

TE OGH 2020/1/22 3Ob247/19y

JUSLINE Entscheidung

⌚ Veröffentlicht am 22.01.2020

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Hofrat Dr.

Roch als Vorsitzenden sowie den Hofrat Priv.-Doz. Dr. Rassi, die Hofrättinnen Dr. Weixelbraun-Mohr und Dr. Kodek und den Hofrat Mag. Pertmayr als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei C***** GmbH, *****, vertreten durch Dr. Franz Xaver Berndorfer, Rechtsanwalt in Linz, gegen die beklagte Partei Dipl.-Ing. P*****, vertreten durch MMag. Christoph Doppelbauer, Rechtsanwalt in Wels, wegen 25.200 EUR sA, über die Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Linz als Berufungsgericht vom 25. September 2019, GZ 6 R 75/19w-28, womit das Urteil des Landesgerichts Wels vom 16. April 2019, GZ 5 Cg 8/17a-24, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Die Revision wird zurückgewiesen.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit 1.647,18 EUR (hierin enthalten 274,53 EUR USt) bestimmten Kosten der Revisionsbeantwortung binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Text

Begründung:

Der Geschäftsführer der klagenden Immobilienmaklerin erhielt Ende 2010 einen Anruf des Beklagten, der wegen eines beworbenen Objekts in der Obersteiermark anfragte. Dieses Objekt war damals jedoch bereits verkauft. Der Beklagte beauftragte die Klägerin daraufhin mit der Suche nach vergleichbaren Objekten. Im Jahr 2011 erteilte die Eigentümerin einer mit einer Landhausvilla bebauten Liegenschaft in Oberösterreich (im Folgenden: Villa) der Klägerin den Alleinvermittlungsauftrag zu einem Kaufpreis von 1.100.000 EUR mit einer Verhandlungsbasis bis 1.000.000 EUR. Der Geschäftsführer der Klägerin bot diese Villa unter anderem dem Beklagten an; dieser besichtigte das Objekt am 21. April 2011. Der Kaufpreis von 1.100.000 EUR war dem Beklagten jedoch zu hoch. Anlässlich der Besichtigung eines anderen Objekts am 4. September 2014 erzählte der Geschäftsführer der Klägerin dem Beklagten, dass die Villa nach wie vor nicht verkauft sei, und dass „sicherlich beim Preis etwas möglich“ sei, nämlich dass ein gehöriger Nachlass möglich sei. Er schlug dem Beklagten vor, ihm nochmals das Exposé bezüglich dieser Villa zu übersenden. Der Beklagte war damit einverstanden. In diesem neuen Exposé war ein Kaufpreis von 990.000 EUR genannt, der dem Beklagten nach wie vor deutlich zu hoch war. In der Folge gab es keine weiteren Kontakte zwischen den Streitteilern. Der Beklagte

erhielt jedoch weiterhin Newsletter der Klägerin, unter anderem am 21. Mai 2014 und am 30. Oktober 2014. Im erstgenannten Newsletter war die Villa mit einem Kaufpreis von 990.000 EUR beworben und im zweiten mit „neuer Preis auf Anfrage“.

Am 22. Dezember 2014 entzog die Eigentümerin der Villa der Klägerin den Vermittlungsauftrag hinsichtlich dieses Objekts. Seit damals gab es keinen Kontakt mehr zwischen der Verkäuferin und der Klägerin. Im Auftrag der Verkäuferin bewarb eine andere Immobilienmaklerin die Villa in Zeitungen und im Internet, und zwar vorerst (bis Mai 2015) zu einem Kaufpreis von 900.000 EUR. Aufgrund eines finanziellen Engpasses reduzierte die Verkäuferin im Frühjahr bzw Frühsommer 2015 ihre Preisvorstellung auf 750.000 EUR. Aufgrund eines entsprechenden Inserats wurde der Beklagte neuerlich auf das Objekt aufmerksam. Nach direkter Kontaktaufnahme mit der Verkäuferin einigte er sich mit ihr letztlich auf einen Kaufpreis von 700.000 EUR. Daraufhin besichtigte der Beklagte das Objekt im Juli 2015 erneut und unterfertigte am selben Tag einen Vorvertrag. Der endgültige Kaufvertrag wurde am 24. Juli 2015 abgeschlossen.

Die Klägerin begehrte die Zahlung von 25.200 EUR sA an Maklerprovision. Ihre Tätigkeit sei für den Beklagten verdienstlich und für den Abschluss des Kaufvertrags adäquat kausal gewesen. Der Kausalzusammenhang sei nie unterbrochen worden.

Der Beklagte wendete insbesondere ein, sein Interesse am Objekt sei nicht durch die neuerliche Übersendung des Exposés im Jahr 2014, sondern erst durch die – ohne Zutun der Klägerin erfolgte – drastische Preisreduktion wieder geweckt worden.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. Der erforderliche adäquate Kausalzusammenhang zwischen der verdienstlichen Tätigkeit des Maklers und dem Zustandekommen des Geschäfts sei hier zu verneinen, weil das Objekt erst aufgrund des neuen Inserats mit einem deutlich reduzierten Preis für den Beklagten interessant geworden sei. Das Übersenden von Newslettern mit weit über dem letztlich vereinbarten Kaufpreis liegenden Preisen oder auch nur mit dem Vermerk „Preis auf Anfrage“ könne keinen adäquaten Kausalzusammenhang herstellen.

Das Berufungsgericht gab der Berufung der Klägerin nicht Folge. Die ursprünglichen Verhandlungen seien an der Preisvorstellung der Verkäuferin gescheitert; billiger als um 990.000 EUR habe die Klägerin dem Beklagten das Objekt nicht anbieten können. Der im letzten Newsletter erwähnte „Preis auf Anfrage“ erlaube keine andere Beurteilung. Für den Vertragsabschluss seien sowohl die spätere Eigeninitiative der Verkäuferin, die das Verkaufsangebot noch einmal deutlich auf zuletzt 750.000 EUR herabgesetzt habe, als auch die weiteren Aktivitäten ihrer neuen Maklerin, die das Objekt mit dem neuen Preis im Internet angeboten habe, maßgeblich gewesen, während die Klägerin wegen der Vertragsauflösung durch die Verkäuferin keine Aktivitäten mehr entfalten habe können. Zudem seien zwischen dem Besichtigstermin vom April 2011 und dem Vertragsabschluss im Juli 2015 mehr als vier Jahre vergangen.

Das Berufungsgericht ließ die ordentliche Revision auf Antrag des Klägers nachträglich zu, weil höchstgerichtliche Rechtsprechung zur Frage fehle, ob bei einer – nach Absage des Kaufinteressenten Jahre zuvor – späteren Bekräftigung des Maklervertrags durch Zusendung eines Exposés und erneuter Namhaftmachung, aber einer dann noch späteren Eigeninitiative der Verkäuferin dennoch eine adäquate Kausalität der Klägerin für den Verkauf des Objekts zu bejahen sei.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision ist entgegen dem – den Obersten Gerichtshof nicht bindenden – Ausspruch des Berufungsgerichts nicht zulässig, weil sie keine erhebliche Rechtsfrage aufzeigt:

1. Gemäß § 6 Abs 1 MaklerG gebührt dem Makler für das durch seine Tätigkeit zustande gekommene Geschäft eine Provision. Wenngleich für den Geschäftszweig der Realitätenvermittler die bloße Nachweisung der Kaufgelegenheit auch ohne besondere Zuführung oder Vermittlungstätigkeit als genügend angesehen wird, um einen Provisionsanspruch zu begründen, müssen dabei aber Verdienstlichkeit und Kausalität immer gegeben sein (RS0062723 [T1]). Jeder Provisionsanspruch hat daher (ua) zur Voraussetzung, dass die Tätigkeit des Realitätenvermittlers für den Abschluss des Rechtsgeschäfts kausal war (RS0062723 [T6]). Der Makler erwirbt den Provisionsanspruch, wenn er den Auftraggeber von der Vertragsmöglichkeit in Kenntnis gesetzt hat und der Vertrag in der Folge aufgrund dieses Nachweises abgeschlossen wird (RS0062723 [T5]).

2. Entscheidend ist, ob eine an sich verdienstliche und (zumindest mit-)kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das

letztlich zustande gekommene Geschäft bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss (RS0062723 [T12]). Ein Anspruch auf Vermittlungsprovision besteht nach der Rechtsprechung etwa dann nicht, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände – wie etwa durch eine spätere Tätigkeit einer dritten Person – zustande kam (RS0062752 [T1]).

3. Nach ständiger Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs sind Adäquitätsfragen infolge ihrer grundsätzlichen Einzelfallbezogenheit nur dann revisibel, wenn die angefochtene Entscheidung auf einer gravierenden Fehlbeurteilung beruht (

RS0110361); dies gilt insbesondere auch für die Frage nach der adäquaten Verursachung eines bestimmten Vermittelungserfolgs durch die Tätigkeit eines Immobilienmaklers (

RS0062768 [T1]). Ein solcher Fall liegt hier nicht vor:

Nach den Feststellungen war dem Beklagten sowohl anlässlich der (ersten) Besichtigung des Objekts im April 2011 als auch zum Zeitpunkt der neuerlichen Übermittlung des Exposés im September 2014 der von der Verkäuferin geforderte Kaufpreis deutlich zu hoch; dies änderte sich auch in der Folge – ungeachtet der übersendeten Newsletter – bis zur Kündigung des Vermittlungsauftrags durch die Verkäuferin nicht. Erst aufgrund eines von einer anderen Immobilienmaklerin geschalteten Inserats mit einem – auf ihre Veranlassung hin – von der Verkäuferin deutlich reduzierten Kaufpreis war der Beklagte ernsthaft an einem Erwerb der Villa interessiert und einige sich schließlich ohne jede weitere Mitwirkung der Klägerin mit der Verkäuferin auf einen noch geringeren Kaufpreis. Unter diesen Umständen ist aber in der Auffassung der Vorinstanzen, wonach zwischen der verdienstlichen Tätigkeit der Klägerin und dem Abschluss des Kaufvertrags kein adäquater Kausalzusammenhang bestehe, keine vom Obersten Gerichtshof aufzugreifende Fehlbeurteilung zu erblicken. Daran würde auch die Annahme des schlüssigen Zustandekommens eines (neuerlichen) Maklervertrags im September 2014 nichts ändern.

4. Der von der Klägerin behauptete – ohnehin nicht vorliegende – Umstand, dass das Berufungsgericht von der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs abgewichen sei, könnte von vornherein keinen (primären) Verfahrensmangel des Berufungsverfahrens begründen.

5. Die Kostenentscheidung beruht auf §§ 41, 50 ZPO. Der Beklagte hat auf die Unzulässigkeit der Revision hingewiesen.

Textnummer

E127381

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2020:0030OB00247.19Y.0122.000

Im RIS seit

19.02.2020

Zuletzt aktualisiert am

19.06.2020

Quelle: Oberster Gerichtshof (und OLG, LG, BG) OGH, <http://www.ogh.gv.at>

© 2026 JUSLINE

JUSLINE® ist eine Marke der ADVOKAT Unternehmensberatung Greiter & Greiter GmbH.

www.jusline.at