

Neue Bedrohung für Maklerprovisionen

FlowFact-Kunden sind auf der sicheren Seite

Pressemitteilung. Köln, Juni 2013. Die Rechtslage zum Fernabsatzvertrag bedroht die Provisionen. Spätestens mit Umsetzung der neuen Verbraucherschutzrichtlinie der EU können auch Maklerverträge unter das Gesetz über Fernabsatzverträge fallen. Damit muss bei Zustandekommen eines Vertrages über die Widerrufsmöglichkeiten belehrt und eine Vereinbarung über die Rechtsfolgen des Widerrufs geschlossen werden. Wird dies versäumt, können alle Maklerverträge widerrufen werden, und zwar bis der Kunde die Rechnung bezahlt hat.

Diese existenzbedrohende Regelung kann durch eine einfache technische Lösung ausgehebelt werden, die die FlowFact-Software direct hAPPy ab sofort beinhaltet.

Die Lösung: Wie das funktioniert

Mit dem neuen secure-exposé, kurz s-exposé, bietet die FlowFact AG eine Einschreiben-Funktion für direct hAPPy Nutzer an. Mit diesem neuen Feature können Nutzer mit nur einem Mausklick E-Mails und Exposés aus direct hAPPy heraus als „Einschreiben“ versenden. Das macht das Online-Exposé nicht nur nachweissicher. Indem hier zwei Klauseln eingefügt werden, die der Kunde aktiv bestätigen muss, ist das juristische Problem hinfällig. Die Klauseln enthalten den Hinweis auf das Widerrufsrecht und den Hinweis auf die Pflicht zum Wertersatz bei Widerruf. Erst nach Bestätigung beider Klauseln bekommt der Kunde das Exposé. Ohne Mehraufwand für beide Seiten wird das Online-Exposé so zum rechtssicher durchgeführten Nachweis und zur technisch einfachen Lösung eines komplexen juristischen Problems, das in der Folge erläutert wird.

Der Hintergrund: Warum die Maklerprovision in Gefahr ist

Provisionsvereinbarungen mit Kaufinteressenten kommen häufig über die einschlägigen Immobilienportale oder über die eigene Makler-Homepage zustande, und damit auf elektronischem Weg. Denn: Der Interessent liest das Exposé, das den eindeutigen Provisionshinweis enthält, und kontaktiert den Makler per Mail, beispielsweise um einen Besichtigungstermin zu vereinbaren. Der Makler bestätigt per Mail, und damit ist der Maklervertrag abgeschlossen. Diesen Weg nennt das Gesetz **Fernkommunikation**.

Für Verträge, die ausschließlich über Fernkommunikationsmittel zustande gekommen sind, gelten die Regelungen über **Fernabsatzverträge**. Fernkommunikationsmittel sind Medien, die ohne die körperliche Anwesenheit der Vertragsparteien eingesetzt werden, zum Beispiel Briefe, Telefon, Fax, E-Mail, Rundfunk/Fernsehen, Internet und alle anderen Tele- und Mediendienste.

Bei einem solchen Fernabsatzvertrag hat der Verbraucher, und das ist ein wesentlicher Punkt, ein **Widerrufsrecht**.

Dieses Widerrufsrecht ist an eine Frist gebunden. Die **Widerrufsfrist** beträgt **14 Tage**, wenn spätestens bei Vertragsschluss oder unverzüglich nach Vertragsschluss eine Widerrufsbelehrung in Textform erfolgt. Wenn der Verbraucher später belehrt wird, beträgt die Widerrufsfrist einen Monat.

Wenn der Vertrag widerrufen wird, müssen beide Parteien die empfangenen Leistungen **zurückgewähren**. Schwierig bei einer Dienstleistung wie der Vermittlungstätigkeit. Achtung: Der Vertrag kann auch dann noch widerrufen werden, wenn der Makler seine Leistung – das ist der Nachweis und / oder die Vermittlung einer Vertragsgelegenheit – bereits erbracht hat. Das ist der wesentliche Punkt! Denn:

Der Verbraucher muss einen **Wertersatz** für die erbrachten Dienstleistungen nur leisten, wenn er darauf **vor Abschluss** des Vertrages hingewiesen worden ist und ausdrücklich zugestimmt hat, dass der Unternehmer vor Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der Dienstleistung beginnt.

Darüber hinaus muss die Zustimmung auch noch aktiv erfolgen. Das bedeutet, es reicht nicht, die Klausel einfach in die AGBs aufzunehmen. Sondern der Kunde muss ausdrücklich erklären, dass er der Ausführung der Dienstleistung vor Ende der Widerrufsfrist zustimmt.

Nur dann hat der Makler einen Anspruch auf Wertersatz, wenn der Kunde nach Erbringung der Dienstleistung widerruft. Der Wertersatz kann der Provisionshöhe entsprechen.

Wer ist die FlowFact AG?

Die FlowFact AG steht seit über 25 Jahren für die Entwicklung innovativer CRM Software für die Immobilienwirtschaft. Mit den Softwarelösungen Performer und direct hAPPy® aus dem Hause FlowFact verfügt die Immobilienbranche über effiziente Werkzeuge für die Organisation von Geschäftsabläufen und die Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen. Mobile Lösungen, Apps und Cloud Computing stehen bei der FlowFact AG aktuell im Fokus der Softwareentwicklung.

Pressekontakt

Tanja Lange
FlowFact AG
Industriestraße 161
D - 50999 Köln
Telefon +49 (0)2236 - 880 - 123
Telefax +49 (0)2236 - 880 - 111
tanja.lange@flowfact.de
www.flowfact.de