu zahlende Käuferprovision hingewiesen hat. Ein Kaufinteressent, der in Kenntnis des eindeutigen Provisionsverlangens die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich und in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den in dem Provisionsverlangen liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrages annehmen will.

2. In der Zeitungs- oder Internetanzeige des Maklers – hier im Internetportal Immobilienscout24 – ist grundsätzlich noch kein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages zu sehen; solche Anzeigen sind an einen unbestimmten Kreis von potentiellen Interessenten gerichtete Inserate. Allerdings kann die daraufhin erfolgte Kontaktaufnahme des Interessenten mit dem Makler dann zum Abschluss des Maklervertrages führen, wenn das Inserat bereits das eindeutige Provisionsverlangen enthält, so dass der Interessent von einer eigenen Provisionspflicht ausgehen kann, und er auf seine daraufhin erfolgte Anfrage Namen und Anschrift des Verkäufers erhält. Dies stellt die Annahme des Angebotes durch den Makler dar und bringt den Maklervertrag wirksam zustande.
3. Auch in einer Zeitungsanzeige oder einem Internet-Inserat kann ein ausdrückliches Provisionsverlangen enthalten sein, sofern der Hinweis so gestaltet und dazu geeignet ist, dem durchschnittlichen Interessenten die entstehende Provisionspflicht unzweideutig vor Augen zu führen. Dies verlangt immer eine Einzelfallbetrachtung, wie die Anzeige bzw. das Inserat ausgestaltet sind. Es ist ausreichend, wenn das Inserat – wie hier – die Angabe „Provision ...%“ enthält, direkt unter der Angabe der Vermarktungsart (Kauf) und des Kaufpreises. Das ist nicht als bloßer Hinweis auf eine Provision im Erfolgsfalle oder als bloße Mitteilung über eine bereits getroffene Provisionsvereinbarung mit dem Verkäufer misszuverstehen, selbst dann nicht, wenn der Makler bereits in vertraglicher Beziehung mit dem Verkäufer steht.

Interessenten, die von Internetangeboten Gebrauch machen, sollten sich immer genau die Anzeigen, und zwar deren ganzen Inhalt, ansehen und bei daraus folgenden Kontaktaufnahmen zu Maklern das Bewusstsein dafür schärfen, dass hierdurch ggf. schon verbindliche Vereinbarungen zu einer später entstehenden Provisionspflicht zustande kommen können bzw. tatsächlich eine vertragliche Vereinbarung betreffend das angefragte Objekt abgeschlossen wird.

Die Rechtsprechung des BGH dürfte jedenfalls ein Achtungszeichen gesetzt haben, sich Maklerinserte genau anzusehen; sie stützt auch die Position vieler Makler, die sich zunehmend des Mediums des Internets bedienen.

Frank Auerbach  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Erstellungsdatum: **11.03.2013**

#### Hinweis zum Erstellungsdatum

Die Veröffentlichung wurde zu dem ausgewiesenen Erstellungsdatum erarbeitet. Gesetzliche Änderungen und Änderungen der Rechtsprechung nach diesem Zeitpunkt konnten nicht berücksichtigt werden. Es wird nicht dafür gehaftet, daß die Veröffentlichung den aktuellen Rechtsstand zum Lesezeitpunkt wiedergibt.