

INHALT

Lipinski-Mießner. Maklervertrag durch schlüssiges Verhalten – Anforderungen und Risiken bei unklarer Auftraggeberstellung

.....Seite 2

Topaloglu-Özcelik. Deckungslücke erkannt, Schaden verhindert: Reicht meine Wohngebäudeversicherung?

.....Seite 3

RDM unterstützt Expo-Bewerbung Berlins für 2035

.....Seite 4

Seminare

Haselbauer. Der Vollzug des notariellen Kaufvertrages in der Praxis – eine Erläuterung für Makler

.....Seite 4

**IMPRESSUM**

RDM KOMPAKT
Informationsbeilage des
Ring Deutscher Makler
Landesverband Berlin und Brandenburg e.V.
Potsdamer Straße 143
10783 Berlin
Telefon 030 / 213 20 89
Telefax 030 / 216 36 29
eMail: info@rdm-berlin-brandenburg.de

Chefredakteur (verantwortlich i.S.d.P.):
Markus Gruhn, Vorstandsvorsitzender

Spitz auf Knopf**Kolumne von Georg Gaftron**

Foto: bluejayphoto/iStock
Foto Gaftron: Wikipedia

Mit freundlicher Unterstützung von
Markus Gruhn Immobilien e. Kfm.
Kaiserdamm 18, 14057 Berlin
Tel. 030-326 729 14
www.markusgruhnimmobiliens.de

Advent!

Schon wieder sind wir mitten im Advent. Die großen Straßen sind erleuchtet, Kerzenlicht und bunte Kugeln bestimmen unsere Stadtbilder, weihnachtliche Klänge – vielfach christlichen Ursprungs – prägen die Stimmung unseres Alltags. Nicht nur die Menschen christlichen Glaubens und ganz besonders viele Kinder spüren, dass etwas ganz Großes bevorsteht. Und das hat beileibe nicht nur mit dem erwarteten Geschenkesegen zu tun. Jedes Jahr feiert oder besser begeht die Christenheit am 24. Dezember die Geburt Jesu Christi, auf die die vier Sonntage im Advent hinführen. Jesus kam auf die Welt als Botschaft der Nächstenliebe und der Versöhnung und Opferbereitschaft bis zum Tod am Kreuz und der endgültigen Bewahrung durch die Auferstehung am Ostermontag.

Wie wirkmächtig dieses Ereignis immer wieder Jahr für Jahr ist, zeigen die übervollen Gottesdienste am Heiligen Abend und drumherum. Dahinter steht der tiefe Wunsch in der Seele der Menschen nach Antworten auf die so genannten letzten Fragen – nach dem Sinn des Lebens und der Erfüllung der Hoffnung, nach dem Tod bei Gott Geborgenheit zu finden.

Mit 2,3 Milliarden Christen ist der christliche Glaube die mitgliederstärkste Religion der Welt, gefolgt von den Muslimen mit 1,9 Milliarden. Von den Deutschen bezeichnen sich 67 % der Bevölkerung als Christen, aber lediglich 45 % sind Mitglieder der beiden großen christlichen Kirchen. Für die Amtskirchen eine bittere Offenbarung für die Bindeglieder ihrer Institution. Es gibt kein besseres Argument für die Kritik der Bundestagspräsidentin an ihrer Arbeit. Sie hatte beiden, katholischer wie evangelischer Kirche, vorgeworfen, sich weniger auf die eigentlichen Sinnfragen der Menschen zu konzentrieren, als vielmehr politische Alltagsprobleme zum Kern ihres Bemühens zu machen.

Vielleicht wäre dies einmal ein wirklich großes Thema für die Kirchentage und Synoden. Dies scheint umso dringender, als mittlerweile 25 % der Deutschen sich zu Verschwörungstheorien bekennen oder zumindest mit ihnen sympathisieren.

Solange Weihnachten noch Weihnachten ist, bleibt die Hoffnung, dass die Christenheit mit dem Wert der Zehn Gebote und Jesus Christus als Symbol noch lange bestehen bleibt.



Maklervertrag durch schlüssiges Verhalten – Anforderungen und Risiken bei unklarer Auftraggeberstellung

Der Abschluss des Maklervertrags ist zentrale Voraussetzung für den Entstehungsanspruch der Maklerprovision nach § 652 BGB. Dabei ist zwischen den Geschäften zu unterscheiden, für die das Gesetz zwingend eine bestimmte Form vorschreibt, und den übrigen Maklertätigkeiten. Seit Inkrafttreten des § 656a BGB am 23. Dezember 2020 bedürfen Maklerverträge, die den Nachweis oder die Vermittlung des Abschlusses eines Kaufvertrags über eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus zum Gegenstand haben, der Textform (§ 126b BGB). Im Bereich der Wohnraumvermittlung gilt dies bereits seit 2015 nach § 2 Abs. 1a WoVermG. Für alle anderen Maklerverträge – etwa bei der Vermittlung von Baugrundstücken, Mehrfamilienhäusern, Gewerbeimmobilien oder Grundstückspaketen – besteht Formfreiheit, sodass der Vertrag auch mündlich oder durch schlüssiges Verhalten zustande kommen kann. Gerade in diesen Fällen kommt der Beweisführung über den Vertragsschluss besondere Bedeutung zu, da ein späterer Provisionsanspruch ohne gesicherte Anknüpfungstatsachen leicht bestritten werden kann. Eine Entscheidung des OLG Brandenburg (Urteil vom 3. April 2024 - 4 U 105/23) verdeutlicht, unter welchen Voraussetzungen ein Maklervertrag auch ohne ausdrückliche schriftliche Vereinbarung zustande kommt und wie in Fällen mit mehreren potenziellen Auftraggebern der konkrete Vertragspartner bestimmt wird.

Der Fall

Eine Maklerin bot dem Geschäftsführer mehrerer Immobiliengesellschaften ein Immobilienkonvolut an und wies im Exposé ausdrücklich auf die Provisionspflicht hin. Der Geschäftsführer forderte daraufhin weitere Objektunterlagen an, erhielt Zugang zu einem Datenraum, besichtigte die Immobilien und übermittelte einen Letter of Intent. Erst nach Abschluss des notariellen Kaufvertrages stand

fest, dass nicht die zunächst vermutete Managementgesellschaft, sondern eine Objektgesellschaft Erwerberin wurde. Die Maklerin stellte ihre Rechnung an die Objektgesellschaft, die als Käuferin im notariellen Kaufvertrag auftrat. Der Geschäftsführer beanstandete die Adressierung nicht, sondern sagte wiederholt Zahlungen zu, die jedoch ausblieben. Die Käuferin bestritt, überhaupt Auftraggeberin gewesen zu sein, und verwies darauf, dass die gesamte Kommunikation über die E-Mail-Signatur der Managementgesellschaft erfolgt sei.

Das Urteil

Das OLG Brandenburg bejahte den Provisionsanspruch. Ein Maklervertrag können nicht nur ausdrücklich, sondern auch stillschweigend durch schlüssiges Verhalten zustande kommen, wenn der Kaufinteressent in Kenntnis eines eindeutigen Provisionsverlangens weitere Maklerleistungen in Anspruch nimmt. Dazu genüge bereits die Anforderung finanziierungsrelevanter Objektunterlagen, einer Flurkarte oder die Bitte um einen Besichtigungstermin. Im vorliegenden Fall sei der Vertrag mit der späteren Käuferin geschlossen worden. Maßgeblich sei, dass der Vertreter bei Vertragsschluss den konkreten Vertretenen nicht bestimmen muss; die Bestimmung könne nachträglich erfolgen, wirke aber nicht zurück. Entscheidend sei hier, dass der Geschäftsführer die an die Käuferin adressierte Rechnung unbeanstandet ließ und mehrfach deren Begleichung zusagte. Maklerkunde und Käufer müssten nicht identisch sein, Personenverschiedenheit sei im Maklergeschäft branchenüblich. Weder ein Ausschluss des Anspruchs nach § 654 BGB noch eine Verwirkung lagen vor, da keine substantiierten Pflichtverletzungen der Maklerin dargelegt wurden.

Fazit und Praxistipp

Die Entscheidung unterstreicht, dass



Maklerverträge auch ohne ausdrückliche Annahmeerklärung zustande kommen können, wenn ein eindeutiges Provisionsverlangen vorliegt und der Interessent weitere Maklerleistungen abruft. Für die Praxis bedeutet dies: Makler sollten ihr Provisionsverlangen bereits im ersten Exposé klar formulieren und dokumentieren, dass der Kunde es erhalten hat. Bei komplexen Käuferstrukturen ist frühzeitig zu klären, wer Vertragspartner sein soll, und diese Festlegung zu dokumentieren. Bei späterer Rechnungsstellung an eine bestimmte Gesellschaft kann das Ausbleiben einer Beanstandung zusammen mit Zahlungszusagen als konkludente Bestimmung des Vertragspartners gewertet werden. Gerade bei Konzern- oder Fondsstrukturen empfiehlt es sich, eine schriftliche Provisionsbestätigung von allen potenziell beteiligten Gesellschaften einzuholen, um spätere Passivlegitimationsstreitigkeiten zu vermeiden.

RA Axel Lipinski-Mießner



Deckungslücke erkannt, Schaden verhindert: Reicht meine Wohngebäudeversicherung?

Was Makler und Hausverwalter jetzt über die „neue“ BGH-Rechtsprechung zu Fugenschäden wissen sollten.

Ein typischer Alltagsschaden – plötzlich nicht versichert

Das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 20. Oktober 2021 - IV ZR 236/20 - stellt klar: Wasserschäden, die durch undichte Silikonfugen an Duschwanen oder -kabinen entstehen, gelten nicht automatisch als versicherter Leitungswasserschaden. Der BGH sieht solche Fugen nicht als Bestandteil des Rohrleitungssystems, was zu weitreichenden Konsequenzen im Versicherungsschutz führen kann. Für die Immobilienpraxis bedeutet das konkret: Viele Schäden, die früher problemlos reguliert wurden, fallen nun durch das Raster – mit entsprechendem Streit- und Schadenspotenzial.

Was bedeutet das für die Praxis?

Besonders bei älteren Bestandsimmobilien oder Wohnungen mit nicht sanierten Bädern kann diese rechtliche Auslegung zum Problem werden. Versicherer berufen sich zunehmend auf die neue Rechtsprechung – und lehnen entsprechende Schadensersatzforderungen ab.

Für Makler und Verwalter sind dabei vor allem folgende Konstellationen relevant:

- In der WEG-Verwaltung, wenn Wasser vom Sondereigentum ins Gemeinschaftseigentum eindringt.
- Im Verkauf, wenn der Käufer sich auf einen lückenlosen Versicherungsschutz verlässt.
- In der Mietverwaltung, wenn der Eigentümer auf Regulierung hofft, aber leer ausgeht.

Verantwortung und Vorsorge: Was Verwalter wissen sollten

In der WEG-Verwaltung:

- Fugen und Duscheinbauten gehören in der Regel zum Sondereigentum.
- Eigentümer sind selbst verantwort-

lich für Zustand und Wartung.

- Dennoch sollten Verwalter bei wiederholten Feuchtemeldungen nicht wegsehen, sondern objektiv dokumentieren und im Zweifel auf mögliche Sanierungsbedarfe hinweisen.

In der Mietverwaltung:

- Je nach Verwaltungsauftrag kann die Pflicht zur Kontrolle von Nasszellen beim Verwalter liegen.
- Regelmäßige Sichtkontrollen sowie das frühzeitige Einschalten von Fachbetrieben sind hier sinnvoll und aus haftungsrechtlicher Sicht dringend zu empfehlen.

Praxis-Tipp:

Prüfen Sie bei älteren Gebäuden mit Bädern aus den 80er/90er Jahren:

- Besteht über die Gebäudeversicherung tatsächlich Schutz bei Wasseraustritt durch Fugen?
- Gibt es moderne Tarife mit explizitem Einschluss?
- Ist die Eigentümergemeinschaft oder der Vermieter über diese Lücke informiert?

Versicherungsschutz prüfen – gezielt und rechtzeitig

Während viele Tarife solche Schäden heute ausschließen, bieten einige Versicherer Tarifbausteine oder Zusatzvereinbarungen an, die den Einschluss von „Fugenschäden“ wieder ermöglichen. Diese müssen allerdings explizit vereinbart werden – Standard sind sie nicht. Gerade bei Bestandsimmobilien oder Übergaben an neue Eigentümer empfiehlt sich ein Versicherungscheck, um Deckungslücken frühzeitig zu erkennen und zu schließen.

Fazit

Dieses Urteil ist kein juristisches Randthema, sondern betrifft ein reales Alltagsrisiko, das viele Verwalter, Eigentümer und Käufer unterschätzen. Wer hier rechtzeitig aufklärt und geeignete



Lösungen aufzeigt, beweist nicht nur Sachverstand – sondern schützt das Objekt und sich selbst.

Hinweis: Dieser Beitrag dient der allgemeinen Information und stellt keine individuelle Beratung dar. Für eine rechtssichere Bewertung konkreter Einzelfälle wenden Sie sich bitte an eine qualifizierte Fachperson.

Gemeinsam mehr erreichen – für Kollegen aus der Branche

Unsere Arbeitsweise ist kooperationsorientiert: zuverlässig, respektvoll und ergänzend.

Mit fast 30 Jahren Berufserfahrung stehen wir für vertrauliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

TOMRIS – weil Immobilien mehr sind als Quadratmeter.

Wir arbeiten unabhängig, interdisziplinär und verlässlich – für Klarheit bei Versicherung, Finanzierung und Immobilien.

Ich freue mich auf Sie!

TOMRIS Financing Insurance Estate GmbH
Demet Topaloglu-Özcelik
Am Bienenhaus 26
14532 Kleinmachnow
Mobil: 0179 525 94 35
info@tomris-group.de
www.tomris-group.de



RDM unterstützt Expo-Bewerbung Berlins für 2035

Der Ring Deutscher Makler (RDM) Landesverband Berlin und Brandenburg e.V. spricht sich entschieden für eine Bewerbung Berlins um die Expo 2035 aus. Die Ausgangslage ist einmalig: Die Vergabe wird voraussichtlich nach Europa gehen, und bislang gibt es dort keinen weiteren Bewerber. Berlin hat damit einen realen Wettbewerbsvorteil – den die Stadt nicht verspielen sollte.

Für die Immobilienwirtschaft bietet

die Expo ein klares Zukunftsversprechen: Sie würde die Entwicklung des ehemaligen Flughafens Tegel deutlich beschleunigen, private wie öffentliche Investitionen bündeln und ein innovatives, international wahrnehmbares Stadtquartier entstehen lassen. Auch die geplanten Investitionen von rund 2,1 Milliarden Euro sollen durch entsprechende Einnahmen gemäß einer Studie von PricewaterhouseCoopers nahezu ausgeglichen werden; zusätz-

liche Umsätze in Tourismus, Mobilität und Handel stärken den gesamten Standort.

Gleichzeitig schafft eine Weltausstellung internationale Sichtbarkeit, zieht Unternehmen, Fachkräfte und Kapital an und erhöht die langfristige Attraktivität Berlins als Wirtschafts- und Immobilienstandort.

„Die Expo 2035 ist eine historische Chance für Berlin. Sie würde Stadtentwicklung, Investitionen und internationale Positionierung gleichermaßen voranbringen. Die Stadt sollte diese Gelegenheit jetzt aktiv nutzen“, so Markus Gruhn, Vorsitzender des RDM BB e.V.

Präsenz-Seminar in der RDM-Geschäftsstelle

Der Vollzug des notariellen Kaufvertrages in der Praxis – eine Erläuterung für Makler

Nach einer erfolgreichen Vermittlung einer Immobilie ist die Tätigkeit des Maklers eigentlich beendet. In der Praxis betreuen Makler ihre Kunden jedoch häufig bis zum vollständigen Vollzug weiter, erläutern und arbeiten auch in der Abwicklung des Kaufvertrages zu. Gut zu wissen ist für diesen Fall, wie eigentlich der Vollzug eines Kaufvertrages in der notariellen Praxis verläuft und welche wesentlichen Abwicklungshürden zu nehmen sind. Dieses Seminar soll die

- wesentlichen Schritte einer Kaufvertragsabwicklung darstellen,
- eine zeitliche Einordnung des Vollzuges geben und
- den wesentlichen strukturellen Aufbau eines Kaufvertrages erläutern sowie
- Schnittstellen zu beteiligten Behörden beleuchten.



Zielgruppe: Immobilienmakler

Referentin: Rechtsanwältin & Notarin Dr. Sabine Haselbauer, Fachanwältin für Bank- und Kapitalmarktrecht, MSc. Real Estate Management

Termin: 19. Februar 2026, 11 bis 13 Uhr

Teilnahmegebühren:

RDM-Mitglieder	110 €
Externe	180 €



Der RDM wünscht frohe Weihnachten

