

Rechtsstreit im Immobiliengeschäft

Landgericht Hannover spricht Bausparkassenvertreter einen Ausgleich zu

Jürgen Evers

Das Landgericht Hannover¹ hatte zu entscheiden, ob und unter welchen Voraussetzungen ein Handelsvertreter, der Immobilien für eine Bausparkasse vermarktet hatte, einen Ausgleich nach § 89 b HGB beanspruchen kann. Der Vertreter hatte u.a. einen Auftraggeber geworben, der elf Wohnungen absetzen wollte. Bis zu seinem Ausscheiden waren sieben Einheiten verkauft. Weitere sechs befanden sich noch im Verkaufsangebot des Maklers. Ein anderer geworbener Auftraggeber suchte mehrere Objekte für sich und seine Firmen. Aus den ebenfalls vom Vertreter vermittelten Immobilienkaufverträgen flossen der Bausparkasse Courtagen zu, aus denen sie Unterprovisionen an den Vertreter zahlte.

Der Vertreter war der Meinung, zu den Auftraggebern bestehe eine ständige Geschäftsbeziehung. Sie erteilten weitere Aufträge, Immobilien courtagepflichtig zu vermarkeln. Die Bausparkasse sah dies anders. Sie meinte, dass es für eine etwaige Ausgleichspflicht nicht ausreiche, dass ein Auftraggeber Folgeobjekte zur Vermarktung bereitstelle. Erforderlich sei, dass Käufer mehrfach Objekte erwürben. Die Akquisition eines Maklervertrages sei lediglich Vorbereitungshandlung. Das Landgericht folgte dem Vertreter und sprach diesem einen Ausgleich zu. Dabei ließ es sich im Wesentlichen von folgenden Erwägungen leiten.

Vertreterprovisionen der letzten zwölf Monate als Basis

Zur Ermittlung des Ausgleichsanspruchs seien die Provisionen des Vertreters zugrunde zu legen, die dieser in den letzten zwölf Monaten seiner Tätigkeit aus Geschäften mit von ihm erworbenen Mehrfachkunden erhalten habe. Die Geschäftsbeziehung zwischen Makler und Auftraggeber begründe eine Mehrfachkundeneigenschaft, wenn der Auftraggeber mehrere Maklerverträge schließe, auf deren Grundlage der Makler courtagepflichtige Immobilienkaufverträge vermittele. Ausgleichspflichtige Unternehmervorteile bestünden in den Courtagen, die unmittelbar aus den geschlossenen Maklerverträgen resultierten. Zwischen dem Makler und dem von ihm für die Objekte des Auftraggebers akquirierten Erwerber entstehe grundsätzlich kein eigenes Vertragsverhältnis. Dies gelte jedenfalls, wenn sich aus dem Vertrag

zwischen Makler und Auftraggeber ergebe, dass und in welcher Höhe der Auftraggeber bei erfolgreicher Vertragsvermittlung eine Courtage zahle. Auch wenn im Maklervertrag verabredet werde, dass im Ergebnis der Immobilienkäufer die Provision zahle, ändere dies nichts daran, dass das Vertragsverhältnis, aus welchem die Unternehmervorteile in Gestalt der Courtagen resultieren, nämlich der Maklervertrag, zwischen Makler und dessen Auftraggeber bestehe.

Unternehmervorteile bestünden in der Aussicht auf weitere Geschäftsabschlüsse mit erworbenen Mehrfachkunden in einem überschaubaren Zeitraum nach Beendigung des Vertretervertrages. Für das Bestehen von Unternehmervorteilen komme es darauf an, ob zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung von einem Fortbestand der betreffenden Geschäftsbeziehung auszugehen sei. Beauftragte ein Kaufmann den Makler mit der Suche nach Interessenten für zu verwertende Immobilien und erteile er dem Makler zunächst Einzelaufträge, die später in einen Rahmenmaklervertrag mündeten, sei davon auszugehen, dass der Makler nach Ausscheiden des Vertreters noch weitere Vorteile aus der Geschäftsbeziehung mit dem Auftraggeber ziehe. Beabsichtige ein vom Vertreter gewonnener Auftraggeber, 11 bis 15 Wohnungen zu vermarkeln und werden bis zum Ausscheiden des Vertreters auch tatsächlich vier oder fünf Wohnungen verkauft, müsse davon ausgegangen werden, dass der Auftraggeber ein Mehrfachkunde dergestalt sei, dass nach dem vom Vertreter bis zur Beendigung des Vertretervertrages bewerkstelligten Verkauf eines Teils der Wohnungen der Rest der Wohnungen nach dem Ausscheiden des Vertreters von dessen Nachfolger verkauft werde.

Ebenso sei von weiteren Geschäftsabschlüssen auszugehen, wenn ein Auftraggeber über den Makler insgesamt sieben Wohnungen für sich oder seine Firmen gekauft habe und er auch nach Ausscheiden des Vertreters weiter versuche, Immobilien zu erwerben. Auch für diesen Auftraggeber sei eine Mehrfachkundeneigenschaft anzunehmen. Dass der Makler dem Auftraggeber nach Ausscheiden des Vertreters noch nichts Adäquates anbieten können, stehe der Annahme weiterer Vorteile aus der Geschäftsbeziehung nicht entgegen. Für die Dauer der noch

ziehenden Vorteile aus Geschäftsverbindungen zu Mehrfachkunden seien vier Jahre als Prognosezeitraum zu veranschlagen. Über diesen Zeitraum bestehe die Verbindungen zu den neu erworbenen Kunden wahrscheinlich fort, sodass mit Folgeaufträgen zu rechnen sei. Bei langlebigen Wirtschaftsgütern sei ein Zeitraum von bis zu fünf Jahren anzunehmen. Zwar handele es sich bei Immobilien einerseits um langlebige Wirtschaftsgüter. Andererseits würden die Auftraggeber die Maklerverträge im Rahmen der gewerblichen Tätigkeit bzw. zur Finanzanlage abschließen. Deshalb erscheine ein Prognosezeitraum von vier Jahren als angemessen. Eine Abwanderungsquote sei gemäß § 287 Abs. 2 ZPO zu schätzen.

Erwartete Courtagen auf Gegenwartswert abzuzinsen

Wegen der Vielzahl von Immobilienmaklern, deren Angebot sich teilweise auch überschneide, erscheine eine Abwanderungsquote von 20 Prozent realistisch. Unter Ansatz der Abwanderungsquote sei der Courtagertrag des letzten Vertragsjahres des Vertreters aus den Mehrfachkundengeschäften auf den Prognosezeitraum hochzurechnen. Anschließend seien die zu erwartenden Courtagen auf den Gegenwartswert abzuzinsen.

Die Entscheidung verkennt das Ausgleichsrecht. Ausgleichspflichtige Vorteile in Form von Courtagen und entsprechende Provisionsverluste des Vertreters entstehen nicht mit Zustandekommen von Makleraufträgen, sondern mit Abschluss nachgewiesener oder vermittelter Geschäfte in Gestalt der Hauptverträge.² Die dazu erforderliche Suche von Immobilienerwerbern oder Anbietern geeigneter Immobilienprojekte darf im Rahmen der ausgleichsrechtlichen Fortsetzungsfiktion nicht unterstellt werden.³ ■



Jürgen Evers ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen.

Anmerkungen

- 1 30.06.2015 – 3 O 67/14 – VertR-LS
- 2 Vgl. LAG Schleswig-Holstein, 06.12.2011 – 1 Sa 13 a/11 – VertR-LS 36
- 3 BGH, 23.02.1961 – VII ZR 237/59 – VertR-LS 8 – GdF Wüstenrot –