

TE OGH 2006/9/21 20b80/05m

JUSLINE Entscheidung

© Veröffentlicht am 21.09.2006

Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Baumann als Vorsitzenden sowie durch die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr. Tittel, Hon. Prof. Dr. Danzl, Dr. Veith und die Hofräatin des Obersten Gerichtshofes Dr. Grohmann als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei I*****, vertreten durch die Rechtsanwalts-Kommandit-Partnerschaft Dr. Stöhr in Wien, gegen die beklagte Partei Dr. Thomas R*****, vertreten durch Engin-Deniz Reimitz Schönherr Hafner Rechtsanwälte KEG in Wien, wegen EUR 11.700--, infolge Revision der beklagten Partei gegen das Urteil des Oberlandesgerichtes Wien als Berufungsgericht vom 14. Dezember 2004, GZ 16 R 215/04m-39, womit infolge Berufung beider Parteien das Urteil des Landesgerichtes für Zivilrechtssachen Wien vom 5. August 2004, GZ 2 Cg 13/03a-31, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung den

Beschluss

gefasst:

Spruch

Die Revision der beklagten Partei wird zurückgewiesen.

Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei die mit EUR 665,67 (darin enthalten EUR 110,95 USt) bestimmten Kosten der Revisionsbeantwortung binnen 14 Tagen zu ersetzen.

Text

Begründung:

Am 9. 7. 2002 erteilte die Eigentümerin der Liegenschaft EZ ***** Grundbuch P***** der klagenden Partei einen bis 10. 8. 2002 befristeten Alleinvermittlungsauftrag für den Verkauf dieser Liegenschaft, wobei als Kaufpreis EUR 355.000,-- angeführt wurde. Die Eltern des Beklagten suchten für ihren Sohn eine Liegenschaft. Sein Vater fand am 13. 7. 2002 im Kurier ein Inserat der klagenden Partei über den Verkauf der genannten Liegenschaft. Er kontaktierte am 15. 7. 2002 einen Mitarbeiter der klagenden Partei. Dieser nannte ihm die Liegenschaft, den Kaufpreis von EUR 355.000,-- und teilte mit, dass er an Ort und Stelle sei. Daraufhin rief der Vater des Beklagten seine geschiedene Ehefrau an und teilte ihr den Sachverhalt mit. Diese fuhr zur Liegenschaft, wo der Mitarbeiter der klagenden Partei sie zu einer kurzen Besichtigung überredete. Der Mitarbeiter der klagenden Partei konnte nicht alle Räume herzeigen, weil er nicht alle Schlüssel hatte. Am 15. 7. 2002 faxte der Mitarbeiter der klagenden Partei dem Vater des Beklagten ein Immobilienangebot, das neben einigen Lichtbildern einen Plan des ersten Stockes sowie eine kurze Beschreibung enthielt.

In der Folge nahmen die Eltern des Beklagten direkt Kontakt mit der Tochter der Eigentümerin auf und verhandelten mit dieser. Es kam zu keinem weiteren Kontakt mit der klagenden Partei. Mit Kaufvertrag vom 26. 9. 2002 kaufte der Beklagte von der Eigentümerin die Liegenschaft um den Kaufpreis von EUR 326.000,--.

Die klagende Partei begehrte die dem Beklagten verrechnete Vermittlungsprovision von EUR 11.700,--.

Der Beklagte beantragte die Abweisung der Klage. Die klagende Partei sei nicht verdienstlich gewesen, weil die Mutter des Beklagten bereits am 12. 7. 2002 Kenntnis von der Liegenschaft gehabt habe. Dies konnte nicht bewiesen werden.

Das Erstgericht verpflichtete den Beklagten zur Zahlung von EUR 9.360,-- sA. Ein Mehrbegehren auf Zahlung weiterer EUR 2.340,-- sA wies es (im Revisionsverfahren nicht mehr strittig) ab.

Rechtlich führte das Erstgericht aus, dass der Auftraggeber nach § 6 Abs 1 MaklerG zur Zahlung einer Provision verpflichtet sei, wenn das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustandekomme. Falls der Vermittler ersichtlich bereits für einen anderen Auftraggeber handle, sei in der Annahme seiner Dienste durch den Interessenten kein stillschweigender Vertragsabschluss zu sehen. In einem solchen Fall könne jedoch der Immobilienmakler seinen Provisionsanspruch gegen den Interessenten jedenfalls durch Hinweis auf seine Provisionserwartung wahren. Nach dem Geschäftsgebrauch der Immobilienmakler genüge schon die reine Bekanntgabe einer Geschäftsgelegenheit für einen Provisionsanspruch. Der Beklagte habe durch das Inserat vom 13. 7. 2002 und das Fax vom 15. 7. 2002 von der Geschäftsgelegenheit erfahren, weshalb die klagende Partei einen Provisionsanspruch erworben habe. Dass in der Folge unter Ausschaltung der klagenden Partei direkt mit der Tochter der Eigentümerin verhandelt worden sei, mindere nicht den Provisionsanspruch der klagenden Partei. Rechtlich führte das Erstgericht aus, dass der Auftraggeber nach § 6 Absatz eins, MaklerG zur Zahlung einer Provision verpflichtet sei, wenn das zu vermittelnde Geschäft durch die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit des Maklers mit einem Dritten zustandekomme. Falls der Vermittler ersichtlich bereits für einen anderen Auftraggeber handle, sei in der Annahme seiner Dienste durch den Interessenten kein stillschweigender Vertragsabschluss zu sehen. In einem solchen Fall könne jedoch der Immobilienmakler seinen Provisionsanspruch gegen den Interessenten jedenfalls durch Hinweis auf seine Provisionserwartung wahren. Nach dem Geschäftsgebrauch der Immobilienmakler genüge schon die reine Bekanntgabe einer Geschäftsgelegenheit für einen Provisionsanspruch. Der Beklagte habe durch das Inserat vom 13. 7. 2002 und das Fax vom 15. 7. 2002 von der Geschäftsgelegenheit erfahren, weshalb die klagende Partei einen Provisionsanspruch erworben habe. Dass in der Folge unter Ausschaltung der klagenden Partei direkt mit der Tochter der Eigentümerin verhandelt worden sei, mindere nicht den Provisionsanspruch der klagenden Partei.

Das Berufungsgericht gab - soweit revisionsgegenständlich - der Berufung des Beklagten nicht Folge und sprach aus, dass die ordentliche Revision zulässig sei.

Es übernahm die Feststellungen des Erstgerichtes und teilte auch dessen Rechtsmeinung über das Zustandekommen eines konkludenten Vermittlungsauftrages.

Gemäß § 6 Abs 2 MaklerG begründe die bloße Namhaftmachung des Dritten keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch bestehe. Für den Geschäftszweig der Immobilienmakler genüge der bloße Nachweis der Kaufgelegenheit auch ohne besondere Zuführung oder Vermittlungstätigkeit, um den Provisionsanspruch zu begründen. Die Tätigkeit des Realitätenvermittlers müsse für den Abschluss des Rechtsgeschäftes kausal und verdienstvoll sein. Der Vermittler habe nur seine auf den Abschluss des Geschäftes gerichtete Tätigkeit (den Nachweis der Kaufgelegenheit) und das Zustandekommen des Geschäftes zu beweisen, während seinem Auftraggeber bzw demjenigen, der den Provisionsanspruch bestreite, der Beweis obliege, dass die Bemühungen des Vermittlers das abgeschlossene Geschäft weder veranlasst noch auch nur mitveranlasst hätten. Nach älterer Rechtsprechung habe der Nachweis in der Weise geschehen können, dass dem Kaufinteressenten das zu verkaufende Objekt gezeigt oder dem Auftraggeber der Name des Kaufinteressenten bekannt gegeben worden sei. Die Nennung des Verkäufers schade nicht, wenn das Kaufobjekt als solches nachgewiesen und die Möglichkeit der Besichtigung eröffnet worden sei, weshalb der Verkäufer ohne Schwierigkeiten in Erfahrung gebracht habe werden können. Nach der Entscheidung 4 Ob 2020/96d solle nicht das Kennenlernen der Kaufgelegenheit durch Übermittlung von Unterlagen oder Besichtigung der Liegenschaft maßgebend sein, sondern die individuelle Bezeichnung des Vertragspartner bzw des mit der Vertragsverhandlung befasste Bevollmächtigten. Bei gewerblichen Realitätenvermittlern genüge der Nachweis einer Kaufgelegenheit, sodass der Verkäufer ohne Schwierigkeit in Erfahrung gebracht werden könne. Da der Beklagte (bzw dessen Eltern) durch das Inserat vom 13. 7. 2002 und das Fax vom 15. 7. 2002 von der Geschäftsgelegenheit erfahren habe, und es keine besondere Schwierigkeit bedeute, über das Grundbuch den Eigentümer in Erfahrung zu bringen und mit diesem in Kontakt zu treten, bestehe der

Provisionsanspruch der klagenden Partei zu Recht. Gemäß § 6 Absatz 2, MaklerG begründe die bloße Namhaftmachung des Dritten keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch bestehe. Für den Geschäftszweig der Immobilienmakler genüge der bloße Nachweis der Kaufgelegenheit auch ohne besondere Zuführung oder Vermittlungstätigkeit, um den Provisionsanspruch zu begründen. Die Tätigkeit des Realitätenvermittlers müsse für den Abschluss des Rechtsgeschäfts kausal und verdienstvoll sein. Der Vermittler habe nur seine auf den Abschluss des Geschäftes gerichtete Tätigkeit (den Nachweis der Kaufgelegenheit) und das Zustandekommen des Geschäftes zu beweisen, während seinem Auftraggeber bzw demjenigen, der den Provisionsanspruch bestreite, der Beweis obliege, dass die Bemühungen des Vermittlers das abgeschlossene Geschäft weder veranlasst noch auch nur mitveranlasst hätten. Nach älterer Rechtsprechung habe der Nachweis in der Weise geschehen können, dass dem Kaufinteressenten das zu verkaufende Objekt gezeigt oder dem Auftraggeber der Name des Kaufinteressenten bekannt gegeben worden sei. Die Nichtnennung des Verkäufers schade nicht, wenn das Kaufobjekt als solches nachgewiesen und die Möglichkeit der Besichtigung eröffnet worden sei, weshalb der Verkäufer ohne Schwierigkeiten in Erfahrung gebracht habe werden können. Nach der Entscheidung 4 Ob 2020/96d solle nicht das Kennenlernen der Kaufgelegenheit durch Übermittlung von Unterlagen oder Besichtigung der Liegenschaft maßgebend sein, sondern die individuelle Bezeichnung des Vertragspartner bzw des mit der Vertragsverhandlung befasste Bevollmächtigten. Bei gewerblichen Realitätenvermittlern genüge der Nachweis einer Kaufgelegenheit, sodass der Verkäufer ohne Schwierigkeit in Erfahrung gebracht werden könne. Da der Beklagte (bzw dessen Eltern) durch das Inserat vom 13. 7. 2002 und das Fax vom 15. 7. 2002 von der Geschäftsglegenheit erfahren habe, und es keine besondere Schwierigkeit bedeute, über das Grundbuch den Eigentümer in Erfahrung zu bringen und mit diesem in Kontakt zu treten, bestehe der Provisionsanspruch der klagenden Partei zu Recht.

Die ordentliche Revision sei zulässig, weil eine Judikaturdifferenz zur Frage, wie konkret eine Kaufgelegenheit nachgewiesen werden müsse, nicht ausgeschlossen werden könne.

Der Beklagte beantragt in seinem Rechtsmittel die Abweisung des Klagebegehrens, hilfsweise wird ein Aufhebungsantrag gestellt.

Die klagende Partei beantragt in ihrer Revisionsbeantwortung die Revision als unzulässig zurückzuweisen, hilfsweise ihr nicht Folge zu geben.

Rechtliche Beurteilung

Die Revision ist mangels Vorliegens einer erheblichen Rechtsfrage unzulässig (der gegenteilige Ausspruch des Berufungsgerichtes ist nicht bindend).

Wie die Vorinstanzen richtig erkannt haben, ist Voraussetzung für den behaupteten Provisionsanspruch der klagenden Partei der Nachweis einer verdienstlichen, für den Geschäftsabschluss adäquat kausalen Tätigkeit. Eine verdienstliche Tätigkeit liegt dann vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrages entspricht und ihrer Art nach geeignet ist, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw diese zum Vertragsabschluss bewegen. Im Immobilienmaklergewerbe genügt dabei die Namhaftmachung des Geschäftspartners; es genügt daher, wenn er den Dritten (Verkäufer oder Käufer) namhaft macht (RIS-Justiz RS0062723; Fromherz, Komm z MaklerG § 1 Rz 9). Dabei muss der Namhaftgemachte so weit individualisiert werden, dass sich der Auftraggeber mit ihm in Verbindung setzen kann. Eine ausdrückliche Namensbenennung muss nicht in jedem Fall erfolgen, die Individualisierung kann auch auf andere Weise geschehen (Fromherz aaO mwN). Wie die Vorinstanzen richtig erkannt haben, ist Voraussetzung für den behaupteten Provisionsanspruch der klagenden Partei der Nachweis einer verdienstlichen, für den Geschäftsabschluss adäquat kausalen Tätigkeit. Eine verdienstliche Tätigkeit liegt dann vor, wenn sie den Anforderungen des Vermittlungsvertrages entspricht und ihrer Art nach geeignet ist, für den Geschäftsherrn Vertragspartner aufzufinden bzw diese zum Vertragsabschluss bewegen. Im Immobilienmaklergewerbe genügt dabei die Namhaftmachung des Geschäftspartners; es genügt daher, wenn er den Dritten (Verkäufer oder Käufer) namhaft macht (RIS-Justiz RS0062723; Fromherz, Komm z MaklerG Paragraph eins, Rz 9). Dabei muss der Namhaftgemachte so weit individualisiert werden, dass sich der Auftraggeber mit ihm in Verbindung setzen kann. Eine ausdrückliche Namensbenennung muss nicht in jedem Fall erfolgen, die Individualisierung kann auch auf andere Weise geschehen (Fromherz aaO mwN).

Die vom Berufungsgericht zitierte Entscheidung 4 Ob 2020/96d (aus der keine Sachverhaltsangaben ersichtlich sind) enthält einen aus SZ 60/85 entnommenen Rechtssatz. In dieser Entscheidung ging es aber um die (nach den

Feststellungen der Vorinstanzen hier nicht vorliegende) Beteiligung mehrerer Immobilienmakler (vgl RIS-Justiz RS0076393). Die vom Berufungsgericht für möglich gehaltene Judikaturdivergenz liegt somit nicht vor. Die vom Berufungsgericht zitierte Entscheidung 4 Ob 2020/96d (aus der keine Sachverhaltsangaben ersichtlich sind) enthält einen aus SZ 60/85 entnommenen Rechtssatz. In dieser Entscheidung ging es aber um die (nach den Feststellungen der Vorinstanzen hier nicht vorliegende) Beteiligung mehrerer Immobilienmakler vergleiche RIS-Justiz RS0076393). Die vom Berufungsgericht für möglich gehaltene Judikaturdivergenz liegt somit nicht vor.

Inwieweit ein Makler für das Zustandekommen eines Vertrages „verdienstlich“ war, ist an den jeweiligen Umständen des Einzelfalles zu messen (RIS-Justiz RS0113789).

Ob im konkreten Fall der Makler durch Bekanntgabe der Liegenschaftsadresse sowie Ermöglichung der Besichtigung dieser Liegenschaft verdienstlich wurde, lässt sich daher nur an Hand der konkreten Umstände des Einzelfalles beurteilen. Im vorliegenden Fall ist weiters zu berücksichtigen, dass die Eltern des Beklagten, die für ihren Sohn eine Liegenschaft suchten, sich kurz nach Besichtigung der Liegenschaft direkt an die Tochter der Verkäuferin - unter Ausschluss der klagenden Partei - wandten und schließlich in Verkaufsverhandlungen eintraten. Dass die Adresse bzw Telefonnummer der Verkäuferin ohne Schwierigkeiten ausfindig gemacht werden konnte, ergibt sich schon aus dem vom Beklagten vorgelegten Auszug aus dem elektronischen Telefonbuch vom 22. 7. 2002.

Unter diesen Umständen hält sich die einen Provisionsanspruch bejahende Entscheidung des Berufungsgerichtes im Rahmen der Rechtsprechung des Obersten Gerichtshofes.

Da somit keine über den Einzelfall hinausreichenden Rechtsfragen aufgezeigt werden, war die Revision als unzulässig zurückzuweisen.

Die Kostenentscheidung gründet sich auf die §§ 41, 50 ZPO, weil die klagende Partei auf die Unzulässigkeit der Revision hingewiesen hat.

Textnummer

E81983

European Case Law Identifier (ECLI)

ECLI:AT:OGH0002:2006:0020OB00080.05M.0921.000

Im RIS seit

21.10.2006

Zuletzt aktualisiert am

24.03.2011

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