

Die Aufwandsentschädigung des Maklers

Dieser Artikel wurde verfasst von Helge Ziegler, Wirtschaftsjurist (Dipl. FH) und Präsident des BVFI - Bundesverband für die Immobilienwirtschaft, The Sqaire 12, 60549 Frankfurt, Telefon: (069) 24 74 84 80, Telefax: (069) 24 874 84 899, E-Mail: info@bvfi.de, Internet: www.bvfi.de

Die Situation

Immobilienmakler vereinbaren zuweilen mit ihren Kunden nicht unerhebliche Aufwandsentschädigungen für den Fall, dass der beabsichtigte Kaufvertrag nicht zustande kommt. Der Vorteil derartiger Vereinbarungen für den Makler liegt auf der Hand: Er bekommt zwar nicht die ursprünglich beabsichtigte Provision, wohl aber seine Aufwendungen ersetzt. Dabei ist bei dem Abschluss von Aufwandsentschädigungen zur Vorsicht zu raten. Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick zu dieser konflikträchtigen Problematik.

Die gesetzliche Regelung

Gemäß § 652 Abs. 2 Satz 2 BGB kann der Makler grundsätzlich einen Aufwendungsersatz verlangen. Dies bedeutet, dass der Makler auch dann sogar zusätzlich zur Provision einen Aufwendungsersatz geltend machen kann. Ebenso wäre es grundsätzlich zulässig, sich den Aufwand erstatten zu lassen, wenn der Kaufvertrag nicht vermittelt werden konnte. Diese Vereinbarung ist aber *nur individualvertraglich* möglich, nicht mittels Allgemeiner Geschäftsbedingungen. Lesen Sie hierzu den Artikel „Die AGB – der Feind der Maklerprovision“.

Die Anwendung in der Praxis

Von dieser zusätzlichen Einnahmemöglichkeit (also Aufwendungsersatz neben Provision) wird jedoch in der Praxis aus verkaufstaktischen Gründen selten Gebrauch gemacht. Wesentlich häufiger ist zu beobachten, dass Makler versuchen mit dem Aufwendungsersatz eine erfolgsunabhängige Provision für den Fall zu vereinbaren, dass sie nicht erfolgreich waren.

Die Höhe des Aufwendungsersatzes

Aufwendungsersatz kann der Makler nur dann verlangen, wenn ein solcher zwischen den Parteien ausdrücklich vereinbart wurde. Eine derartige Vereinbarung darf sich aber nur, um in einem AGB-Vertrag wirksam zu sein, ausschließlich auf den Ersatz von konkretem Aufwand beziehen. Insoweit sollte von einer Pauschalierung des Aufwendungsersatzes (mit Ausnahme einer Pauschale von EUR 20,00 netto für Telefon, Telefax und Porti) Abstand genommen werden.

Zudem ist zu beachten, dass der Makler keinen unangemessen hohen Ersatz für Aufwendungen verlangen kann. Die früher zulässig erachtete Pauschalierung von 10 bis 15 % der Provision als Kostenersatz ist zwischenzeitlich überholt. Nicht angemessen sind zwischenzeitlich schon Pauschalen von über 10 % der zu erwartenden Provision.

Formulierungsvorschlag

Dem Makler kann demgemäß folgende Vertragsformulierung empfohlen werden:

Für den Fall, dass der Auftraggeber seine Verkaufsabsicht während der Auftragsdauer aufgibt oder die Verkaufsbemühungen des Auftragnehmers nachhaltig erschwert oder gegen seine vertraglichen Verpflichtungen verstößt, gilt zwischen den Parteien der Ersatz von Aufwendungen vereinbart. Hierzu hat der Auftragnehmer Anspruch auf Ersatz nachgewiesener Aufwendungen, die sich unmittelbar aus der Auftragsbearbeitung ergeben, insbesondere Kosten für Inserate, Exposés, etwaige Eingabekosten ins Internet und ähnliche Kommunikationsdienste. Die Kosten für Telefon, Telefax, Porti sind pauschal mit 20,00 € zzgl. Mehrwertsteuer zu vergüten. Ferner Fahrkosten gemäß Nachweis, bei Nutzung des PKWs 0,31 € pro gefahrenem Kilometer zzgl. 19 % Mehrwertsteuer. Der Aufwendungsersatz wird der Höhe nach auf 10 % der zu erwartenden Provision beschränkt und ist mit dem Tage der Vertragsbeendigung fällig.

Die Unwirksamkeit eines unangemessenen Aufwendungsersatzes

Zu beachten ist ferner, dass jedwede Vereinbarung eines Aufwendungsersatzes, unabhängig davon, ob durch AGB oder durch Individualvereinbarung, wegen dem Beurkundungsanfordernis nichtig ist, wenn der zu zahlende Betrag so hoch ist, dass auf den Kunden ein unzulässiger Druck ausgeübt wird, eine Kaufentscheidung zu treffen. Dies ist, wie das OLG Frankfurt, (Az.: 19 U 120/10) entschieden hat, bereits der Fall, wenn sich der Makler eine Aufwandsentschädigung von 40 % der zu erwartenden Provision versprechen lässt.

Fazit

Ein etwaiger Aufwendungsersatzanspruch dürfte in den meisten Fällen bei wenigen Hundert Euro liegen. Es erscheint wenig wirtschaftlich, deswegen einen Streit oder gar eine gerichtliche Auseinandersetzung in Gang zu bringen, noch dazu mit ungewissem Ausgang und Kostenrisiko. Die Zeit kann ein Immobilienmakler gewinnbringender einsetzen. Von daher ist gut zu überlegen, ob man eine derartige Regelung überhaupt vereinbaren soll.

Helge Ziegler
Wirtschaftsjurist
Präsident BVFI

Rechtlicher Hinweis

Dieser Fachartikel wurde nach bestem Wissen erstellt. Er ersetzt aber keine Beratung im Einzelfall. Eine Haftung kann daher nicht übernommen werden.