



Makler verlangen Gebühren – für die Vermittlung, mitunter aber auch schon für die Reservierung einer Immobilie.

Wenn der Makler Druck macht

IMMOBILIENKAUF Reservierungsgebühren sind meist unwirksam

Für die meisten Menschen ist es eine Entscheidung fürs Leben: der Kauf eines Eigenheims. Ob ein Häuschen im Grünen oder eine schicke Stadtwohnung – die Investition in die eigenen vier Wände ist meist mit sehr konkreten Vorstellungen verbunden. Umso größer ist die Freude, wenn endlich etwas Passendes gefunden ist. So sah sich auch ein junges Paar aus Mainz am Ziel angekommen: Die beiden hatten nach monatelanger Suche endlich die ideale Immobilie gefunden: eine Vier-Zimmer-Wohnung mit großzügigem Balkon, ausgestattet mit modernster Haustechnik, in der gewünschten Lage und zu einem erschwinglichen Preis.

Böse Überraschung

Vor Abschluss des Kaufvertrags gab es aus Sicht der Kaufinteressenten noch einiges zu klären. Neben der Finanzierung wollte das Paar noch einen Architekten zu Rate ziehen. Er sollte die fünf Jahre alte Immobilie auf Baumängel überprüfen. Der Makler sah kein Problem darin, verwies allerdings auf die zahlreichen weiteren Interessenten für die Wohnung. Er schlug den jungen Leuten eine Reservierungsvereinbarung vor. Gegen eine Gebühr sollte die Immobilie für eine bestimmte Frist exklusiv für das Paar reserviert werden. Im Falle eines Kaufabschlusses würde

die Gebühr mit dem Kaufpreis verrechnet werden, ansonsten verfallen. Das Paar unterzeichnete die Vereinbarung und zahlte die Gebühr, erlebte im Zuge der Begutachtung durch den Architekten jedoch eine Überraschung: Dieser riet aufgrund erheblicher Baumängel vom Kauf der Wohnung ab. Die Interessenten traten von der Reservierung zurück – und der Makler behielt die Reservierungsgebühr in Höhe von mehreren Tausend Euro mit Verweis auf die getroffene Vereinbarung ein.

EXPERTENTIPP



Unser Autor **Thomas Stritter** ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in Ingelheim.

www.kanzlei-stritter.de

So viel Geld für nichts? Die jungen Leute wandten sich an einen Anwalt und durften aufatmen, als der Fachanwalt die aktuelle Rechtsprechung darlegte. Die Reservierungsvereinbarung ist unwirksam, denn Maklergebühren sind nach dem Gesetz erfolgsabhängig. Das heißt konkret: Nur wenn ein notariell beurkundeter Kaufvertrag zustande kommt, hat der Makler auch

DER ANWALT RÄT

► Besser **keine Reservierungsvereinbarung** unterzeichnen und ohne anwaltlichen Rat keine Reservierungsgebühren bezahlen. Seriöse Makler verzichten ohnehin auf solche Mittel.

Anspruch auf eine Vergütung. Hintergrund: Der Kauf einer Immobilie ist für die Betroffenen von großer finanzieller Tragweite und hat maßgeblichen Einfluss auf die weitere Lebensgestaltung. Eine Fehlentscheidung kann zum finanziellen Ruin führen.

Darum sollen Käufer ihre Entscheidung in Ruhe, ohne Druck und Zwang und belehrt durch einen Notar treffen. Reservierungsvereinbarungen wie im geschilderten Fall sind mit dieser gesetzlichen Regelung nicht vereinbar. Denn die Angst vor dem Verlust der Reservierungsgebühr setzt Kaufinteressenten unzulässig unter Druck.

In diesem Sinne fällt der Bundesgerichtshof 2010 ein entsprechendes Urteil zugunsten der Kaufinteressenten: Die Vergütung der Maklertätigkeit ist erfolgsabhängig und somit nur zu zahlen, wenn auch tatsächlich ein notariell beurkundeter Kaufvertrag zustande kommt. In einem vergleichbaren Urteil des LG Berlin aus

dem Jahre 1999 wird der Hintergrund dieser Rechtsprechung noch deutlicher: Durch die Reservierungsvereinbarung, so die Richter, habe der Makler unzulässig wirtschaftlichen und moralischen Druck auf den Käufer ausgeübt.

Im Übrigen hat der Makler auch gegenüber dem Verkäufer keinen Anspruch auf Erstattung einer entgangenen Reservierungsgebühr, wie das OLG Koblenz urteilte.

Keine Gebühr vom Verkäufer

In dem verhandelten Fall hatte ein Makler einen Käufer gestellt, der eine Reservierungsvereinbarung unterzeichnet hatte. Der Verkäufer entschied sich jedoch gegen den Verkauf. Daraufhin versuchte der Makler, die entgangene Gebühr beim Verkäufer einzuklagen. Ohne Erfolg: Das Gericht urteilte, dass dem Makler nur bei erfolgreicher Vermittlung eine Vergütung zusteht – und diese sei erst bei Zustandekommen eines notariellen Kaufvertrags gegeben.

i BGH, Urteil vom 23.09.2010 - III ZR 21/10; NJW 2010, 3568; NZM 2010, 871; WM 2010, 2372; LG Berlin, Urteil vom 23.12.1999 - 5 O 352/99; BauR 2000, 1915 (Ls.); NJW-RR 2001, 706; NZM 2000, 558; ZMR 2000, 392 BGB § 654; Beschluss vom 11.07.2012 - 2 U 644/11.