

S A W A L

Rechtsanwälte & Notar

Die Leistung des Maklers

Eine aktuelle höchstrichterliche Entscheidung konkretisiert die Frage, welche Leistung ein Nachweismakler zu erbringen hat, um seinen Provisionsanspruch zu erhalten. Hierbei grenzt der Bundesgerichtshof die Tätigkeit des Vermittlungsmaklers und des Nachweismaklers detailliert ab.

Eine Vermittlungstätigkeit erfordert demnach die bewusste finale Herbeiführung der Abschlussbereitschaft des Vertragspartners. Denn der Vermittlungsmakler soll seine Provision dadurch verdienen, dass er durch Verhandlungen und Gespräche den Vertragspartner des Auftraggebers zum Vertragsabschluss bringt. Die Besichtigung eines Objekts oder die Übersendung eines Exposés reichen hierfür noch nicht. Die Anforderungen an einen Makler sind hier höher.

Dem gegenüber verdient der Nachweismakler seine Provision bereits dann, wenn er seinen Kunden und Auftraggeber in die Lage versetzt, mit einem Kaufinteressenten in Verhandlungen zu treten ? natürlich nur, wenn der Vertrag tatsächlich zustande kommt.

Schaltet der Makler ? wie im BGH-Fall ? Anzeigen, übersendet ein Exposé und führt eine Begehung vor Ort durch, so hat er seine Provision verdient, auch wenn der Interessent zu diesem Zeitpunkt noch nicht zum Kauf entschlossen war. Es reicht daher grundsätzlich aus, dass der Nachweismakler den Kontakt zwischen seinem Kunden und einem grundsätzlich am Erwerb eines entsprechenden Objekt interessierten Kaufinteressenten herstellt.

BGH vom 04.06.2009, III ZR 82/08

[Blog abonnieren \(RSS\)](#)

URL des Beitrages: <http://www.ra-sawal.de/Wordpress/?p=1024>

Dominik Schüller
Rechtsanwalt

Diese Artikel könnten Sie auch interessieren:

- [+25% und keine Maklerprovision](#)
- [Wenn Mäkler Verbotenes tun](#)
- [Frau Liesemann und ihre Abmahnung](#)