
Maklerrecht: Scheitern von Vermittlungsbemühungen und Provisionsanspruch

Description

Date Created

02.02.2021

Meta Fields

Inhalt : Maklerrecht: Endgültiges Scheitern von Vermittlungsbemühungen des Maklers und

Provisionsanspruch? Auch die besten Bemühungen eines Immobilienmaklers sind keine Garantie für seinen Vermittlungserfolg: Nicht selten hat er eine Abschlussgelegenheit namhaft gemacht und weitere Tätigkeiten entfaltet, doch wenn z.B. sich der Liegenschaftseigentümer und ein Kaufinteressent nicht über Kaufpreis einigen oder der Liegenschaftseigentümer von seinen Verkaufsplänen überhaupt Abstand nimmt, scheitern seine Bemühungen. Früher oder später enden daher die Vermittlungsbemühungen des Immobilienmaklers und dessen Maklervertrag, doch einige Zeit später einigen sich die Vertragsparteien dennoch und der Kaufvertrag kommt zustande.

- Hätte ein Immobilienmakler einen Provisionsanspruch erworben?

Für Immobilienmakler kann in der Regel die Namhaftmachung der Abschlussgelegenheit auch ohne besondere Vermittlungstätigkeit ausreichend sein, um eine der wesentlichsten Voraussetzungen für einen Provisionsanspruch - die Verdienstlichkeit - zu begründen. Insoweit wäre die Annahme eines Provisionsanspruchs in der vorgenannten Konstellation nicht ausgeschlossen, da die Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztlich zustande gekommene Geschäft zumindest mitkausal war. Dieser rein tatsächliche Kausalzusammenhang alleine genügt aber nicht für das Entstehen des Provisionsanspruches, da die Rechtsprechung einen **adäquaten Kausalzusammenhang** verlangt. Die Bedeutung dieses Erfordernisses zeigt sich insbesondere dann, wenn der Maklervertrag zum Zeitpunkt des Kaufvertragsabschlusses schon wirksam beendet ist: Die Kausalität zwischen der Tätigkeit des Immobilienmaklers und dem Kaufvertragsabschluss bleibt trotz Beendigung des Maklervertrages bestehen, sodass auch ein nach Jahren erfolgter Kaufvertragsabschluss einen Provisionsanspruch denkbar erscheinen ließe. Die Rechtsprechung zieht daher die **Grenze der Adäquanz** ein, deren Grundregel lautet: Wenn das Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Immobilienmaklers ausschließlich aufgrund anderer Umstände zustande kommt, besteht regelmäßig kein Provisionsanspruch (OGH RIS-Justiz RS0062752 [T1]).

- Eine rezente Entscheidung des OGH vom 24.11.2020, 10 Ob 39/20p, behandelt nun wieder die Adäquanz in einer nicht so seltenen Konstellation:

Einer Immobilienmaklerin wurde ein Alleinvermittlungsauftrag für den Verkauf einer Liegenschaft erteilt. Am 25. 6. 2018 kündigte der Liegenschaftseigentümer diesen Auftrag zum 30. 6. 2018. Der Interessent und spätere Käufer stieß aber noch vor Ort auf das Verkaufsschild der Immobilienmaklerin und nahm am 28. 6. 2018 Kontakt zur Immobilienmaklerin auf. Zwar übermittelte sie ein Exposé, aber ein vom Interessenten gewünschter Besichtigungstermin kam nicht mehr zustande, weil der Liegenschaftseigentümer einen Verkauf überhaupt ablehnte. Diese Information wurde dem Interessenten mitgeteilt, ohne die Kontaktdaten des Liegenschaftseigentümers zu nennen. Der Interessent ließ es dabei aber nicht bewenden, weil er durch das Exposé in seinem Interesse bestärkt wurde. Er besorgte sich mittels eines Grundbuchsauszugs die Kontaktdaten und wandte sich direkt an den Liegenschaftseigentümer. Tatsächlich konnte der Interessent zeitnah mit Kaufvertrag vom 8. 8. 2018 die Liegenschaft um einen 20 % niedrigeren Kaufpreis als im Exposé genannt erwerben, offenbar ohne, dass die Immobilienmaklerin noch eine weitere Aktivität entwickelt hätte.

- Hatte die Immobilienmaklerin einen Provisionsanspruch gegenüber dem Interessenten und späteren Käufer?

Der OGH bejahte die Adäquanz und den Provisionsanspruch der Immobilienmaklerin gegenüber dem Käufer: Nach Ansicht des OGH war das Rechtsgeschäft nicht erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen der Immobilienmaklerin ausschließlich aufgrund anderer Umstände zustande gekommen. Ausschlaggebend war, dass der Kaufvertrag nicht zu einem viel späteren Zeitpunkt abgeschlossen wurde, sondern innerhalb von sechs Wochen ab dem erstmaligen Tätigwerden des Immobilienmaklers und dass nach den gerichtlichen Feststellungen der Käufer durch das Exposé in seinem Interesse gestärkt wurde. **Fazit:** Zusammenfassend zeigt sich, dass die Beendigung der Vermittlungstätigkeit des Immobilienmaklers und ein späteres Zustandekommen des Geschäfts nicht den zwingenden Schluss zulassen, dass der ursprünglich tätige Immobilienmakler keinen Provisionsanspruch erworben hat. Die Frage, ob ein Vertragsabschluss in einem adäquaten Kausalzusammenhang mit der Tätigkeit eines Immobilienmaklers steht, ist vielmehr von den Umständen des konkreten Einzelfalls abhängig. Das zeigt wiederum ein Vergleich mit der oberstgerichtlichen Entscheidung vom 28.11.2017, 9 Ob 43/17i: Dort waren die Verhandlungen wegen unterschiedlicher Kaufpreisvorstellungen gescheitert. Nach dem Scheitern war die Immobilienmaklerin offenbar nicht mehr bereit, dem Interessenten eine direkte Kontaktaufnahme mit dem Liegenschaftseigentümer zu ermöglichen, sondern sie lehnte dies ausdrücklich ab. Auch hier entfaltete der spätere Käufer Eigeninitiative und fand schließlich Name und Adresse des Liegenschaftseigentümers heraus. Der tatsächliche Vertragsabschluss erfolgte erst rund eineinhalb Jahre später und zu einem Kaufpreis, der fast ein Drittel unter dem ursprünglich vom Verkäufer geforderten Kaufpreis lag. Der Provisionsanspruch wurde nun verneint, wobei die ausdrücklich erklärte Weigerung einer direkten Kontaktherstellung und die (offenbar deutlich) spätere Eigeninitiative des späteren Käufers entscheidend waren.