

Mangelnde Vertretungsmacht des Auftraggebers

Der OGH hatte sich in der Entscheidung 3 Ob 56/10x mit einem Fall auseinanderzusetzen, in dem nur zwei von drei Miteigentümern den (Allein-)Vermittlungsauftrag zur Veräußerung einer Liegenschaft erteilt hatten und dabei das Einverständnis des dritten Miteigentümers lediglich vorspiegelten. Der Makler vermochte – nach Scheitern des von ihm angebahnten Rechtsgeschäfts mangels Zustimmung des dritten Miteigentümers – mit einem Provisionsanspruch nach § 15 Abs 1 Z 1 MaklerG (Nichtabschluss des zu vermittelnden Geschäfts wider Treu und Glauben) nicht durchzudringen, vielmehr hätte er Scheinvertreterhaftung nach § 1019 ABGB geltend machen müssen.

Sachverhalt:

Die Beklagten sind je zu einem Drittel Miteigentümer einer Liegenschaft mit einer Gesamtfläche von rund 50 ha. Die dort betriebene Landwirtschaft wurde vom Erstbeklagten und der Zweitbeklagten verpachtet.

Die klagende Maklerin brachte im Verfahren vor, der Erstbeklagte habe für sich und im Auftrag der Zweitbeklagten und der Drittbeklagten einen Alleinvermittlungsauftrag erteilt. Die Maklerin sei durch Namhaftmachung des Käufers verdienstlich geworden. Aufgrund der besonderen Provisionsvereinbarung stehe ihr eine Provision von 6 % des im Kaufvertrag vereinbarten Kaufpreises zu. Der Erst- und die Zweitbeklagte hätten das – letztlich fehlende – Einverständnis der Drittbeklagten zugesichert. Die Beklagten verweigerten damit schuldhaft den Abschluss des Kaufvertrags trotz eines rechtswirksamen Kaufanbots (§ 15 Abs 1 Z 1 MaklerG).

Rechtliche Beurteilung durch den OGH:

Das Klagebegehren muss bereits daran scheitern, dass das Verhalten des Erstbeklagten bzw der Zweitbeklagten für die Vereitelung des Provisionsanspruchs nicht kausal war.

Die Bestimmung des § 15 Abs 1 Z 1 MaklerG soll dem Makler eine leicht geltend zu machende Entschädigung für vertragswidriges Verhalten des Auftraggebers oder einen Ersatz für seine Aufwendungen und Mühewaltungen ermöglichen. Der Auftraggeber muss somit entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf wider Treu und Glauben einen für das Zustandekommen des Geschäfts erforderlichen Rechtsakt unterlassen haben.

Genau ein solches Verhalten steht aber hier nicht fest: Es geht vielmehr im Kern um den Vorwurf gegenüber dem Erstbeklagten und der Zweitbeklagten, dass sie die Möglichkeit einer erfolgreichen Vermittlungstätigkeit (durch den Hinweis auf die angeblich von der Drittbeklagten erteilte Vollmacht) vorspiegelten, obwohl eine erfolgreiche Vermittlungstätigkeit (nur) denkbar gewesen wäre, hätte die Drittbeklagte zumindest zum Kaufvertragsabschluss ihre Zustimmung

erteilt. Nicht aber kann ihnen vorgeworfen werden, dass sie selbst entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf ohne wichtigen Grund einen für das Zustandekommen des Rechtsgeschäfts erforderlichen Rechtsakt nicht setzten, also das Rechtsgeschäft willentlich vereitelten.

Damit ist aber zusammenfassend davon auszugehen, dass das Verhalten des Erstbeklagten nicht kausal für das Nichtzustandekommen des Geschäfts war, sondern nur kausal dafür, dass die Maklerin Vermittlungsbemühungen setzte, obwohl ein Vermittlungserfolg nur mit der – nie erteilten – Zustimmung der Drittbeklagten denkbar gewesen wäre.

Anmerkung:

Die Entscheidung ruft in Erinnerung, dass mithilfe der besonderen Provisionstatbestände, die nach § 15 MaklerG vereinbart werden können, nicht schlichtweg jedes vertragswidrige Verhalten des Auftraggebers (bzw der Auftraggeber) mit einer Konventionalstrafe bis zur Höhe der vereinbarten (oder mangels vereinbarter Höhe der Provision: der ortsüblichen) Provision pönalisiert werden kann, sondern nur die in § 15 Abs 1 und 2 MaklerG exakt beschriebenen Tatbestände zu einem Provisionsanspruch trotz fehlenden Vermittlungserfolgs führen können. Von § 15 MaklerG nicht erfasste Fälle können nur schadenersatzrechtlich aufgegriffen werden. Dabei muss aber der Ersatz konkret vorgebrachten Schadens – und nicht etwa Provision oder Vertragsstrafe nach § 15 MaklerG – geltend gemacht werden. Im Falle der – vom OGH in der Entscheidung auch ausdrücklich thematisierten – Haftung eines Scheinvertreters nach § 1019 ABGB (= „falsus procurator“-Haftung) geht es um den „im Vertrauen auf die Vertretungsmacht“ erlittenen Schaden, das heißt es müsste etwa der Ersatz nutzloser Aufwendungen oder von Nachteilen wegen der Versäumung anderer Abschlussgelegenheiten begehrt werden.

Kausalität der Maklerleitungen für den Vermittlungserfolg

In der Entscheidung 4 Ob 23/09z hat sich der OGH erneut mit den Voraussetzungen des Provisionsanspruchs des Immobilienmaklers auseinanderzusetzen. Konkret ging es um den Kausalzusammenhang zwischen der Maklertätigkeit und dem Geschäftsabschluss sowie eine mögliche Unterbrechung dieses Zusammenhangs durch andere Umstände, die nach Beendigung der Maklertätigkeit den Abschluss des zu vermittelnden Geschäfts bewirkt haben könnten.

Sachverhalt:

Die über Vermittlung des klagenden Maklers begonnenen Vertragsverhandlungen waren Anfang April 2006 gescheitert, weil die Beklagten (= späteren Verkäufer) eine Ehekrise überwunden hatten

und nun doch im gemeinsamen Haus bleiben wollten. Die späteren Käufer nahmen das zur Kenntnis und suchten nach anderen Objekten. Die späteren Verkäufer bauten in weiterer Folge das Haus um, errichteten eine Gartenhütte und gestalteten den Außenbereich neu. Im Herbst 2006 änderten sie jedoch aus beruflichen Gründen wiederum ihre Meinung und erteilten einem anderen Makler einen neuen Vermittlungsauftrag. Die späteren Käufer, die noch immer auf Wohnungssuche waren, erfuhren davon über einen Dritten und nahmen im Dezember 2006 wieder Kontakt mit den späteren Verkäufern auf. Dies führte im Februar 2007 zum Vertragsabschluss.

Rechtliche Beurteilung durch den OGH:

Voraussetzung für einen Provisionsanspruch des Maklers ist, dass zwischen seiner Tätigkeit und dem Zustandekommen des Geschäfts bei wertender Beurteilung der Umstände des Einzelfalls ein adäquater Kausalzusammenhang besteht. Ein solcher Zusammenhang fehlt, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände – etwa durch die spätere Tätigkeit einer dritten Person – zustande kommt.

Die Auffassung des Berufungsgerichts, dass unter den vorliegenden Umständen kein adäquater Kausalzusammenhang zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem knapp ein Jahr später geschlossenen Kaufvertrag bestehe, ist nicht unvertretbar. Denn die Vertragsverhandlungen waren nach dem festgestellten Sachverhalt Anfang April 2006 aus der damaligen Sicht beider späteren Vertragspartner endgültig gescheitert. In weiterer Folge suchten nicht etwa die späteren

Verkäufer den Kontakt zu den ihnen vom Makler namhaft gemachten Interessenten, sondern diese selbst wurden aufgrund des (zufälligen) Hinweises eines Dritten auf das neue Angebot aufmerksam.

Anmerkung:

Die Entscheidung ist folgerichtig und entspricht von ihrem Grundgedanken her auch Vorjudikaten: Wird das „Wiederaufleben“ einer vom Makler seinerzeit angebahnten – letztlich von ihm aber nicht zum Abschluss gebrachten – Geschäftsgelegenheit nicht vom betreffenden Auftraggeber, sondern (ausschließlich) durch andere Umstände bedingt, so steht dem Makler gegenüber diesem Auftraggeber mangels Kausalität seiner Tätigkeit für den Geschäftsabschluss kein Provisionsanspruch zu.

Neue mietrechtliche Kategoriebeträge seit 1. August 2011

Mit 1. August 2011 sind neue mietrechtliche Kategoriebeträge wirksam geworden:

Kategorie	Kategoriebetrag alt	Kategoriebetrag neu
A	3,08	3,25
B	2,31	2,44
C	1,54	1,62
D brauchbar	1,54	1,62
D	0,77	0,81

10 Jahre online hausverwaltung

Mit Visionen und Innovationen in die zweite Dekade.

Am 19. Oktober wird gefeiert. Zehn Jahre ist es her, dass sich ein Team von Immobilienexperten zusammen tat, um Ihre Visionen umzusetzen: Absolute Transparenz im Bereich der Immobilienverwaltung.

Das online Service wurde entwickelt und somit den Eigentümern von Wohnungen und Liegenschaften ein Tool in die Hand gegeben, mit dem sie via Internet-schnittstelle auf alle liegenschaftsrelevanten Daten zugreifen können.



Sämtliche Verträge, Korrespondenzen, Fotodokumentationen, Saldenlisten und vieles mehr sind für Kunden der online hausverwaltung in Echtzeit vollständig online abrufbar (NEU: Jetzt auch als App verfügbar!). Weitere Fachleute, wie der Immobilienrechtsexperte Mag. Kothbauer, wurden mit ins Boot geholt und so nahm die Erfolgsgeschichte ihren Lauf.

WERBUNG ■

- 2001 Gründung der online hausverwaltung
- 2003 mit East Real Einstieg ins internationale Immobiliengeschäft
- 2006 Eröffnung des exklusiv von East Real vertriebenen CityCenter1 (größtes und erfolgreichstes Shopping Center in Zagreb)
- 2006 Für den Immobilienpreis Cäsar nominiert
- 2007 Gründung der Akademie der online hausverwaltung unter der Leitung von Mag. Kothbauer
- 2008 Ausgezeichnet mit dem Immobilienpreis Cäsar (Hausverwalter des Jahres)
- 2008 neue Generation der hauseigenen immo intelligence software „online service“ auf dem Markt
- 2008 Als erste Hausverwaltung Umstieg auf elektronische Kontoauszüge – Ersparnis für die Eigentümer: 60% der Bankspesen
- 2010 Für den russischen Immobilien Cäsar als Unternehmen des Jahres nominiert
- 2011 online service als App für Smartphone und iPad entwickelt

online hausverwaltung ■ □ □

www.onlinehausverwaltung.at | service@onlinehausverwaltung.at | tel. 01 478 49 68