



Erfolgreich rechtssicher machen

100 Tage zum Erfolg – Programm

Auftakt Modul Recht

Rechtsanwalt Sven R. Johns, MOSLER+PARTNERRECHTSANWÄLTE

Erfolgreich rechtssicher machen- Einführungsrunde



Was ICH gern aus diesem Modul Recht mitnehmen würde ...

100 Tage Erfolg - Programm

Erfolgreich rechtssicher makeln

Diskussion

Was gehört zum erfolgreichen rechtssicheren makeln?

- Angaben im Expose
- Delegation von Makleraufgaben an die Technik
- Makleralleinauftrag, Widerruf, Ablauf
- Geldwäschegesetz, Datenschutz, TOM
- Nachweisthemen/Textform/Homepage - Integration von Technik
- Akquise – was ist erlaubt
- Haftbar?
- Reservierungsvereinbarung

Und warum könnte ein: Anwalt:in sagen, dass „rechtssicher“ gar nicht so leicht zu erreichen ist?

Risiken im Maklerbüro in rechtlicher Hinsicht?

Welche Risiken in rechtlicher Sicht bestehen im Maklerbüro?

- Haftung
- Bußgeld GwG, DSGVO
- Abmahnung
- Verwirkung der Provision
- Verlust des Provisionsanspruchs
- AGB
- Aufbewahrungspflichten
- Widerruf des Maklervertrages
- Person des Kunden wird ausgetauscht
- Ausgelaufener Maklervertrag - Sicherung Provision
-

(wollen Sie diese alle beherrschen?)

Gemeinsame Überlegung

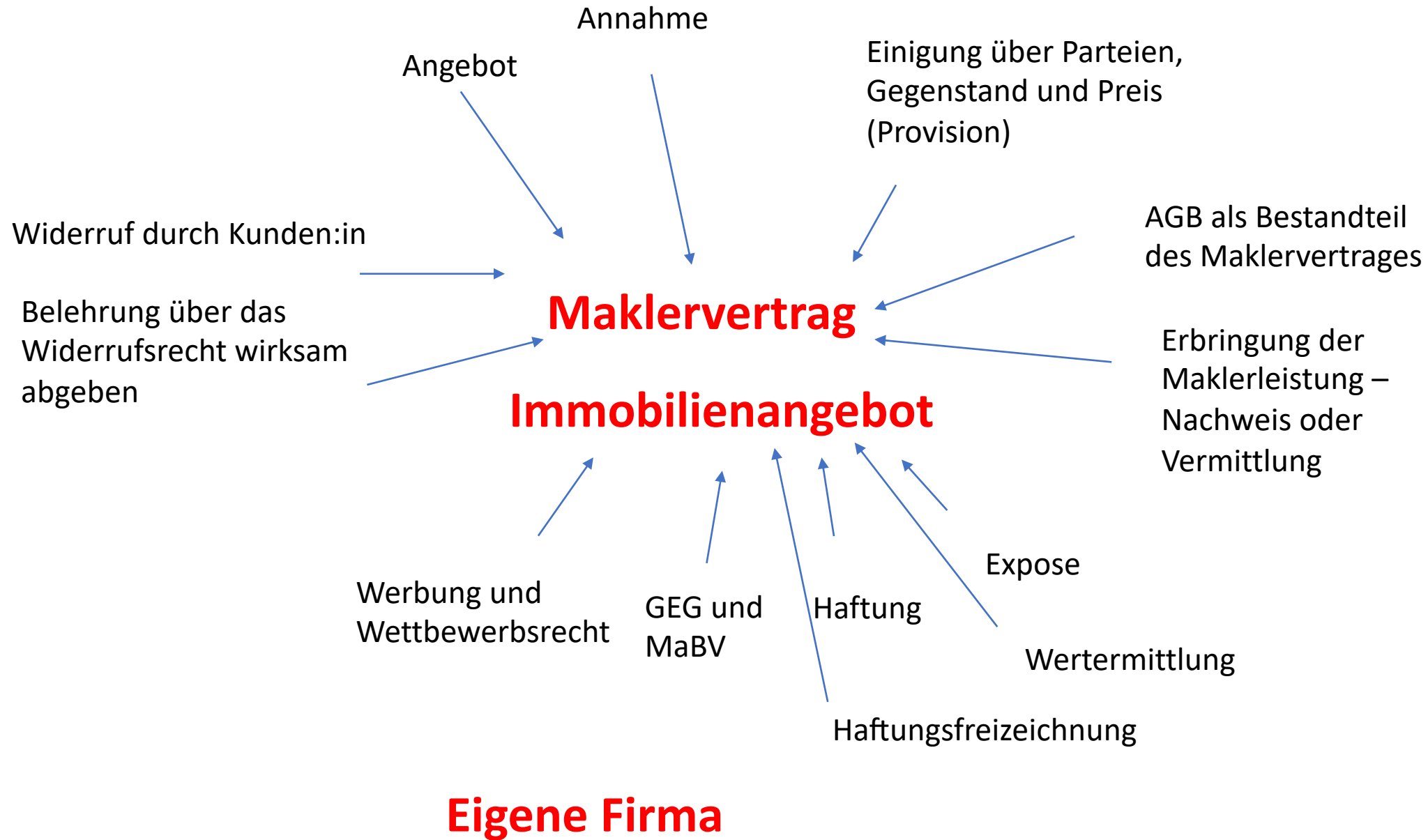
Was könnte „Keep it simple“ im Maklerrecht für das eigene Maklerbüro bedeuten? bedeuten?

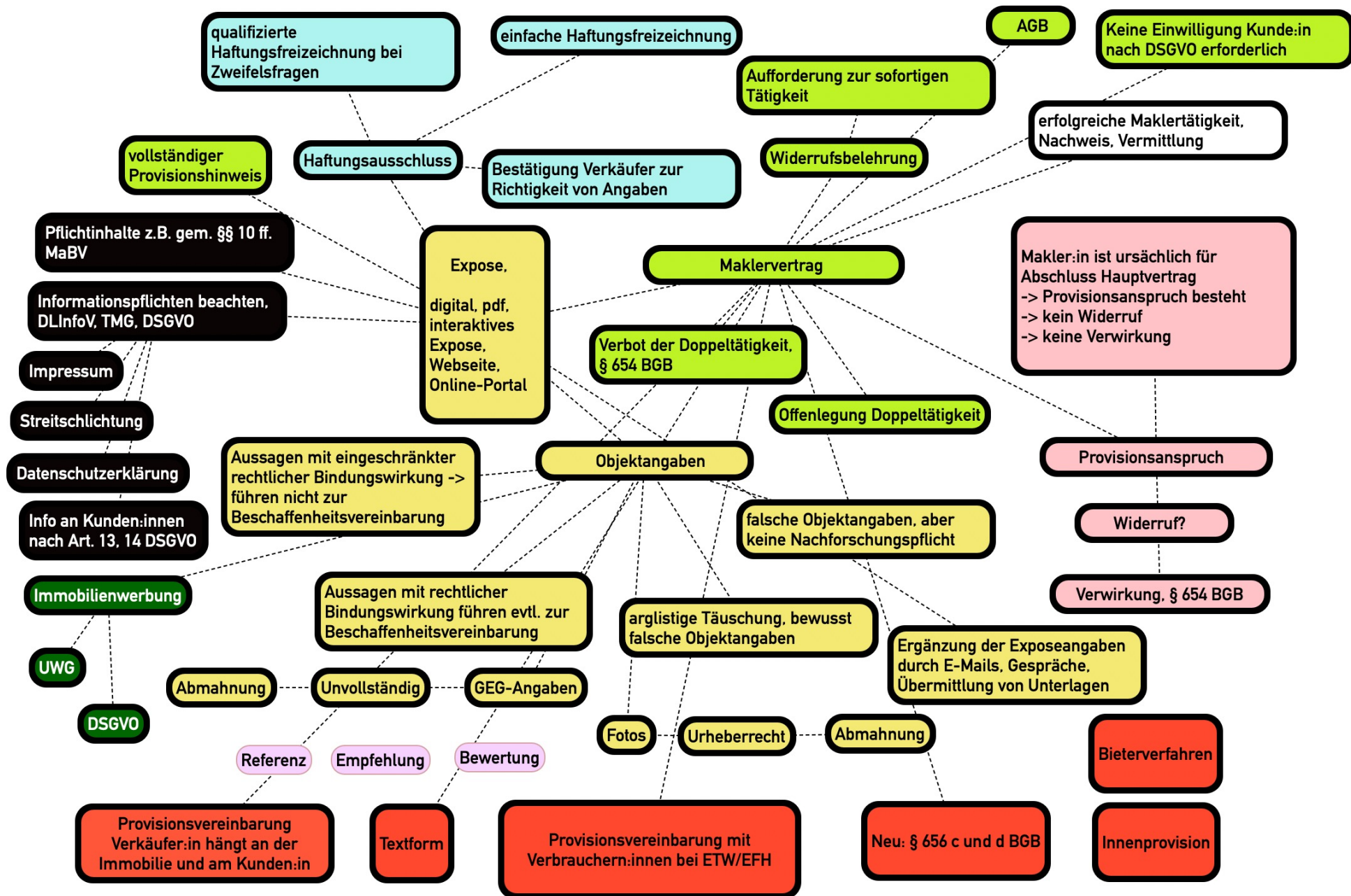
- Digitale Prozesse, damit nicht alles händisch verschickt werden muss
- Vor-Ort-Abwicklung, Prozesse vorher abwickeln
- Standardisierte Vorlagen
- Elektronische Signaturen – Unterzeichnung Dokumente
-
-
-
-

Im Lauf des 100-Tages- Programms

1. Bewusstsein dafür schaffen, was rechtlich richtig ist
2. Regeln anwenden für das, was wir im Unternehmen umsetzen
3. Keep it simple gilt auch im Maklerrecht
4. Haben wir unsere Position im Unternehmen gefunden?
5. Drei Entscheidungsfragen (vgl. Workbook)
 1. Welcher Typ Maklertätigkeit?
 2. Welcher Provisionstyp?
 3. Welcher Vertragstyp?
 4. Welcher Rechtstyp?
6. Auf der Grundlage alle weiteren Rechtsfragen klären
(besser als IMMER und ALLE Rechtsfragen klären)







VORAUSSETZUNGEN DES PROVISIONSANSPRUCHS

Die ausführliche Version - sowohl gegenüber Verkäufer:in als auch gegenüber Käufer:in

1

Wirksamer Maklervertrag

2

Textform

3

Beachtung Provisionsregelungen u.a. §§ 656 a ff. BGB

4

Maklertätigkeit - Nachweis oder Vermittlung

5

Ursächlichkeit der Maklerleistung - Kausalität

6

Wirksamer Hauptvertrag (notarieller Kaufvertrag)

7

Kein Widerruf

Wie wird ein Maklervertrag abgeschlossen?

Parteien

Gegenstand

Preis

(gehören zu einem Vertrag)

- Verträge kommen durch
 - Angebot und
 - Annahme

zustande

- Die Parteien beim Maklervertrag sind
 - Immobilienmakler:in
 - Verkäufer:in/Käufer:in/Vermieter:in/Mieter:in
- Die Parteien müssen sich einigen über
 - Parteien (Makler:in und Kunde:in)
 - Gegenstand (Nachweis/Vermittlung)
 - Preis (Höhe der Provision)
- Was ist, wenn Kaufkunde:in anstatt 5% Provision nur 3 % bietet?
Wie kommt dann der Maklervertrag zustande?

Wie wird ein Maklervertrag abgeschlossen? Einführung

- Was ist, wenn Kaufkunde:in anstatt 5% Provision nur 3 % bietet?
Wie kommt dann der Maklervertrag zustande?
 - Angebot und Annahme müssen direkt und in allen Punkten übereinstimmen
 - Wenn in einem der drei Punkte (Parteien, Gegenstand, Preis), keine Übereinstimmung besteht, kommt der Vertrag nicht zustande
 - Erfolgt das Angebot über 5 % durch Makler:in und die Annahme Kunde:in auf 3 % Provision, dann ist diese „Annahme“ keine „Annahme“, sondern ein neues Angebot, das Makler:in annehmen muss.

Wie wird ein Maklervertrag abgeschlossen?

Einführung

- Verträge können durch
 - ausdrückliche oder
 - stillschweigende Vereinbarung zustande kommen
 - Nicht bei ETW und EFH
- Verträge können
 - schriftlich oder
 - mündlich abgeschlossen werden (nicht bei ETW oder EFH)
- Wie kommen Maklerverträge typischerweise zustande?
 - durch konkludentes Handeln (nicht mehr bei EFH und ETW)
- Wie kommen Maklerverträge (manchmal) zustande?
 - schriftlich, z.B. unter Verwendung eines Vertragsformulars
- Neues Maklerrecht seit Dezember 2020:
Textform des Maklervertrages bei der
Wohnimmobilienvermittlung (ETW/EFH)

Wie wird ein Maklervertrag abgeschlossen? Typischer Ablauf

Makler:in veröffentlicht Expose im Internet inkl. Kaufpreis für die Immobilie und vollständiger Provisionsforderung

- = mindestens Aufforderung zur Abgabe eines Angebots auf Abschluss eines Maklervertrags durch Kunden:in

- = Rechtsprechung sagt inzwischen, dass dies ein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages ist

Kunde:in schreibt E-Mail an Immobilienmakler:in über Interesse an der Immobilie und fordert auf weitere Unterlagen zuzusenden

- = Annahme des Maklervertrages

- = (oder) erstmaliges Angebot auf Abschluss des Maklervertrages

Zusendung Unterlagen Makler:in an Kunden:in

- = spätestens jetzt Annahme des vorherigen Angebots auf Maklervertrag

- = (oder) jetzt Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages mit vollständiger Provisionsforderung

Vereinbarung eines Besichtigungstermins durch Kunden:in

- = Annahme des Angebots auf Abschluss Maklervertrag

Wie wird ein Maklervertrag abgeschlossen? Textform

1. Textform des Maklervertrages erforderlich bei EFH und ETW
2. Provisionsbestätigung Kunde:in erforderlich
3. Übermittlung der Provisionsbestätigung an Kunden:in (auch per E-Mail)
4. Keine Unterschrift erforderlich
5. Exposehinweis nicht ausreichen
6. Anklicken im Kontaktformular nicht ausreichend
7. Bestätigungs-E-Mail bzw. Austausch E-Mails erforderlich
8. Gut: Bestätigung Besichtigungstermin mit erneuter Provisionsregelung und Antwortmail durch Kunden:in
9. Wirksamkeitsvoraussetzung für den Maklervertrag

§ 652 BGB

(1) Wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder für die Vermittlung eines Vertrags einen Maklerlohn verspricht, ist zur Entrichtung des Lohnes nur verpflichtet, wenn der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Maklers zustande kommt. Wird der Vertrag unter einer aufschiebenden Bedingung geschlossen, so kann der Maklerlohn erst verlangt werden, wenn die Bedingung eintritt.

Voraussetzungen des Provisionsanspruchs

1. Abschluss eines Maklervertrages
 - Konkludent durch Angebot und Annahme bei Baugrundstücken, MFH, Gewerbe
 - ABER: Textform bei EFH und ETW!!!
 - Nachweisbestätigung einsetzen?
 - Schriftlich – Formular – (Allein-)auftrag - Honorarvereinbarung – Nachweisbestätigung mit Honorarforderung
 - Maklerklausel im Notarvertrag
 - Beweisfragen – Zeugen – schriftliche Bestätigung
 - Keine Textform, wenn erforderlich = kein Maklervertrag = Kein Provisionsanspruch

Maklerleistung

- 2. Erbringung der Maklerleistung
 - Nachweis oder Vermittlung
 - Doppeltätigkeit – Makler:in darf nicht ohne Zustimmung Auftraggeber:in auch für die andere Seite tätig werden (Risiko der Verwirkung der Maklerprovision)

Schlüssel zur Maklerleistung und zur Provision

Wenn Verkäufer:in Makler:in mit dem Nachweis beauftragt, muss Makler:in lediglich Interessenten:innen benennen, nicht aber mit diesen verhandeln.

Die meisten der gerichtlichen Entscheidungen sind durch Zeugenbeweis entschieden worden. Das Gericht hat also gefragt, ob ein bestimmter Umstand, der zum Nachweis führt, belegt werden konnte.

Daher ist genaues Arbeiten, Bestätigen von Gesprächsinhalten, Anfertigung von Telefonvermerken etc. untrennbar mit dem Nachweis verbunden.

Nachweis vs Vermittlung

Was ist weniger – was ist mehr?

Kurz gesagt: Der Nachweis ist weniger, die Vermittlung erfordert mehr Tätigkeit Immobilienmakler:in.

In einem Urteil hat der BGH klargestellt, wann ein Nachweis durch Immobilienmakler:in erbracht ist.

Der Leitsatz des Urteils lautet:

„Der von dem Verkäufer eines Immobilienobjekts beauftragte Makler hat den für das Entstehen seines Provisionsanspruchs erforderlichen tauglichen Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages erbracht, wenn er seinem Kunden und Auftraggeber einen Kaufinteressenten benennt und damit in die Lage versetzt, in konkrete Verhandlungen mit dem potentiellen Vertragspartner über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten (st. Senatsrechtsprechung); dabei reicht es bei dieser Konstellation grundsätzlich aus, wenn der mögliche Käufer generell am Erwerb einer Immobilie interessiert ist, die dem angebotenen Objekt ähnlich ist.“

(BGH, Urteil vom 4. Juni 2009 – Aktenzeichen: III ZR 82/08)

Nachweis vs Vermittlung

Eine Vermittlungsleistung Makler:in liegt nur dann vor, wenn auf den potentiellen Vertragspartner mit dem Ziel des Vertragsabschlusses einwirkt

Vermittlungstätigkeit ist dabei die bewusste finale Herbeiführung der Abschlussbereitschaft Vertragspartner:in des zukünftigen Hauptvertrages.

Vermittlungsmakler:in soll Provision verdienen durch Verhandeln mit beiden Seiten und durch Einwirken auf potentielle:n Vertragspartner:in die Abschlussbereitschaft herbeiführen

Dies entspreche ständiger Rechtsprechung des BGH.

Laut BGH könne nicht angenommen werden, dass die Klägerin durch die – von ihr behauptete – Übersendung eines Exposés an den Kaufinteressenten bereits im Sinne einer Vermittlungstätigkeit auf dessen Kaufentschluss eingewirkt und diesen gefördert habe.

Nachweis- BGH

Benennung Kunden:in unverzichtbar

Der nach § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB für das Entstehen eines Provisionsanspruchs erforderliche “Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages” ist nach der Rechtsprechung des BGH erbracht, wenn aufgrund einer Mitteilung des Maklers an seinen Kunden und Auftraggeber dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen mit einem potentiellen Vertragspartner über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten.

Unverzichtbare, aber auch ausreichende Voraussetzung für einen Nachweis ist deshalb, dass der Makler dem Kunden einen Interessenten benennt und damit auf eine konkrete Vertragsgelegenheit hinweist.

Der BGH meint, dass nach dem Vorbringen der Klägerin – wonach man nach Kündigung des Alleinauftrags übereingekommen sei, dass sie weiterhin die Wohnungen anbieten dürfe und im Erfolgsfalle die vereinbarte Provision erhalten solle – eine den Anforderungen genügende Nachweisleistung erbracht worden sei.

Nachweis - BGH

Für einen Nachweis ist nicht erforderlich, dass Auftraggeber:in Makler:in eine Person benannt werde, die bereits zum Kauf der jeweiligen Immobilie fest entschlossen sei.

Eine andere Beurteilung hätte zur Folge, dass von Verkäufer:in beauftragte:r Makler:in kaum in der Lage wäre, einen tauglichen Nachweis zu liefern.

Daher müsse es bei dieser Konstellation ausreichen, wenn der potentielle Käufer:in generell am Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung interessiert sei, die dem angebotenen Objekt ähnelten.

Durch die laufenden Gespräche zwischen Makler:in und Eigentümer:in die Besichtigung mit späterem Käufer:in und die Unterrichtung telefonisch und in einem persönlichen Gespräch über die entfaltete Maklertätigkeit hat Makler:in einen ordnungsgemäßen Nachweis erbracht.

- ➔ Benennung Kunde:in unverzichtbar,
- ➔ Bedenkzeit nicht ausschlaggebend,
- ➔ fest entschlossener Käufer:in nicht erforderlich,
- ➔ laufende Unterrichtung für Nachweis ausreichend.

Zwischenergebnis

Wie wollen wir für unsere Kunden:innen tätig werden?
Was ist „schlau“ im Sinn von erfolgreich machen?

Hauptvertrag

3. Abschluss eines wirksamen Hauptvertrages

- Mietvertrag
- Kaufvertrag
- (andere wie Pachtvertrag, Erbbaurecht usw.)
- Inhalt des Vertrages liegt nicht mehr in der Sphäre Makler:in
- Beispiel: Vertragliches Rücktrittsrecht führt bei Ausübung zum Verlust des Provisionsanspruchs, weil der Rücktritt in dem (wirksamen) Hauptvertrag vorgesehen war
- Späterer Rücktritt ohne vertraglichen Vorbehalt führt nicht zum Verlust des Provisionsanspruchs
- Andere Wirksamkeitshindernisse, z.B. Nicht-Erteilen gesetzlicher Genehmigung

Wirksamkeit Hauptvertrag

Provisionsanspruch entsteht mit Beurkundung – Warum?

Es kommt ausschließlich auf das Zustandekommen des schuldrechtlichen Kaufvertrages, nicht aber auf die Durchführung dieses Vertrages und die spätere Eigentumsumschreibung im Grundbuch an.

Woran wird die Wirksamkeit des Kaufvertrages festgemacht?

Der Vertrag darf keinen „Mangel“ haben, der den Vertrag von Anfang an oder rückwirkend die Wirksamkeit nimmt oder die Wirksamkeit des Vertrages in der Schwebe hält.

- **Nichtigkeit des Vertrages (z.B. zu geringer Kaufpreis beurkundet) = Kein Provisionsanspruch** – auch dann, wenn Makler:in an der Unterbeurkundung nicht mitgewirkt und nur Verkäufer:in darauf bestanden hat

Achtung: GWG

Zwischenergebnis

Maklerrechnung nach wirksamem Hauptvertrag

Bei Vorkaufsrecht -> Maklerklausel

Vertragliches Rücktrittsrecht lässt Makler:in schlecht aussehen

Fall der Innenprovision?

Zeitablauf

- 4. Ursächlichkeit Makler:in für den Abschluss des Hauptvertrages
 - Wichtigste Frage in diesem Zusammenhang: Vorkenntnis des Maklerkunden
 - Zeitablauf – etwa 6 Monate zwischen Nachweis und Hauptvertrag gelten als Faustregel - BGH: wenn ein Jahr und länger zwischen Nachweis des Maklers und Hauptvertrag liegt, besteht keine Ursächlichkeit mehr
 - Beweislastfrage: In angemessener Zeit ist der Auftraggeber beweispflichtig, dass ihm das Objekt bekannt war.
 - Umkehr Beweislast: Kommt der Hauptvertrag erst lange Zeit nach dem Nachweis zustande, hat Makler:in die Beweislast für die Kausalität

Zwischenergebnis

Zeitablauf fordert zum Handeln auf – mit Kunden:innen in Kontakt bleiben, z.B. nach Auslaufen Maklervertrag
Verkäufer:in mit den Kaufinteressenten:innen weiter in Kontakt bleiben

Widerruf

Kein Widerruf des Maklervertrages

- 14-Tagesfrist für Widerruf bei allen Maklerverträgen mit Verbrauchern
- Frist beginnt mit Vertragsschluss bzw. Belehrung über Widerrufsrecht zu laufen
- Makler:in ist beweispflichtig für den Beginn des Laufs der Frist
- Möglichkeit der sofortigen Tätigkeit vor Ablauf der 14-Tagesfrist nach Belehrung des Interessenten und dessen Aufforderung an Makler:in, sofort tätig zu werden
- Sonderfälle: u.a. zwei Mal belehrt (neue Frist läuft), gar nicht belehrt (dann 54 Wochen Widerrufsfrist)
- Bei Maklerverträgen im Büro Makler:in – kein Widerrufsrecht
- Übergabe der Widerrufsbelehrung erforderlich

Widerruf

Was gehört zur vollständigen Widerrufsbelehrung?

Text Widerrufsbelehrung mit allen Kontaktdaten

Muster-Widerrufsformular mit Kontaktdaten

Keine Unterschrift erforderlich

Aufforderung zur sofortigen Tätigkeit

Unterschrift sinnvoll

Widerruf

Entscheidend:

Wann und wie wird der Maklervertrag abgeschlossen?

-> bei Verkäufer:in = außerhalb der Geschäftsräume =
Übergabe Widerrufsbelehrung Papierform erforderlich

-> per Email an Kunden:innen -> Widerrufsbelehrung
als pdf reicht aus

-> Nachweisbestätigung = außerhalb der
Geschäftsräume = Übergabe in Papierform erforderlich

Nicht doppelt belehren – Wann beginnt Widerrufsfrist?

Es könnte eine neue Widerrufsfrist zu laufen beginnen.

Besser:

Nachweisbestätigung:

Formulierungsvorschlag:

„Wir haben am 05.05.2023 einen Maklervertrag durch Ihre E-Mail-Anfrage und unsere Antwort geschlossen, in dem Sie sich zur Zahlung einer Provision von 3,57 % bei Abschluss des notariellen Kaufvertrages verpflichtet haben. Die Widerrufsbelehrung haben Sie am gleichen Tag von uns ausgehändigt erhalten (per E-Mail) erhalten. Durch Ihre Unterschrift bestätigen Sie noch einmal schriftlich den Abschluss dieses Vertrages und den Erhalt der Widerrufsbelehrung.“

Belehrung Widerruf Verkäufer

Wenn Verkäufer:in auch ein Widerrufsrecht für den Maklervertrag haben kann, dann muss dieser ebenfalls belehrt werden.

1. Verkäuferprovision vereinbart
2. Kostenlose Bewertung vereinbart, aber Kostenerstattung, falls Maklervertrag anderweitig endet – 500,- EUR netto für die Bewertung = entgeltpflichtig = Widerruf möglich
3. Macht die spätere Rechnung über Aufwendungsersatz durch Immobilienmakler:in an Verkäufer:in den Vertrag zu einem widerrufsfähigen Vertrag? Keine Rechtsprechung bekannt, aber wohl ja, also Belehrung zu Beginn erforderlich/wünschenswert

Belehrung Widerruf

Wer, wann, wie?

1. Müssen Mietinteressenten:innen über das Widerrufsrecht belehrt werden?

Nein, wenn diese keine entgeltpflichtigen Verträge mit Immobilienmakler:in abschließen

2. Müssen Kaufinteressenten:innen belehrt werden, wenn eine reine Innenprovision vereinbart wurde?

Nein, wenn kein entgeltpflichtiger Maklervertrag abgeschlossen wird

3. Müssen wir im Neubauvertrieb an die Interessenten:innen eine Widerrufsbelehrung schicken, wenn Makler:in vom Bauträger:in vergütet wird?

Nein, s.o.

4. Ist ein Verwaltervertrag widerrufbar?

Ja, eine Belehrung über das Widerrufsrecht sollte bei Abschluss des Verwaltungsvertrages erfolgen

5. Sachverständigenauftrag – widerrufbar?

Ja, wenn entgeltpflichtig

Belehrung Widerruf

Wer, wann, wie?

Was sollten Sie aus der Rechtsprechung zum Widerrufsrecht mitnehmen?

1. Widerruf ist möglich und von der Rechtsprechung bestätigt bei Maklerverträgen per E-Mail, per Telefon (und damit bei allen Maklerverträgen außerhalb Geschäftsräumen und mittels FKM)
2. Wie Kunde:in es ausdrückt, ist egal. Widerruf, Rücktritt, Anfechtung - sind im Zweifel ein Widerruf
3. Es ist bei Abschluss des Maklervertrages schwierig zu erkennen, ob es sich um Verbraucher:in oder einen am Geschäftsleben beteiligten Menschen (Kieferorthopäde) handelt, deshalb im Zweifel belehren
4. KEIN Wertersatz, wenn keine Belehrung erfolgt ist!!!!
5. Auch weitere Verträge werden außerhalb der Geschäftsräume abgeschlossen, vor allem Verwalterverträge -> Widerrufsrecht beachten
6. Auch andere Vereinbarungen, z.B. Mieterhöhungsverlangen, fällt unter das Widerrufsrecht, Widerruf war hier als Einzelfall ausgeschlossen
7. Keine eigenen Texte bei der Widerrufsbelehrung verwenden, nur die gesetzliche Vorlage nutzen
8. Maklerklausel hilft nicht immer
9. Widerrufsbelehrung mit erster Kontaktaufnahme senden
10. Bestätigungsmail zusenden, bei interaktivem Expose, bei Belehrung durch Portale
11. Auf Form der Widerrufsbelehrung achten

Ergebnis

Rechtsfragen hängen von der Praxis im Unternehmen ab

Prozesse definieren – Rechtsfragen dafür klären und umsetzen

Alle Mitarbeiter:innen einführen und schulen

Weniger Experimente = mehr Rechtssicherheit

Voraussetzungen Provision

Viele Fragen auf dem Weg zum
Provisionsanspruch

- Am Anfang nicht sauber dokumentiert – am Ende alles richtig gemacht – Es fehlt der Maklervertrag = keine Provision trotz Nachweis und Hauptvertrag – Da kann auch Anwalt:in nicht helfen
- Pflichten aus dem Maklervertrag - Alle Angaben des Maklers richtig? Wann ist die Provision verwirkt?

Zusammenfassung

Nachweis setzt voraus:

- Interessent:in ist zum Abschluss des beabsichtigten Vertrages im Grundsatz bereit
- Interessent:in ist zum Abschluss des beabsichtigten Vertrages im Grundsatz in der Lage
- Maklerkunde:in ist der Name und die Anschrift Verkäufer:in vom Makler:in mitgeteilt worden (Ausnahme: Maklerkunde:in zeigt kein Interesse an den Infos und ermittelt Name und Adresse Verkäufer:in gezielt am Makler vorbei)
- Nachweis muss so beschaffen sein, dass der Auftraggeber:in in konkrete Verhandlungen über den von ihm angestrebten Hauptvertrag eintreten kann
- Nachzuweisen ist die Vertragsgelegenheit, nicht das Objekt
- Bedenkzeit des Kunden:in hindert Nachweis nicht

Zusammenfassung

Kein Nachweis:

- Bemühen Makler:in ist lediglich in irgendeiner Weise für den Abschluss des Hauptvertrages ursächlich
- Bemühen Makler:in wird vom Kunden:in letztlich nicht „genutzt“
- Hinweis auf ein mögliches Vertragsobjekt allein genügt nicht
- Wenn sich Gelegenheit zum Abschluss zerschlägt, weil der Eigentümer:in die Verkaufsabsicht aufgegeben oder sich für einen anderen Interessenten:in entschieden hat (Ausnahme: Rücktrittsvorbehalt aus Vertrag führt zur Rückabwicklung – Immobilie ist dann noch nicht „weg“)
- Kunde:in nimmt andere Vertragsgelegenheit wahr als Makler:in nachgewiesen hat
- Makler:in weist Immobilie nach, die gar nicht zum Verkauf steht, auch dann, wenn sich Eigentümer:in später doch zum Verkauf entscheidet (keine Verkaufsbereitschaft)
- Liste Nachweis ohne ausreichende individuelle Anmerkungen zu den einzelnen Interessenten reicht nicht aus

Nur die gesetzlich vorgeschrieben Fassung nehmen:

Widerrufsbelehrung - Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (abclImmobilien, Adresse, Tel, email) mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, einschließlich der Lieferkosten (mit Ausnahme der zusätzlichen Kosten, die sich daraus ergeben, dass Sie eine andere Art der Lieferung als die von uns angebotene, günstigste Standardlieferung gewählt haben), unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistung während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrages unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vorgesehenen Dienstleistungen entspricht.

Das Muster-Widerrufsformular auch verwenden und übergeben

Muster Widerrufs-Formular

(„Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden es an uns zurück.)

(Kontaktangaben inkl. E-Mail)

Hiermit widerrufe(n) ich/wir den von mir/uns abgeschlossenen Vertrag über die Erbringung der Maklerleistung

Bestellt/erhalten am _____

Name

Anschrift

Unterschrift (bei Widerruf in Papierform, bei E-Mail nicht erforderlich)

Datum

A blurred background image showing a group of people in business attire sitting around a table, engaged in a meeting. The focus is on the hands and papers on the table, with the faces of the participants out of focus.

Für Ihre Fragen stehe ich gern zur
Verfügung.

Sprechen Sie uns gern an.

sven.johns@mosler-partner.com