

12. MÄRZ 2020

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Pflichtverletzung des Makleralleinauftrags: Ab wann greift die Schadensersatzpflicht?

- *Der Makleralleinauftrag hält die zu erfüllenden Pflichten des Maklers sowie des Auftraggebers fest*
- *Grundsätzlich gilt, wenn ein Vertrag nicht wie vereinbart erfüllt wird, kann die auftraggebende Partei nachträglich vom Vertrag zurücktreten*
- *Die Maklerwahl ist essenziell für einen erfolgreichen Vertragsabschluss, Auftraggeber sollten deshalb vorab die Qualifikationen des Maklers genau überprüfen*

Berlin, 12. MÄRZ 2020 – Der Verkauf der eigenen Immobilie ist oft ein langwieriger und komplizierter Prozess. Hier kann ein Makler mit seinem fachlichen Know-how bestens unterstützen. Doch was geschieht, wenn Immobilienverkäufer an den falschen Makler geraten und durch dessen pflichtwidriges Handeln entgegen der Richtlinien des Makleralleinauftrags geschädigt werden? Der Full-Service Immobiliendienstleister McMakler (www.mcmakler.de) erklärt, welche Schadensersatzansprüche Verkäufer in einem solchen Fall geltend machen können.

Ein guter Immobilienmakler kann dem Auftraggeber beim Verkaufsprozess nicht nur Arbeit, sondern auch Zeit und Nerven sparen. Kritisch wird es, wenn der Makler das ihm entgegengebrachte Vertrauen enttäuscht. „Schwarze Schafe gibt es leider überall. Umso wichtiger ist es für Verkäufer, sich über ihre Rechte im Klaren zu sein. Der Makleralleinauftrag hält die von beiden Parteien – also dem Makler und Auftraggeber – zu erfüllenden Pflichten fest. Verstößt der Makler willentlich gegen diese Pflichten, kann der Auftraggeber auf Schadensersatz pochen, denn der Vertrag wurde nicht wie vereinbart erfüllt“, erläutert Philipp Takjas, Syndikusrechtsanwalt bei McMakler.

Im vorliegenden Fall (Az: I ZR 160/17) wurde ein Immobilienmakler damit beauftragt, einen passenden Kaufinteressenten für einen Bauernhof zu finden. Die neuen Eigentümer des Bauernhofes waren letzten Endes jedoch der Immobilienmakler höchstpersönlich und dessen Freund. Nach offiziellem Vertragsabschluss und Verkauf des Hofes an den Makler für eine Summe von 280.000 Euro sowie der Zahlung der anfallenden Maklerprovision, bemerkte der Auftraggeber den Betrug. Der Makler hatte dem Auftraggeber etliche weitaus höhere Angebote vorenthalten sowie den Verkaufspreis ohne Absprache auf überhöhte 600.000 Euro angehoben, um andere Interessenten abzuschrecken. Darauf forderte der Auftraggeber nicht nur die bereits gezahlte Provision zurück, er beanspruchte zudem die Rückabwicklung des Kaufvertrages. Die Bundesrichter bestätigten nun die Forderungen des

McMakler PRESSEMITTEILUNG

Auftraggebers: Der Immobilienmakler ist dazu verpflichtet, den Hof zurück zu übertragen und die Provision zurückzuzahlen.

„Grundsätzlich gilt: Wird ein Vertrag nicht wie vereinbart erfüllt, so kann die auftraggebende Partei nachträglich vom Vertrag zurücktreten. In diesem Falle verstieß der Makler gegen seine Pflichten und führte den Auftraggeber bewusst hinters Licht. Dieses arglistige Vorenthalten zentraler Informationen berechtigte hier den Hofbesitzer zur Rückabwicklung des Kaufvertrags sowie der Rückzahlung der Provision“, erklärt Philipp Takjas von McMakler und führt weiter aus: „Der ausführende Makler hätte auch ohne seinen Täuschungsversuch keinen gesetzlichen Anspruch mehr auf seine Maklerprovision. Denn ein Makler fungiert nach dem Wesen des Makleralleinauftrags als Mittler zwischen Verkäufer und Käufer. Da der Immobilienmakler in diesem Fall selbst die Rolle des Käufers einnahm, lag ein klarer Fall der sogenannten Verflechtung vor, wodurch sich der Makler in einem Interessenkonflikt befand, der den Anspruch auf Provision ausschließt.“

Fazit: „Die [Maklerwahl](#) ist essenziell für einen erfolgreichen Vertragsabschluss. Auch wenn derartige Vorfälle zu den absoluten Ausnahmen gehören, sollten Auftraggeber vorab die Qualifikationen des Maklers genau prüfen und auch das Unternehmen, für das der Makler arbeitet. Denn nicht alle Makler und deren übergeordnete Unternehmen arbeiten entlang einheitlicher Qualitätsstandards. Und selbst, wenn der Auftraggeber erfolgreich Schadensersatzansprüche geltend macht, heißt es noch nicht, dass der Makler auch finanziell im Stande ist, sie zu erfüllen“, resümiert Takjas von McMakler.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 550 Mitarbeiter, davon 270 eigene Makler. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion. Mitgründer und Geschäftsführer ist Lukas Pieczonka.