

TE OGH 2007/3/16 6Ob246/05b

JUSLINE Entscheidung

⌚ Veröffentlicht am 16.03.2007

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofs Dr. Pimmer als Vorsitzenden und die Hofrätin des Obersten Gerichtshofs Dr. Schenk, die Hofräte des Obersten Gerichtshofs Dr. Schramm, Dr. Gitschthaler und Univ. Doz. Dr. Kodek als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei F***** GmbH, ***** vertreten durch Ploil Krepp & Partner Rechtsanwälte in Wien, gegen die beklagte Partei F***** GmbH, *****, vertreten durch Dr. Gustav Etzl, Rechtsanwalt in Wien, wegen

14.220 EUR sA, infolge Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichts Wien als Berufungsgericht vom 29. April 2005, GZ 5 R 190/04d-15, womit über Berufung der beklagten Partei das Urteil des Handelsgerichts Wien vom 28. Juli 2004, GZ 20 Cg 3/04a-11, abgeändert wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den Beschluss

gefasst:

Spruch

Die Revision wird zurückgewiesen.

Die klagende Partei ist schuldig, der beklagten Partei die mit 812,52 EUR (davon 135,42 EUR Umsatzsteuer) bestimmten Kosten der Revisionsbeantwortung binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Text

Begründung:

Die Zurückweisung einer ordentlichen Revision wegen Fehlens einer im Sinn des§ 502 Abs 1 ZPO erheblichen Rechtsfrage kann sich auf die Ausführung der Zurückweisungsgründe beschränken (§ 510 Abs 3 ZPO). Die Klägerin begeht Zahlung von 14.220 EUR samt Zinsen an Vermittlungsprovision und brachte dazu im Wesentlichen vor, sie habe als Immobilienmakler der Beklagten den Erwerb von Anteilen an einer Liegenschaft in Wien erfolgreich vermittelt. Die Zurückweisung einer ordentlichen Revision wegen Fehlens einer im Sinn des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO erheblichen Rechtsfrage kann sich auf die Ausführung der Zurückweisungsgründe beschränken (Paragraph 510, Absatz 3, ZPO). Die Klägerin begeht Zahlung von 14.220 EUR samt Zinsen an Vermittlungsprovision und brachte dazu im Wesentlichen vor, sie habe als Immobilienmakler der Beklagten den Erwerb von Anteilen an einer Liegenschaft in Wien erfolgreich vermittelt.

Die Beklagte beantragte die Abweisung des Klagebegehrens. Im Wesentlichen brachte sie vor, sie habe mit der Klägerin keinen Vermittlungsvertrag geschlossen. Die Klägerin sei für den Geschäftsabschluss nicht verdienstlich und adäquat ursächlich tätig geworden.

Das Erstgericht gab der Klage - mit Ausnahme eines Zinsenmehrbegehrens - statt. Dabei ging es im Wesentlichen von folgendem Sachverhalt aus:

Die Klägerin - eine gewerbliche Immobilienmaklerin - war von der Verkäuferin mit der Vermittlung der Liegenschaft beauftragt worden. Herta H***** die bei der Klägerin die Geschäfte abwickelte, erstellte eine Beschreibung der Liegenschaft, Kaufinformationen, Zinslisten und Pläne, um Interessenten die für die Kaufentscheidung notwendigen Informationen zukommen zu lassen.

Im Februar 2003 erkundigte sich Ing. Johann W***** telefonisch bei der Klägerin allgemein nach Objekten. Er teilte dabei mit, er interessiere sich gemeinsam mit Herrn P***** von einer „C***** Vermögensverwaltungsgesellschaft“ für Objekte. Schließlich kam die Liegenschaft in Wien in die engere Wahl. Herta H***** übergab Ing. Johann W***** die von ihr erstellten Unterlagen. Dieser unterfertigte eine Urkunde, in der die Liegenschaft kurz beschrieben, der Kaufpreis mit 6,2 Mio S ausgewiesen und folgender Hinweis angebracht war: „Im Falle eines Kaufes beträgt die ... Käuferprovision 3 % plus 20 % MWSt ... bei Interesse bitte um ihren geschätzten Anruf bzw um Stellung eines schriftlichen Kaufanbotes ...“.

Im März 2003 fand ein Besichtigungstermin statt, zu dem Ing. W***** den Geschäftsführer der Beklagten, Ludwig P*****, mitbrachte. Für die Klägerin war Herta H***** anwesend. Das Objekt - unter anderem etwa 6 Wohnungen - wurde ausgiebig besichtigt; Ing. W***** und P***** gingen gemeinsam die von Frau H***** schon früher übergebenen Unterlagen durch. Frau H***** übergab dem Geschäftsführer der Beklagten die Urkunde Beilage ./B, in der Informationen betreffend das Objekt (einschließlich des Verkaufspreises von 6,2 Mio S) enthalten waren und welche auf eine Käuferprovision von 3 % zuzüglich 20 % MWSt im Falle eines Verkaufs hinwies. Im Kopf der Urkunde scheint die Klägerin als Immobilienmakler auf. Schon bei diesem Besichtigungstermin „war ein Preis von ATS 5,5 Mio im Gespräch“. H***** verwies darauf, dass es schon mehrere Interessenten gebe. Am Ende der Besichtigung meinte der Geschäftsführer der Beklagten, er werde sich das Ganze noch überlegen und sich melden. Ein paar Tage später rief er bei der Klägerin an. Er teilte mit, dass er 5,5 Mio S für die Liegenschaft zahlen würde. Er erhöhte dieses Angebot schließlich noch auf 5,65 Mio S. Frau H***** forderte ihn auf, „in einigen Tagen ein diesbezügliches schriftliches Anbot“ an die Klägerin zu übermitteln. Er sagte dies zu. Ein solches schriftliches Anbot folgte allerdings nicht. Der Geschäftsführer der Beklagten unterließ dies, nachdem ihm H***** mitgeteilt hatte, dass die Verkäuferin den von ihm zuletzt genannten Preis nicht akzeptieren werde. Für ihn war die Sache damit erledigt. Im März 2003 fand ein Besichtigungstermin statt, zu dem Ing. W***** den Geschäftsführer der Beklagten, Ludwig P*****, mitbrachte. Für die Klägerin war Herta H***** anwesend. Das Objekt - unter anderem etwa 6 Wohnungen - wurde ausgiebig besichtigt; Ing. W***** und P***** gingen gemeinsam die von Frau H***** schon früher übergebenen Unterlagen durch. Frau H***** übergab dem Geschäftsführer der Beklagten die Urkunde Beilage ./B, in der Informationen betreffend das Objekt (einschließlich des Verkaufspreises von 6,2 Mio S) enthalten waren und welche auf eine Käuferprovision von 3 % zuzüglich 20 % MWSt im Falle eines Verkaufs hinwies. Im Kopf der Urkunde scheint die Klägerin als Immobilienmakler auf. Schon bei diesem Besichtigungstermin „war ein Preis von ATS 5,5 Mio im Gespräch“. H***** verwies darauf, dass es schon mehrere Interessenten gebe. Am Ende der Besichtigung meinte der Geschäftsführer der Beklagten, er werde sich das Ganze noch überlegen und sich melden. Ein paar Tage später rief er bei der Klägerin an. Er teilte mit, dass er 5,5 Mio S für die Liegenschaft zahlen würde. Er erhöhte dieses Angebot schließlich noch auf 5,65 Mio Sitzung Frau H***** forderte ihn auf, „in einigen Tagen ein diesbezügliches schriftliches Anbot“ an die Klägerin zu übermitteln. Er sagte dies zu. Ein solches schriftliches Anbot folgte allerdings nicht. Der Geschäftsführer der Beklagten unterließ dies, nachdem ihm H***** mitgeteilt hatte, dass die Verkäuferin den von ihm zuletzt genannten Preis nicht akzeptieren werde. Für ihn war die Sache damit erledigt.

Die Verkäuferin hatte den der Klägerin erteilten Vermittlungsauftrag weder schriftlich noch mündlich widerrufen. Sie schaltete im Mai 2003 selbst ein Inserat in einer Tageszeitung, in dem als Verhandlungsbasis für den Kaufpreis ein Betrag von 600.000 EUR und ein Besichtigungstermin genannt wurden. Ende April 2003 hatte es bereits ein ähnliches Inserat gegeben. Das Interesse des Geschäftsführers der Beklagte erwachte erneut. Er nahm daher den im Inserat vom

Mai 2003 genannten Besichtigungstermin wahr und traf auf die Verkäuferin. Es waren auch noch andere Interessenten anwesend. Die Liegenschaft wurde besichtigt. Der Geschäftsführer der Beklagten teilte der Verkäuferin mit, dass ihm die Liegenschaft schon einmal billiger angeboten worden sei. Nach einem Verhandeln einigte er sich schließlich mit der Verkäuferin auf einen Kaufpreis von 395.000 EUR. Bei seiner Kaufentscheidung hatte der Geschäftsführer der Beklagten die von der Klägerin erstellten Unterlagen (wie Zinslisten, Angaben über die einzelnen Mietobjekte etc) als wesentliche Grundlage für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Kaufes ebenso wie die Ergebnisse der ausführlichen Besichtigung der Liegenschaft mit Herta H***** verwendet.

In seiner rechtlichen Beurteilung dieses Sachverhalts bejahte das Erstgericht den geltend gemachten Provisionsanspruch. Mit der Beklagten sei ein Maklervertrag zustandegekommen, die Klägerin sei verdienstlich geworden und das zu vermittelnde Geschäft sei zustande gekommen, wofür die verdienstliche Tätigkeit der Klägerin ursächlich gewesen sei.

Das Berufungsgericht änderte über Berufung der Beklagten dieses Urteil im klageabweisenden Sinn ab. Der Provisionsanspruch des Maklers setze einen zumindest schlüssigen Vermittlungsauftrag voraus. Dazu genüge es, dass der Interessent die vom Immobilienmakler für ihn entfaltete Tätigkeit kenne und ihr nicht widerspreche. Sei der Immobilienmakler jedoch erkennbar für den Verkäufer tätig, müsse er, um auch gegenüber einem Käufer einen Provisionsanspruch zu erlangen, klarstellen, dass auch der Käufer provisionspflichtig sein werde. Die Mitarbeiterin der Klägerin habe durch die Übergabe der Urkunde Beilage ./B gegenüber der Beklagten klargestellt, dass für den Fall des Kaufs der Liegenschaft eine entsprechende Käuferprovision zu zahlen sei. Die Beklagte habe nicht einmal behauptet, dass ihr nicht bekannt gewesen sei, die Klägerin sei als Immobilienmakler tätig und Frau H***** nehme als deren Mitarbeiterin den Besichtigungstermin wahr. Nach den Feststellungen habe für die Beklagte kein vernünftiger Grund bestanden daran zu zweifeln, dass die Klägerin als Immobilienmaklerin tätig werde und im Fall des Zustandekommens eines Kaufvertrags eine entsprechende Provision beanspruche. Dadurch, dass sich die Beklagte in Kenntnis dieses Umstands der Tätigkeit der Klägerin bedient habe, sei zwischen den Streitparteien ein Maklervertrag schlüssig zustande gekommen. Die Beklagte sei jedoch nicht provisionspflichtig, weil die Vermittlungstätigkeit der Klägerin gescheitert sei. Im Geschäftszweig der Immobilienmakler begründe schon die bloße Nachweisung der Kaufgelegenheit den Provisionsanspruch, wenn nachfolgend der Vertrag zustande komme. Der Provisionsanspruch setze jedoch voraus, dass die Tätigkeit des Immobilienmaklers für den Abschluss des Rechtsgeschäfts kausal und verdienstvoll gewesen sei. Habe der Immobilienmakler für die Verfolgung eines konkreten späteren Geschäftsabschlusses eine behindernde Erklärung, dass ein bestimmter, vom Käufer erwarteter Kaufpreis nicht möglich sei, gegeben, dann habe er keine für den Abschluss des Geschäfts kausale verdienstliche Tätigkeit entfaltet. Die Mitarbeiterin der Klägerin habe dem Geschäftsführer der Beklagten mitgeteilt, dass die Verkäuferin den von ihm genannten Preis nicht akzeptieren werde, womit für die Beklagte die Sache erledigt gewesen sei. Damit seien die Vermittlungsbemühungen der Klägerin gescheitert gewesen. Daran ändere auch nichts, dass die Beklagte die ihr seinerzeit von der Klägerin übergebenen Unterlagen noch in Händen gehabt habe, als sie durch ein von der Verkäuferin (ohne Einschaltung der Klägerin) geschaltetes Zeitungsinserat neuerlich auf das Objekt aufmerksam geworden sei. Anders als anlässlich der vorangegangen, erfolglosen Vermittlungsbemühung der Klägerin sei es der Beklagten nunmehr gelungen, im Verhandlungsweg mit der Verkäuferin ihre Preisvorstellung durchzusetzen. Der Umstand allein, dass die Beklagte anhand der seinerzeit übergebenen Unterlagen bereits über Informationen über die Liegenschaft verfügt habe, als sie durch das Inserat der Eigentümerin auf die Verkaufsgelegenheit wieder aufmerksam geworden sei, könne die Kausalität und Verdienstlichkeit der seinerzeitigen Tätigkeit der Klägerin nicht begründen. Einerseits sei nämlich nicht ersichtlich, dass die Beklagte diese Informationen nicht genauso gut von der Verkäuferin erlangt hätte, und andererseits stehe die Erklärung der Klägerin, dass die Verkäuferin den von der Beklagten zuletzt gebotenen Kaufpreis nicht akzeptieren werde, der Beurteilung der Tätigkeit der Klägerin als verdienstlich entgegen. Die nachträgliche Zulassung der ordentlichen Revision begründete das Berufungsgericht damit, es fehle Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs zur Frage, ob eine verdienstliche und adäquat kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers, der dem Interessenten mitgeteilt habe, der Verkäufer werde den von diesem gebotenen Preis nicht akzeptieren, worauf der Interessent - ohne dem Immobilienmakler ausdrücklich mitzuteilen, dass er dessen Vermittlungsbemühungen als gescheitert betrachte - den Kontakt zum Makler stillschweigend abbreche, dann vorliege, wenn das Kaufinteresse des Kunden auf Grund eines in der Folge vom Verkäufer selbst geschalteten Inserats neuerlich geweckt werde und der Interessent in den anschließend mit dem Verkäufer direkt aufgenommenen Vertragsverhandlungen die ihm zuvor vom Makler übermittelten Unterlagen als Entscheidungsgrundlage benütze.

Die Revision der Klägerin ist entgegen dem den Obersten Gerichtshof nicht bindenden Ausspruch des Berufungsgerichts (§ 508a Abs 1 ZPO) mangels einer im Sinn des § 502 Abs 1 ZPO erheblichen Rechtsfrage nicht zulässig. Die Revision der Klägerin ist entgegen dem den Obersten Gerichtshof nicht bindenden Ausspruch des Berufungsgerichts (Paragraph 508 a, Absatz eins, ZPO) mangels einer im Sinn des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO erheblichen Rechtsfrage nicht zulässig.

Rechtliche Beurteilung

1. Es ist ständige Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofs, dass infolge ihrer grundsätzlichen Einzelfallbezogenheit Adäquitätsfragen (RIS-Justiz RS0110361; auch die Frage nach der adäquaten Verursachung eines bestimmten Vermittlungserfolgs durch die Tätigkeit eines Immobilienmaklers: 6 Ob 25/06d mwN) und Fragen der Verdienstlichkeit des Maklers (7 Ob 155/01x mwN) nur dann revisibel sind, wenn die angefochtene Entscheidung auf einer gravierenden Fehlbeurteilung beruht. Ein derartiger Fall ist hier nicht gegeben:

2. Der Makler hat gegen seinen Auftraggeber Anspruch auf Zahlung einer Provision, wenn das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustandekommt (§ 6 Abs 1 MaklerG). Die bloße Namhaftmachung des Dritten begründet keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch (§ 6 Abs 2 MaklerG) - wie für den Immobilienmakler - besteht. 2. Der Makler hat gegen seinen Auftraggeber Anspruch auf Zahlung einer Provision, wenn das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustandekommt (Paragraph 6, Absatz eins, MaklerG). Die bloße Namhaftmachung des Dritten begründet keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch (Paragraph 6, Absatz 2, MaklerG) - wie für den Immobilienmakler - besteht.

Es reicht aus, dass die Bemühungen des Immobilienmaklers das abgeschlossene Geschäft auch nur mitveranlasst haben (6 Ob 25/06d; 7 Ob 658/76 = JBI 1978, 254 [Kozioł]; 1 Ob 572/82; 1 Ob 810/82). Nicht erforderlich ist, dass der Abschluss eines vermittelten Geschäfts in den Zeitraum des aufrechten Maklervertrags fällt (6 Ob 25/06d; Fromherz, Civilmaklervertrag 94). Entscheidend ist lediglich, ob der Makler seine vertragsgemäße Vermittlungstätigkeit während des Bestehens des Maklervertrags erbracht hat. Der Auftraggeber kann sohin durch ein Zuwartern mit dem Geschäftsabschluss das Entstehen eines Provisionsanspruchs nicht verhindern.

Voraussetzung für einen Provisionsanspruch des Maklers ist, dass zwischen seiner Tätigkeit und dem Zustandekommen des Geschäfts ein adäquater Kausalzusammenhang besteht (6 Ob 25/06d; EvBl 1970/250; RIS-Justiz RS0062878; Noss, Maklerrecht Rz 84). Dabei ist entscheidend, ob eine an sich verdienstliche und (zumindest mit-) kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztendlich zustandegekommene Geschäft bei wertender Betrachtung (vgl Reischauer in Rummel, ABGB2 § 1295 Rz 19) der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss (6 Ob 25/06d; 1 Ob 563/95; Jabornegg, Handelsvertreterrecht und Maklerrecht 209, 224 f). Vom Obersten Gerichtshof wurde wiederholt ausgesprochen, ein Anspruch auf Vermittlungsprovision bestehe 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 komme (7 Ob 155/01x; 1 Ob 260/00t; 4 Ob 604/87 = JBI 1988, 180 mwN). So verneinte der Oberste Gerichtshof in der Entscheidung 3 Ob 566/82 (= MietSlg 34.629 = HS 12.644) Verdienstlichkeit und Kausalzusammenhang, weil im zu entscheidenden Fall - wenn auch ohne ausdrückliche Mitteilung des Auftraggebers - die Kaufverhandlungen wegen des zu hohen Kaufpreises als gescheitert anzusehen waren, der Verkäufer in der Folge selbst inseriert und einen viel niedrigeren Preis begehrte hatte, der dann durch die Verhandlungen der Beklagten noch ganz entscheidend ermäßigt wurde. Voraussetzung für einen Provisionsanspruch des Maklers ist, dass zwischen seiner Tätigkeit und dem Zustandekommen des Geschäfts ein adäquater Kausalzusammenhang besteht (6 Ob 25/06d; EvBl 1970/250; RIS-Justiz RS0062878; Noss, Maklerrecht Rz 84). Dabei ist entscheidend, ob eine an sich verdienstliche und (zumindest mit-) kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztendlich zustandegekommene Geschäft bei wertender Betrachtung vergleiche Reischauer in Rummel, ABGB2 Paragraph 1295, Rz 19) der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss (6 Ob 25/06d; 1 Ob 563/95; Jabornegg, Handelsvertreterrecht und Maklerrecht 209, 224 f). Vom Obersten Gerichtshof wurde wiederholt ausgesprochen, ein Anspruch auf Vermittlungsprovision bestehe 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 komme (7 Ob 155/01x; 1 Ob 260/00t; 4 Ob 604/87 = JBI 1988, 180 mwN). So verneinte der Oberste Gerichtshof in der Entscheidung 3 Ob 566/82 (=

MietSlg 34.629 = HS 12.644) Verdienstlichkeit und Kausalzusammenhang, weil im zu entscheidenden Fall - wenn auch ohne ausdrückliche Mitteilung des Auftraggebers - die Kaufverhandlungen wegen des zu hohen Kaufpreises als gescheitert anzusehen waren, der Verkäufer in der Folge selbst inseriert und einen viel niedrigeren Preis begehrte hatte, der dann durch die Verhandlungen der Beklagten noch ganz entscheidend ermäßigt wurde.

In der Entscheidung 4 Ob 556/87 (= JBl 1988, 181), auf die sich das Berufungsgericht stützte, wurde ausgesprochen, dass der Vermittler keine für den Abschluss des Geschäfts kausale Tätigkeit entfaltet hat, wenn er für die Verfolgung eines konkreten späteren Geschäftsabschlusses behindernde Erklärungen - wie die den Kaufabschluss geradezu behindernde Erklärung, ein Kaufpreis von 12 Millionen Schilling sei nicht möglich - abgegeben hat. In der Entscheidung 1 Ob 563/95 wurde die Adäquanz der Tätigkeit des klagenden Immobilienmaklers für das letztlich zustandegekommene Geschäft etwa verneint, wenn der beklagte Käufer den Immobilienmakler nicht nur das Scheitern der von diesem namhaft gemachten Kaufgelegenheit, sondern auch den im zu hohen Kaufpreis liegenden Grund hiefür schriftlich mitteilte und der Verkäufer nach dem endgültigen Scheitern der Kaufverhandlungen im Herbst im Frühjahr des Folgejahres von sich aus an den Käufer zu weiteren Verkaufsverhandlungen herantrat und dabei auch von sich aus und erstmals eine beträchtliche Reduktion des ursprünglich geforderten Kaufpreises um 25 % anbot, wobei die Reduktion auch gegenüber dem vom beklagten Käufer im Herbst angebotenen und vom Verkäufer damals abgelehnten Preis 10 % betrug.

3. Im angefochtenen Urteil wird der nach der Grundsatzrechtsprechung des Obersten Gerichtshofs bestehende Spielraum bei der Beurteilung von Adäquitätsfragen (s 1 Ob 260/00t; 1 Ob 313/98f) vor dem Hintergrund der zuvor dargestellten Rechtsprechung zum Provisionsanspruch eines Immobilienmaklers nicht überschritten. Demnach ist zumindest eine auffallende Fehlbeurteilung durch das Berufungsgericht zu verneinen. Selbst das Fehlen einer Vorentscheidung des Obersten Gerichtshofs zu einem mit dem nunmehrigen Anlassfall vergleichbaren - also in den für die Beurteilung relevanten Punkten im Großen und Ganzen gleichen - Sachverhalt wirft für sich noch keine Rechtsfrage des materiellen Rechts von erheblicher Bedeutung im Sinn des § 502 Abs 1 ZPO auf, hätte doch der Oberste Gerichtshof sonst in jedem, in den Zulassungsbereich fallenden Einzelfall in letzter Instanz die Sachentscheidung zu treffen, wenn zu der zu lösenden Adäquitätsfrage nach den gerade für den jeweiligen Einzelfall maßgebenden Tatsachen noch keine höchstgerichtliche Entscheidung ergangen ist. Die Frage nach der Vertretbarkeit einer anderen Lösung stellt mangels Vorliegens einer gravierenden Fehlbeurteilung keine Rechtsfrage von erheblicher Bedeutung iSd § 502 Abs 1 ZPO dar (1 Ob 260/00t mwN). Die in der Revision aufgestellte Behauptung, dass die Mitarbeiterin der Klägerin in ein und demselben Telefonat den Geschäftsführer der Beklagten aufgefordert habe, sein Anbot schriftlich zu stellen, und gesagt habe, die Verkäuferin werde den von ihm zuletzt genannten Preis nicht akzeptieren, ist durch die Feststellungen des Erstgerichts nicht gedeckt. Dem aus dieser Behauptung gezogenen Schluss, damit habe die Mitarbeiterin unzweideutig zum Ausdruck gebracht, dass sie die Verhandlungen keineswegs als gescheitert betrachte, fehlt daher die Grundlage im Tatsächlichen. Die Auffassung, dass nach der Mitteilung der Mitarbeiterin der Klägerin, der zuletzt von der Beklagten genannte Preis werde von der Verkäuferin nicht akzeptiert, der Vermittlungsversuch als gescheitert anzusehen war, ist jedenfalls vertretbar, wurde doch damit der Dritte als zu diesem Preis nicht abschlusswillig dargestellt. Schließlich hat die Klägerin auch keine Tätigkeit mehr für die Beklagte entfaltet. Ebenso ist die Auffassung vertretbar, dass die Klägerin die zum Erfolg führende Vertragsgelegenheit im für das Entstehen eines Provisionsanspruchs notwendigen Sinn nicht beschafft hat, wenn die Beklagte nach dem Scheitern des Vermittlungsversuchs aufgrund eines privaten Inserats der Verkäuferin mit dieser (erstmals) in Kontakt kam und nunmehr einig wurde, möchte auch der Nachweis noch fortwirken, indem er eine erneute Besichtigung ersparte und die Verhandlungen verkürzte.3. Im angefochtenen Urteil wird der nach der Grundsatzrechtsprechung des Obersten Gerichtshofs bestehende Spielraum bei der Beurteilung von Adäquitätsfragen (s 1 Ob 260/00t; 1 Ob 313/98f) vor dem Hintergrund der zuvor dargestellten Rechtsprechung zum Provisionsanspruch eines Immobilienmaklers nicht überschritten. Demnach ist zumindest eine auffallende Fehlbeurteilung durch das Berufungsgericht zu verneinen. Selbst das Fehlen einer Vorentscheidung des Obersten Gerichtshofs zu einem mit dem nunmehrigen Anlassfall vergleichbaren - also in den für die Beurteilung relevanten Punkten im Großen und Ganzen gleichen - Sachverhalt wirft für sich noch keine Rechtsfrage des materiellen Rechts von erheblicher Bedeutung im Sinn des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO auf, hätte doch der Oberste Gerichtshof sonst in jedem, in den Zulassungsbereich fallenden Einzelfall in letzter Instanz die Sachentscheidung zu treffen, wenn zu der zu lösenden Adäquitätsfrage nach den gerade für den jeweiligen Einzelfall maßgebenden Tatsachen noch keine höchstgerichtliche Entscheidung ergangen ist. Die Frage nach der Vertretbarkeit einer anderen Lösung stellt mangels Vorliegens einer gravierenden Fehlbeurteilung keine

Rechtsfrage von erheblicher Bedeutung iSd Paragraph 502, Absatz eins, ZPO dar (1 Ob 260/00t mwN). Die in der Revision aufgestellte Behauptung, dass die Mitarbeiterin der Klägerin in ein und demselben Telefonat den Geschäftsführer der Beklagten aufgefordert habe, sein Anbot schriftlich zu stellen, und gesagt habe, die Verkäuferin werde den von ihm zuletzt genannten Preis nicht akzeptieren, ist durch die Feststellungen des Erstgerichts nicht gedeckt. Dem aus dieser Behauptung gezogenen Schluss, damit habe die Mitarbeiterin unzweideutig zum Ausdruck gebracht, dass sie die Verhandlungen keineswegs als gescheitert betrachte, fehlt daher die Grundlage im Tatsächlichen. Die Auffassung, dass nach der Mitteilung der Mitarbeiterin der Klägerin, der zuletzt von der Beklagten genannte Preis werde von der Verkäuferin nicht akzeptiert, der Vermittlungsversuch als gescheitert anzusehen war, ist jedenfalls vertretbar, wurde doch damit der Dritte als zu diesem Preis nicht abschlusswillig dargestellt. Schließlich hat die Klägerin auch keine Tätigkeit mehr für die Beklagte entfaltet. Ebenso ist die Auffassung vertretbar, dass die Klägerin die zum Erfolg führende Vertragsgelegenheit im für das Entstehen eines Provisionsanspruchs notwendigen Sinn nicht beschafft hat, wenn die Beklagte nach dem Scheitern des Vermittlungsversuchs aufgrund eines privaten Inserats der Verkäuferin mit dieser (erstmals) in Kontakt kam und nunmehr einig wurde, möchte auch der Nachweis noch fortwirken, indem er eine erneute Besichtigung ersparte und die Verhandlungen verkürzte.

4. Im Sinn der vorstehenden Erwägungen ist die Revision der Klägerin in Ermangelung einer Rechtsfrage von erheblicher Bedeutung im Sinn des § 502 Abs 1 ZPO, von deren Lösung die Entscheidung abhinge, zurückzuweisen⁴. Im Sinn der vorstehenden Erwägungen ist die Revision der Klägerin in Ermangelung einer Rechtsfrage von erheblicher Bedeutung im Sinn des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO, von deren Lösung die Entscheidung abhinge, zurückzuweisen.

5. Die Kostenentscheidung beruht auf §§ 41, 50 ZPO. Die Beklagte wies auf die Unzulässigkeit der Revision hin⁵. Die Kostenentscheidung beruht auf Paragraphen 41., 50 ZPO. Die Beklagte wies auf die Unzulässigkeit der Revision hin.

Anmerkung

E836166Ob246.05b

Schlagworte

Kennung XPUBL - XBEITRDiese Entscheidung wurde veröffentlicht inimmolex 2007,251/138 (Pfiel) - immolex 2007/138 (Pfiel) = MietSlg59.493 = MietSlg 59.647XPUBLEND

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2007:0060OB00246.05B.0316.000

Zuletzt aktualisiert am

17.09.2009

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