KordtRechtsanwälte

Kurzprofil

Die seit 1985 bestehende Sozietät **Kordt**Rechtsanwälte arbeitet vor allem auf den Gebieten des Zivil-, Wirtschafts- und internationalen Privatrechts.

KordtRechtsanwälte ist eine Regionalkanzlei im Nordwesten Deutschlands, die vom Privatkunden bis zum Großunternehmen eine breit gestreute Mandantschaft umfassend rechtlich berät und vertritt. Dabei ist sie traditionell darauf ausgerichtet, mittelständische Firmen bei ihrem Geschäft im In- und Ausland mit wirtschaftsrechtlichem Rat zu begleiten.

Personen

geb. 21.06.1956

Rechtsanwalt
Klaus Eichhorn
eichhorn@kordt-law.de

Kontakt

Kordt Rechtsanwälte

Girardetstraße 2-38
45131 Essen

Tel.: 0201 872620
Fax: 0201 8726252

consult-e@kordt-law.de
www.kordt-law.de

Maklerangaben im Wettbewerb

Mit dem Konkurrenzdruck kommt auch der Wettbewerb mit zum Teil unlauteren Werbemethoden immer stärker zum Tragen. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig die Grundsätze und Grenzen der Bewerbung zu kennen.

Anzeigeninhalt

Grundsätzlich besteht eine Verpflichtung für Makler und Gewerbetreibende in ihrer Werbung erkennen zu lassen, dass es sich um eine gewerbliche Veräußerung handelt. Die Angebote des Maklers müssen sich darüber hinaus aber auch von der Werbung des gewerblichen Veräußerers unterscheiden, damit klar wird, dass hier eine Maklerprovision entsteht. Begriffe wie Makler, Vermittler, Immobilien, Grundstücksverwertung, Immobilienbüro reichen zur Kenntlichmachung aus. Bei der Vermittlung von Wohnraum ist die Bezeichnung als Wohnungsvermittlung erforderlich (§ 6 WohnungsvermittlungG), wobei auch hier die genannten Begriffe ausreichen.

Unzulässig sind missverständliche Abkürzungen. Allein der Hinweis auf einen Berufsverband reicht nach der überwiegenden Rechtsprechung nicht aus. Unzulässig sind Anzeigen nur mit einer Chiffreangabe oder Telefonnummer des Maklers, da hierdurch der Eindruck entsteht, dass es sich um ein privates Angebot handelt.

Namensangaben

Unter einer Firma dürfen nur Vollkaufleute auftreten (§§ 17,18,30 HGB), sodass andere Gewerbetreibende sich keinen eigenen kaufmännischen Namen zulegen dürfen. Beim Makler darf der Zusatz „Immobilien" somit nur als Hinweis auf den betriebenen Geschäftsbetrieb erfolgen, nicht aber den Eindruck eines vollkaufmännischen Immobilienunternehmens erwecken. Bestandteile von Namen (Hinweis auf Gesellschaftsverhältnisse, persönliche Verhältnisse, akademische Grade, Diplome, Auszeichnungen, etc.) müssen die Rechtslage wiedergeben und wahrheitsgemäß sein.

Unzulässig sind schließlich Angaben, die eine bestimmte örtliche Ausdehnung andeuten, wenn diese nicht zutreffend ist. Auch die Behauptung einer unzulässigen Alleinstellung (größte, älteste etc.) ist wettbewerbswidrig.

Objektinformationen

Auch die Angaben zum Objekt müssen insgesamt wahrheitsgemäß und zutreffend sein. Irreführend ist z.B. der Hinweis auf einen käuflichen Erwerb, wenn tatsächlich einer Bauherrengemeinschaft beigetreten werden muss, das Objekt nicht „zentral gelegen" sondern erheblich vom Stadtkern entfernt ist, das ohne Hinweis beworbene Objekt noch nicht fertiggestellt bzw. nicht einmal begonnen wurde.

Die Angabe zu Wohn- und Nutzflächen sind gesondert auszuweisen, da sie sonst nicht mit den Angaben der Konkurrenzobjekte verglichen werden können.

Die Preisangaben müssen zutreffend und so aufgeschlüsselt sein, dass der Leser sämtliche von ihm zu zahlenden Beträge erkennen kann.

Tätigkeitsangaben

Soweit der Makler für eine kostenlose Tätigkeit wirbt, wonach die jeweils andere Seite Provision zu zahlen hat (kostenloser Nachweis), wird dies von der Rechtsprechung (OLG Stuttgart RDM RSpr. EUR 650 Blatt 9) für zulässig erachtet. Hierdurch werde nicht der irreführende Eindruck erweckt,

dass der Makler kostenlos arbeitet; die betroffenen Verkehrskreise gingen vielmehr davon aus, dass er seine Vergütung von einer der beiden Seiten oder einem Dritten erhalte. Allerdings wird dies von einer Literaturmeinung (Pause, Kapitel 214, Rdn.29) anders gesehen, da der Verbraucher bei Formulierungen „keine Maklerprovision" oder „provisionsfrei" vermute, dass die Maklertätigkeit unentgeltlich sei. Da niemand unentgeltlich arbeite, müsse der Käufer vermuten, dass der Verkäufer die Provision zahle und sich dies in der Preisbildung niederschlage oder aber der Erwerb unmittelbar vom Verkäufer erfolge. Aus diesem Grund enthalten die Wettbewerbsregeln des RDM und des VDM entsprechende Verbote.

Im Gegensatz dazu ist es dem Makler jedenfalls gestattet, durch die Angabe „keine Käuferprovision, keine Vermieterprovision" hinzuweisen, dass er von den geworbenen Interessenten keine Provision verlangen werde. Anders als bei der allgemeinen Provisionsfreiheit wird hier keine unentgeltliche Tätigkeit vorgespiegelt, sondern nur klargestellt, wer die Provision zu zahlen hat. Anders ist dies nur, wenn dies in der Gegend üblich ist und deshalb mit einer Selbstverständlichkeit geworben wird, dies ist unzulässig. OLG Düsseldorf DB 1969,1984).

Sowohl die Werbung mit niedrigen Provisionssätzen als auch eine solche mit kostenlosen Nebenleistungen ist irreführend, sofern diese von dem üblichen Bild abweichen bzw., mit der Provision abgegolten sind. Sofern eine blickfangartige Hervorhebung des Preises vorgenommen wird, unterliegt dieser Teil einer selbständigen Überprüfung auf seinen Wahrheitsgehalt.

Werbemaßnahmen

Die offene Maklerwerbung (z.B. "Informationsstandvermaklung"), wenn also Objekt- und Verkäuferangaben in der Werbung so offen dargelegt werden, dass es jedem Interessenten möglich ist, mit dem Verkäufer Kontakt aufzunehmen, wird grundsätzlich als unzulässig angesehen. (OLG Frankfurt, Urteil vom 24.05.1973, BB 1973,955). Der Interessent kann dann gegenüber anderen Maklern immer auf eine Vorkenntnis verweisen, selbst wenn diese eine ursächliche Maklertätigkeit erbracht haben. Diese anderen Makler werden auch kein Interesse an dem Objekt haben und nicht hierauf aufmerksam machen.

Telefonwerbung ist wettbewerbswidrig, weil der Angerufene hierdurch in unzulässiger Weise beeinflusst wird. Gleiches gilt für die Werbung über andere Kommunikationsmittel (Fernschreiber, Telex, Telefax, Teletext und BTX-Mitteilungsdienst).

Werbung im Internet ist als solches problemlos, wenn das „world wide web" lediglich als Präsentationsebene der eigenen Leistungsmöglichkeit genutzt wird. Sprechen Sie darüber hinaus den Interessenten unmittelbar per E-Mail an, handelt es sich um eine ähnliche Werbung wie über andere Kommunikationsmittel, die aus den genannten Gründen unzulässig ist.

Stellen Sie als Makler hohe Belohnungen für Informanten oder Zuträger zur Erbringung von Makleraufträgen in Aussicht, verstoßen Sie ebenfalls gegen wettbewerbsrechtliche Regeln (OLG Stuttgart, GRUR 1990,205).

Stand: 07.09.2006

www.kordt-law.de