

IVD - Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern

In der Fassung des Beschlusses der IVD-Mitgliederversammlung am 20. Mai 2006 in Düsseldorf

Präambel

Vereinbaren Immobilienmakler, die auf entgegengesetzter Auftraggeberseite stehen, ausdrücklich ein Gemeinschaftsgeschäft, so können sie auf die nachfolgenden Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte als Vertragsordnung zurückgreifen und diese durch Vereinbarung zum Inhalt eines Gemeinschaftsgeschäftes machen.

§ 1

Gemeinschaftsgeschäft

- I. Ein Gemeinschaftsgeschäft kommt zustande, wenn ein Makler - im folgenden erster Makler genannt - einem oder mehreren Maklern - im folgenden "zweiter Makler" genannt - ein schriftliches Angebot über eine konkrete Geschäftsmöglichkeit auf der Grundlage dieser Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern (GfG) zur gemeinsamen Bearbeitung macht und der zweite Makler dieses Angebot annimmt oder verwertet.
- II. Auch wenn und solange das Angebot eines Gemeinschaftsgeschäftes nicht angenommen wird und der zweite Makler die genannte Geschäftsgelegenheit nachweisbar nicht bereits kannte, darf dieser innerhalb der Schutzfrist des § 11 II. nicht von sich aus an den Auftraggeber des ersten Maklers zum Zwecke der Erlangung eines eigenen Maklerauftrages herantreten.
- III. Ein Gemeinschaftsgeschäft endet mit dem angestrebten Vertragsabschluß oder, wenn kein solcher zustande kommt, mit der Beendigung des Auftrages des ersten Maklers. Der Kundenschutz bleibt gemäß § 11 II gegebenenfalls über das Vertragsende hinaus bestehen.
- IV. Sind mehrere Makler gemeinsam oder unabhängig voneinander von einem Auftraggeber beauftragt, so handelt es sich nicht um ein Gemeinschaftsgeschäft im Sinne von Abs. I., es sei denn, dass die beteiligten Makler dies vereinbaren.

§ 2

Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Gemeinschaftsgeschäfts

- I. Voraussetzung für jedes Gemeinschaftsgeschäft ist das Vorliegen eines Maklerauftrages bei dem anbietenden ersten Makler.
- II. Ein Gemeinschaftsgeschäft kommt nicht zustande, wenn der zweite Makler die ihm angebotene Geschäftsmöglichkeit bereits kannte und das Angebot deshalb unverzüglich zurückweist.

§ 3

Inhalt des Angebots

Als Angebot im Sinne von § 1 ist nur die unmittelbare und erbetene Mitteilung des ersten Maklers über den Inhalt einer konkreten Geschäftsmöglichkeit mit den wesentlichen objektbezogenen Einzelheiten anzusehen, die Gegenstand des erteilten Auftrages ist.

§ 4

Abschluss mit eigenem Kunden

Auch nach Abschluss eines Gemeinschaftsgeschäftes ist der erste Makler nicht gehindert, das Geschäft mit einem selbst gefundenen Interessenten zu tätigen, ohne dass der zweite Makler hieraus Ansprüche herleiten kann.

§ 5

Bearbeitung eines Gemeinschaftsgeschäfts

- I. Der zweite Makler darf die Angebotsbedingungen nicht eigenmächtig ändern oder ergänzen. Er darf die angebotene Geschäftsmöglichkeit nur mit ausdrücklicher Zustimmung des ersten Maklers über den eigenen Kundenkreis hinaus bewerben.
- II. Verhandlungen jeder Art mit dem Auftraggeber des jeweils anderen Maklers sind nur mit Zustimmung des Maklers dieses Auftraggebers gestattet. Objektbesichtigungen dürfen nur mit Zustimmung desjenigen Maklers durchgeführt werden, dessen Auftraggeber das Objekt anbietet.

§ 6

Unterrichtungspflicht

Die an einem Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler haben sich gegenseitig die für die Bearbeitung erforderlichen Auskünfte vollständig und richtig zu erteilen und die notwendigen Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Dazu gehören insbesondere:

- vom Auftraggeber auferlegte oder von einem der beteiligten Makler gewünschte Auftragsbeschränkungen,
- die Höhe der mit dem Auftraggeber vereinbarten Provision,
- Verhandlungs- und Besichtigungsergebnisse,
- Hinweis bei Handeln des Auftraggebers im fremden Namen,
- Veränderungen der Angebotsbedingungen,
- die Erledigung des zu bearbeitenden Geschäftes,
- die Beendigung des Maklerauftrages.

§ 7

Priorität des Angebotes

- I. Wird ein Geschäft von mehreren Maklern angeboten, so ist das Geschäft grundsätzlich mit dem Makler zu bearbeiten, der als erster ein ordnungsgemäßes Angebot unterbreitet hat.
- II. Geht das gleiche Angebot von verschiedenen Maklern zeitgleich ein, so kann der Empfänger sich frei entscheiden, welches er annehmen will. Die anderen Makler sind hiervon unverzüglich zu unterrichten.

§ 8

Günstigere Objektbedingungen

- I. Bietet ein anderer Makler dieses Geschäft rechtmäßig mit Auftrag des Berechtigten zu günstigeren Objektbedingungen an, so hat der zweite Makler dieses dem ersten Makler mitzuteilen mit der Aufforderung, ihm ein gleich günstiges Angebot zu unterbreiten. Dem ersten Makler ist hierzu eine angemessene Frist zu setzen.
- II. Kommt der erste Makler dieser Aufforderung nicht fristgemäß nach, so ist der zweite Makler berechtigt, das Gemeinschaftsgeschäft mit dem ersten Makler fristlos zu kündigen und das Geschäft mit dem anderen Makler zu tätigen, ohne dass der erste Makler eine Beteiligung an der Provision beanspruchen kann. Dies gilt nicht, wenn der erste Makler einen Alleinauftrag mit dem Berechtigten abgeschlossen hat, gegen den durch Beauftragung des anderen Maklers verstoßen wurde.

§ 9

Provisionsaufteilung

- I. Jedem Makler steht die Provision seines Auftraggebers zu, es sei denn, dass etwas anderes vereinbart ist.
- II. Fällt vereinbarungsgemäß oder ortsüblich eine Maklerprovision nur von einer Seite oder von beiden Seiten in unterschiedlicher Höhe an, so ist die Gesamtprovision hälftig zu teilen. Mit dem anderen Makler nicht vereinbarte Unterschreitungen der Provision hat der abweichende Makler sich allein anrechnen zu lassen. Für die Feststellung der ortsüblichen Provision ist die Belegenheit des Objektes maßgebend. Die Provisionsaufteilung setzt den Nachweis und/oder das Vermitteln des anderen Maklers gegenüber dem Provisionsempfänger voraus.
- III. Jeder Makler haftet dem anderen Makler für das Bestehen des behaupteten Provisionsanspruches gegenüber seinem Auftraggeber.
- IV. Die bei jedem Beteiligten anfallenden Kosten, Aufwendungen, Unterprovisionen sowie sonstige von ihm zu vertretende Provisionsschmälerungen gehen zu seinen Lasten.

§ 10

Geltendmachung der Provision

- I. Ist die Einziehung der Maklerprovision nur mit anwaltlicher Hilfe oder nur auf dem Rechtswege möglich, so haben sich die beteiligten Makler gegenseitig zu unterstützen, insbesondere die erforderlichen Unterlagen und sonstigen Beweismittel zur Verfügung zu stellen.
- II. Ist ein Makler an der Provision des anderen Maklers mitbeteiligt, so sind die Kosten der Einziehung nach Abs. I. im Verhältnis der Beteiligung vorzuschießen und gegebenenfalls zu teilen.
- III. Lehnt der forderungsberechtigte Makler die Inanspruchnahme anwaltlicher Hilfe oder die Beschreitung des Rechtsweges ab, ist er verpflichtet, die gesamte Provisionsforderung unter gleichzeitigem Verzicht auf seine Beteiligung an den anderen Makler auf dessen Verlangen hin abzutreten sowie die Unterlagen und das Beweismaterial zu übergeben.
- IV. Beteiligt sich der nicht forderungsberechtigte Makler nicht an einem Rechtsstreit über die Provision oder den Kosten dieses Rechtsstreits, gilt III Satz 1 entsprechend.
- V. Mit der Abtretung wird der abtretende Makler von allen Verpflichtungen aus der Provisionsbeteiligung gegenüber dem anderen Makler frei.

§ 11

Kundenschutz und Objektschutz

- I. Beim Zustandekommen eines Gemeinschaftsgeschäftes ist, vorbehaltlich einer abweichenden Vereinbarung, eine hälftige Provisionsaufteilung auch dann vorzunehmen, wenn
 - a) das angestrebte oder ein anderes, sich auf das gleiche Objekt beziehendes berufseinschlägiges Geschäft abgeschlossen wird: Objektschutz für alle Sparten;
 - b) ein berufseinschlägiges Geschäft mit einem benannten Interessenten zustande kommt: Kundenschutz in der gleichen Sparte,

es sei denn, dass der von dem einen Makler benannte Interessent bereits Kunde des anderen Maklers ist. Dies ist auf Verlangen nachzuweisen. Unter Sparten sind beispielsweise An- und Verkaufsvermittlung, Mietvertragsvermittlung und Finanzierungsvermittlung zu verstehen.

- II. Die Schutzfrist beträgt jeweils ein Jahr, gerechnet von der Abgabe des ordnungsgemäßen Angebotes (Objektschutz) bzw. der namentlichen Benennung des Interessenten (Kundenschutz). Ist dem ersten Makler ein Alleinauftrag erteilt, der über diese Schutzfrist hinausläuft, so gilt der Schutz bis zur Beendigung des Alleinauftrages, sofern der erste Makler dem zweiten Makler die längere Dauer seines Auftrages mitgeteilt und auf Verlangen nachgewiesen hat.

Die Schutzfrist verkürzt sich in den Fällen auf 6 Monate, in denen der Auftraggeber des geschützten Maklers von sich aus und ohne Zutun des

anderen Maklers an diesen zwecks Erteilung eines eigenen Maklerauftrages herantritt.

Davon hat der zweite Makler den ersten Makler unverzüglich zu unterrichten und auf Verlangen die Erteilung eines eigenen Maklerauftrages nachzuweisen.

- III. Werden für das angebotene Geschäft mehrere Interessenten benannt, so erstreckt sich der Schutz nur auf diejenigen, die mit dem ersten Makler oder dessen Auftraggeber verhandelt haben.

§ 12

Auslegung

Die Auslegung der Geschäftsgebräuche erfolgt nach den Grundsätzen der Kollegialität und unter Berücksichtigung des Geschäftsgebarens eines ordentlichen Kaufmannes sowie der berufseinschlägigen Gepflogenheiten.

§ 13

Abweichende Vereinbarung

Von diesen Geschäftsgebräuchen abweichende Vereinbarungen können getroffen werden. Zu Beweis Zwecken sollten solche abweichenden Vereinbarungen schriftlich getroffen werden.

§ 14

Verstöße gegen die Geschäftsgebräuche

- I. Wesentliche, den Geschäftszweck gefährdende Verstöße gegen die Geschäftsgebräuche berechtigen zur fristlosen Kündigung des Gemeinschaftsgeschäftes. Der Objekt- und Kundenschutz bleibt hiervon unberührt.
- II. Verletzt einer der beteiligten Makler eine der sich aus dem Gemeinschaftsgeschäft ergebenden Verpflichtungen, so ist er dem anderen für den hieraus entstandenen Schaden ersatzpflichtig.

§ 15

Verpflichtung bei Meinungsverschiedenheiten

- I. Gehört der erste Makler und/oder gehört der zweite Makler einem Berufsverband an, so sind die Makler verpflichtet, eine gütliche Einigung anzustreben. Das Nähere regeln die Berufsverbände.
- II. Bei Meinungsverschiedenheiten sind die Makler, soweit sie denselben Regionalverbänden des IVD angehören, verpflichtet, eine gütliche Einigung unter Anrufung ihres Regionalverbandes anzustreben. Soweit die Makler verschiedenen Regionalverbänden des IVD angehören, sind sie

verpflichtet, eine gütliche Einigung durch Anrufung des IVD Bundesverbandes anzustreben.

Gehören die an einem Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler verschiedenen Berufsverbänden an, so sind beide Verbände gemeinsam aufgerufen, eine gütliche Einigung insbesondere im Sinne des Verbraucherschutzes anzustreben. In diesem Fall ist der zuständige Verband des ersten Maklers anzurufen. Für Mitglieder des IVD ist dies der Regionalverband.

Wenn einer der am Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler keinem Verband angehört, so ist der Berufsverband des anderen Maklers anzurufen.

- III.** Eine Klage darf erst erhoben werden, wenn feststeht, dass der Versuch einer gütlichen Einigung gescheitert ist (§ 1026 ZPO). Er gilt als gescheitert, wenn
- a)** er nicht binnen 6 Monaten nach Anrufung zu einer Einigung geführt hat.
 - b)** eine Partei zu einem anberaumten Einigungstermin unentschuldigt nicht erschienen ist. In diesem Fall hat sie die Kosten des Verfahrens zu tragen.
- IV.** Die Bestimmungen der vorstehenden Absätze I, II und III gelten nicht, wenn keiner der am Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler Mitglied eines Berufsverbandes ist.

© Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.