

Mit dem Makler-Latein am Ende?

Makler müssen bei der Erstellung von Exposés besonders sorgfältig vorgehen, da fehlerhafte oder unpräzise Angaben zunehmend zu rechtlichen Streitigkeiten bis hin vor den Bundesgerichtshof und zu hohen Kosten führen können. Sowohl Texte als auch Visualisierungen sollten die Immobilie wahrheitsgemäß und präzise darstellen, da sie als „öffentliche Äußerungen“ rechtlich bindend sein können. Dabei ist es entscheidend, potenzielle Fallstricke zu vermeiden und stets im Einklang mit gesetzlichen Vorgaben zu handeln, um Schadensersatzforderungen und Provisionsverluste zu verhindern.

Von RA Kai-Peter Breiholdt

Makler müssen bei Objektangaben im Exposé genau arbeiten. Dieses Bewusstsein ist in der Praxis noch nicht überall angekommen. Das belegt unter anderem die Tatsache, dass zunehmend Fälle vor Gericht landen und häufig der Bundesgerichtshof (BGH) die finale Entscheidung treffen muss. Unterwegs können hohe Anwalts- und Gerichtskosten anfallen. Wichtig ist also: Die Immobilie muss in Text und Bild so beschrieben werden, wie sie tatsächlich beschaffen ist, beziehungsweise wie sie – im Falle von Neubauten – errichtet werden soll. Das gilt insbesondere für Aspekte, die für den Erwerber kaufentscheidend sind.

Vorangestellt sei, dass es für den Makler wichtig ist, ob er nur mit dem Verkäufer einen Maklervertrag abgeschlossen hat oder zugleich auch mit dem Käufer. Im zweiten und weitaus verbreiteteren Fall schließt der Vermittler mit beiden Parteien einen Vertrag, in dem beide sich verpflichten, jeweils eine Hälfte der Maklercourtage zu begleichen. In diesem Fall ist der Makler schon vertragsrechtlich verpflichtet, dem Kaufinteressenten keine unzutreffenden oder halbweisen Informationen zukommen zu lassen. Hat er dagegen nur mit dem Verkäufer einen Vertrag, ist er nur für diesen tätig und hat gegenüber Kaufinteressenten eine geringere Sorgfaltspflicht.

Das bedeutet allerdings nicht, dass der Immobiliendienstleister dem Kaufinteressenten Unwahrheiten zur Immobilie sagen kann. Er ist auch bei einem reinen Verkäufervvertrag unter Umständen

schadensersatzpflichtig, sofern sich Makler beziehungsweise Eigentümer auf der einen Seite und der Käufer auf der anderen Seite aufgrund falscher Objektangaben vor Gericht streiten.

Verwendete Methode der Flächenberechnung benennen

Makler sollten deshalb einen Exposé-Text präzise schreiben und darauf verweisen, dass ihre Daten auf Verkäufer-Informationen beruhen. Der Eigentümer sollte den fertigen Text freigeben, bevor sein Objekt in die Vermarktung geht. Verlangt der Verkäufer vom Makler, dass im Exposé Tatsachen wie etwa feuchte Kellerwände unter den Tisch gekehrt oder beschönigt werden sollen, sollte der Vermittler keinesfalls darauf eingehen und den Zustand wahrheitsgemäß beschreiben. Er sollte damit argumentieren, dass sein Auftraggeber – der Eigentümer – für diese Angaben haftet. Einschlägig ist § 434 Abs. 3 S. 1 Nr. 2b BGB. Demnach zählen Angaben im Exposé zu sogenannten „öffentlichen Äußerungen“, die die Beschaffenheit der Immobilie beschreiben. Darunter fallen gleichermaßen Exposé-Texte wie Immobilien-Visualisierungen. Das gilt insbesondere, wenn diese Angaben für den Kaufvertragsabschluss entscheidend sind.

Darüber hinaus ist es ratsam, bei Wohnflächenangaben die zugrundeliegende Berechnungsmethode aufzuführen (DIN 277, GIF oder Wohnflächenverordnung). Denn je nach Methode ergeben sich unterschiedliche Werte. Ohne solche

Angaben kann es vor Gericht noch komplizierter werden als ohnehin schon: Das Oberlandesgericht (OLG) Hamm beauftragte in einem Fall, in dem es im Exposé an Angaben zur Berechnungsgrundlage für die angegebene Quadratmeterfläche fehlte, einen Gutachter damit, zu ermitteln, welche Methode im Gerichtsbezirk üblich ist. Dieser stellte fest, dass unter „Wohnfläche“ die Fläche nach der Wohnflächenverordnung verstanden werde (OLG Hamm, 23. Juni 2022, AZ: 22 U 91/21). Im entschiedenen Fall lag der von der Maklerin berechnete Wert unter dem Ergebnis anderer Methoden und überschritt den Zehn-Prozent-Kulanzwert. Die neuen Eigentümer konnten vor Gericht eine Kaufpreisminderung durchsetzen. Dass die Maklerin im Exposé die Wohnfläche mit einer Circa-Angabe versah, war vor Gericht nicht entscheidend.

Unter die „öffentlichen Äußerungen“ fallen auch übertriebene Objektbeschreibungen. Diese Überspitzungen werden lapidar als „Makler-Latein“ abgetan. Aber auch sie können unter anderem Schadensersatzforderungen begründen. So kann ein Käufer, dem im Exposé eine Immobilie im „allgemein gepflegten Zustand“ angeboten wird, ein wasserdichtes Dach erwarten. Der Erwerber ist nicht verpflichtet, vor dem Kauf die Dichtigkeit des Daches zu prüfen (OLG Zweibrücken, 28. Mai 2024, AZ: 4 U 105/23).

Nicht immer hilft dem Makler übrigens die Angabe, dass alle Beschreibungen zu der Immobilie vom Verkäufer stammen: Nach Meinung des OLG Celle (6. Februar

2003, AZ: 11 U 170/02) verwirkt der Makler seinen Provisionsanspruch, wenn er in sein Exposé die Angabe des Verkäufers aufnimmt, dass das Dach vor einem halben Jahr erneuert worden sei, obwohl nach Eindruck des Maklers am Dach allenfalls kleine Ausbesserungsarbeiten durchgeführt wurden und weitere Reparaturen nötig sind.

Auch Visualisierungen können Beschaffenheitszusagen sein

Was für Texte gilt, sollte auch bei der Bebilderung des Exposés beachtet werden, wie bei Fotos, Renderings und virtuellem Home-Staging. Es wird immer einfacher und günstiger, dabei KI-Tools zu verwenden. Informationen, die im Exposé-Text stehen, müssen auch im Rahmen der Visualisierung richtig wiedergegeben werden. Auch eine Visualisierung kann eine Beschaffenheitsangabe sein, wie der Bundesgerichtshof entschied. In dem Fall wurde eine entmietete und „solide (...) Wohnanlage zum Sanieren oder Neuentwickeln“, bestehend aus zwei Mehrfamilienhäusern, die über acht bezugsfreie Wohneinheiten verfügen sollten, angeboten. Tatsächlich waren nur vier Wohneinheiten genehmigungsfähig. Die Visualisierung im Exposé zeigte jedoch acht Einheiten. Der Käufer ging davon aus, dass er diese zusätzliche Wohnfläche erstellen könne, obwohl davon im Exposé-Text nicht die Rede war.

Er bekam Recht (BGH, 16. Juli 2021, AZ: V ZR 119/20).

Ist es aus verschiedenen Gründen noch nicht möglich, verbindliche Visualisierungen von dem Projekt zu erstellen, sollten Makler dies erläutern und anmerken, dass es sich um beispielhafte Darstellungen handelt. Dieser Hinweis müsste prägnant im Exposé oder bei den Bildunterschriften aufgeführt werden. Hilfreich können ferner Anmerkungen sein, dass die Ausgestaltung der Innenräume noch nicht feststeht. Bei virtuellem Home Staging kann darauf verwiesen werden, dass der bildlich dargestellte Zustand mit einer umfassenden Modernisierung herbeigeführt werden kann.

Werden Visualisierungen und Home Staging mit KI-Unterstützung erstellt oder verändert, so ist zu bedenken, dass solche Bilder ab Sommer 2026 mit einem entsprechenden Hinweis zu versehen sind. Dann tritt das EU-Gesetz über Künstliche Intelligenz in Kraft.

Einen kühlen Kopf bewahren

Generell gilt: Auch in einer heißen Verhandlungsphase sollten Makler nicht der Versuchung erliegen, ungeprüfte Angaben an den Kaufinteressenten zu übermitteln. Beispiel: Der Kaufinteressent ist abschlussbereit, hat aber noch Fragen.

Etwa, ob eine PV-Anlage installiert werden oder ein Wintergarten angebaut werden kann. Richtig ist es dann, einen kühlen Kopf zu bewahren und sich gegebenenfalls beim Bauamt zu erkundigen, anstatt Dinge zu versprechen, die nicht hieb- und stichfest sind. ■



Kai-Peter Breiholdt

ist Fachanwalt für Miet- und WEG-Recht bei Breiholdt & Partner Rechtsanwälte in Berlin und IVD-Ombudsmann.
www.breiholdt-legal.de

Die neue Kraft im Bausektor

Traditionelles Bauhandwerk trifft auf innovative, langjährig bewährte Modulbauweise. **OTTO HEIL** und **HARMET** bieten ein unschlagbares Gesamtkonzept für private und öffentliche Bauherren.

