

# TE OGH 2006/3/9 6Ob25/06d

JUSLINE Entscheidung

© Veröffentlicht am 09.03.2006

## Kopf

Der Oberste Gerichtshof hat als Revisionsgericht durch den Senatspräsidenten des Obersten Gerichtshofes Dr. Pimmer als Vorsitzenden sowie die Hofrätin des Obersten Gerichtshofes Dr. Schenk und die Hofräte des Obersten Gerichtshofes Dr. Schramm, Dr. Gitschthaler und Univ. Doz. Dr. Kodek als weitere Richter in der Rechtssache der klagenden Partei T\*\*\*\*\* GmbH, \*\*\*\*\*, vertreten durch Ing. Mag. Dr. Roland Hansely, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei Dr. Patricia K\*\*\*\*\*, vertreten durch Dr. Michael Velik, Rechtsanwalt in Wien, wegen EUR 6.120,-- , über die Revision der klagenden Partei gegen das Urteil des Landesgerichtes Wiener Neustadt als Berufungsgericht vom 18. Mai 2005, GZ 17 R 72/05t-14, womit über die Berufung der klagenden Partei das Urteil des Bezirksgerichtes Baden vom 19. November 2004, GZ 7 C 729/04g-9, bestätigt wurde, in nichtöffentlicher Sitzung zu Recht erkannt:

## Spruch

Der Revision wird Folge gegeben.

Die Urteile der Vorinstanzen werden dahingehend abgeändert, dass sie zu lauten haben:

„Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei binnen 14 Tagen EUR 6.120,-- samt 8 % Zinsen seit 22. 3. 2004 zu bezahlen sowie die mit EUR 1.736,54 (darin EUR 250,59 USt und EUR 233,- Barauslagen) bestimmten Kosten des Verfahrens zu ersetzen.“

Die beklagte Partei ist weiters schuldig, der klagenden Partei binnen 14 Tagen die mit EUR 1308,14 (darin EUR 147,36 USt und EUR 424,- Barauslagen) bestimmten Kosten des Berufungsverfahrens sowie die mit EUR 1.029,39 (darin EUR 83,23 USt und EUR 530,- Pauschalgebühr) bestimmten Kosten des Revisionsverfahrens zu ersetzen.

## Text

Entscheidungsgründe:

Die Klägerin begeht EUR 6.120,-- und bringt dazu im Wesentlichen vor, die Beklagte habe sie als Käuferin mit der Vermittlung eines Einfamilienhauses in Bad Vöslau beauftragt. Sie habe der Beklagten eine Liegenschaft in Bad Vöslau vermittelt und den Kaufpreis mit EUR 220.000,-- bekannt gegeben. Die Beklagte habe die Liegenschaft am 28. 8. 2003 im Beisein der Verkäufer und eines Vertreters der Klägerin besichtigt; sie habe einen Besichtigungsschein unterfertigt. Drei Tage danach habe die Beklagte der Klägerin ihr Kaufpreisanbot von EUR 180.000,-- mitgeteilt. Dieses Angebot habe die Klägerin an die Verkäufer weitergeleitet, von denen es aber nicht angenommen worden sei. Die Beklagte habe die Liegenschaft allerdings erwerben und den Kaufpreis „drücken“ wollen. Weder die Verkäufer noch die Beklagte hätten sich in der Folge bei der Klägerin gemeldet. Infolge einer routinemäßigen Kontrolle sei festgestellt worden, dass die Liegenschaft an die Beklagte um EUR 170.000,-- verkauft worden sei. Bereits die bloße Nachweisung einer Kaufgelegenheit reiche im Geschäftszweig der Immobilienmakler für das Entstehen eines Provisionsanspruches aus.

Die beklagte Partei bestritt das Klagebegehren. Sie habe der Klägerin keinen Auftrag zur Vermittlung erteilt. Sie habe lediglich nach Schaltung einer Annonce durch die klagende Partei die Liegenschaft kurz besichtigt und einen Besichtigungsschein unterfertigt. Dabei seien ihr abgesehen von einem Foto und einer alten Planskizze keinerlei Unterlagen übergeben worden. Der der Beklagten mitgeteilte Preis von EUR 220.000,-- sei zu hoch gewesen, sodass sie kein weiteres Interesse am Ankauf gehabt habe. Ende Jänner 2004 sei auf Grund der Vermittlung einer gemeinsamen Bekannten zwischen den Verkäufern, deren Name, Adresse oder Telefonnummer der Beklagten nicht einmal bekannt gewesen sei, und der Beklagten ein Kontakt hergestellt worden. Infolge des sodann - von den Verkäufern initiierten - Kontaktes sei es zum Abschluss des Kaufvertrages über EUR 170.000,-- gekommen. Die Klägerin habe daran somit nicht mitgewirkt.

Das Erstgericht wies das Klagebegehren ab. Dabei ging es im Wesentlichen von folgendem Sachverhalt aus:

Das Ehepaar Otto und Brigitte W\*\*\*\*\* beabsichtigte im Sommer 2003, seine Liegenschaft in Bad Vöslau zu verkaufen. Da die beiden Töchter von Brigitte W\*\*\*\*\* bei Immobilienmaklern tätig waren, vereinbarte Brigitte W\*\*\*\*\*<sup>1</sup>, dass diese den Verkauf des Hauses betreiben sollten, wobei die Tätigkeiten der Töchter gegenüber der Mutter unentgeltlich erfolgen sollten. Auf Grund einer von der klagenden Partei geschalteten Annonce meldete sich die Beklagte telefonisch. Am 28. 8. 2003 fand ein Besichtigungstermin statt. Bei diesem Termin war auch Brigitte W\*\*\*\*\* anwesend. Der Geschäftsführer der klagenden Partei machte diese mit der Beklagten bekannt. Anschließend wurde das Haus samt Garten besichtigt und eine Besichtigungsmappe ausgehändigt. Die Beklagte unterfertigte einen sogenannten „Besichtigungsschein“, in dem auf den Provisionsanspruch der Klägerin hingewiesen wurde. Nach der Besichtigung wies die Beklagte darauf hin, dass ihr das Objekt mit EUR 220.000,-- zu teuer sei. Dazu kam, dass sie zum damaligen Zeitpunkt gerade in Scheidung lebte und noch nicht wusste, mit welchen finanziellen Mitteln sie in der Zukunft rechnen werde können. In der Folge kam es zu keinen weiteren Kontakten zwischen den Streitteilern. Im November 2003 erfuhr der Geschäftsführer der klagenden Partei davon, dass es ein verbindliches Kaufanbot eines anderen Maklerbüros gebe, woraufhin er sämtliche Tätigkeiten betreffend das gegenständliche Objekt einstellte.

Nach ihrer am 10. 12. 2003 erfolgten Scheidung erinnerte sich die Beklagte an das gegenständliche Objekt. Sie ersuchte die gegenüber wohnende Brigitte Z\*\*\*\*\*<sup>2</sup>, mit der sie befreundet war, um Weihnachten 2003, bei den Eigentümern der Liegenschaft nachzufragen, ob das Haus verkauft bzw ein Käufer gefunden sei. Brigitte Z\*\*\*\*\* sprach Brigitte W\*\*\*\*\* an und erkundigte sich, ob das Haus schon verkauft sei. Sie teilte ihr mit, dass eine Bekannte von ihr Interesse an der Liegenschaft hätte. Brigitte W\*\*\*\*\* erwiderte, man sei noch einem Interessenten im Wort, aber Brigitte Z\*\*\*\*\* könne ihr Name und Telefonnummer der Bekannten ins Postkästchen werfen, was diese auch tat. Da es in der Folge trotz vorhandener verbindlicher Kaufanbote nicht zum Vertragsabschluss kam, rief Brigitte W\*\*\*\*\* am 5. 1. 2004 die Beklagte an und erkundigte sich, ob diese noch Interesse hätte. Schließlich einigte man sich auf einen Kaufpreis von EUR 170.000,--. Rechtlich würdigte das Erstgericht diesen Sachverhalt dahingehend, dass die Klägerin zwar um die Vermittlung der Liegenschaft verdienstlich geworden sei; es fehle jedoch an der Kausalität ihrer Vermittlungstätigkeiten für den Geschäftsabschluss. Es fehle am zeitlichen Zusammenhang mit der ursprünglichen Tätigkeit der Klägerin. Außerdem sei es erst durch Einschaltung einer dritten Person zum Geschäftsabschluss gekommen.

Das Berufungsgericht bestätigte dieses Urteil. Der Provisionsanspruch des Handelsvertreters setze einen zumindest schlüssigen Vermittlungsauftrag voraus. Dazu reiche es aus, dass sich der Auftraggeber der Vermittlung nutzbringend bedient habe, wenn er nur die vom Immobilienmakler entfaltete Tätigkeit kenne und ihr nicht widerspreche (unter Berufung auf 1 Ob 563/95; 4 Ob 556/87). Grundsätzlich reiche die bloße Nachweisung einer Kaufgelegenheit aus, um einen Provisionsanspruch zu begründen. Die Nachweisung könne in der Weise erfolgen, dass dem Kaufinteressenten das zu verkaufende Objekt gezeigt oder dem Geschäftsherrn der Name des Kaufinteressenten bekannt gegeben wird (unter Berufung auf RIS-Justiz RS0062723). Hier gelte der sogenannte Beweis des ersten Augenscheines. Der Handelsagent habe nur seine auf den Abschluss des Geschäfts gerichtete Tätigkeit und das Zustandekommen des Geschäfts zu beweisen. Dem Geschäftsherrn obliege der Beweis, dass die Bemühungen des Vermittlers das Geschäft weder veranlasst noch mitveranlasst hätten (RIS-Justiz RS0062966). Dieser Gegenbeweis sei zB dann erbracht, wenn der Vermittler dem Auftraggeber eine diesem schon bekannte Abschlussgelegenheit genannt habe oder wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des klagenden Vermittlers ausschließlich auf Grund anderer Umstände, etwa einer späteren Tätigkeit dritter Personen, abgeschlossen worden sei. Gleiches gelte, wenn nachgewiesen werde, dass die Verhandlungen wegen der Höhe des geforderten Preises

gescheitert waren und dann das angestrebte Geschäft ausschließlich auf Grund anderer Umstände, etwa wegen eigener Aktivitäten des Verkäufers, zu einem wesentlich niedrigeren Preis abgeschlossen wurde (3 Ob 543/88; 1 Ob 563/95). Im vorliegenden Fall fehle es an einer adäquaten Kausalität der Tätigkeit der klagenden Partei. Zunächst sei der Kaufvertrag wegen unterschiedlicher Preisvorstellungen nicht zustande gekommen. Erst zu einem deutlich späteren Zeitpunkt, als es schon monatelang zu keinem Kontakt mehr zwischen der Beklagten und der Klägerin gekommen war, habe sich die Beklagte an die schon einmal erfolgte Besichtigung erinnert. Der Kaufvertrag sei letztlich sogar über einen Betrag zustande gekommen, der noch unter dem im Sommer von der Beklagten genannten gelegen sei.

Die ordentliche Revision sei nicht zulässig, weil Rechtsfragen im Sinne des§ 502 Abs 1 ZPO nicht zu lösen seien. Die ordentliche Revision sei nicht zulässig, weil Rechtsfragen im Sinne des Paragraph 502, Absatz eins, ZPO nicht zu lösen seien.

Über Antrag der klagenden Partei gemäß§ 508 ZPO änderte das Berufungsgericht den Zulassungsausspruch ab und ließ die ordentliche Revision zu. In den vom Berufungsgericht zur Begründung seiner Entscheidung herangezogenen Entscheidungen, in denen das Vorliegen eines adäquaten Zusammenhangs zwischen der Abschlussgelegenheit und dem Geschäftsabschluss verneint wurde, seien im Vergleich zum vorliegenden Fall deutlich längere Zeiträume zwischen den vom Makler initiierten Vertragsverhandlungen und dem Vertragsabschluss verstrichen. Über Antrag der klagenden Partei gemäß Paragraph 508, ZPO änderte das Berufungsgericht den Zulassungsausspruch ab und ließ die ordentliche Revision zu. In den vom Berufungsgericht zur Begründung seiner Entscheidung herangezogenen Entscheidungen, in denen das Vorliegen eines adäquaten Zusammenhangs zwischen der Abschlussgelegenheit und dem Geschäftsabschluss verneint wurde, seien im Vergleich zum vorliegenden Fall deutlich längere Zeiträume zwischen den vom Makler initiierten Vertragsverhandlungen und dem Vertragsabschluss verstrichen.

### **Rechtliche Beurteilung**

Die Revision des Klägers ist - trotz der grundsätzlichen Einzelfallbezogenheit von Adäquitätsfragen (RIS-Justiz RS0110361; 1 Ob 260/00t; 7 Ob 155/01x; Noss, Maklerrecht Rz 84) - im vorliegenden Fall zulässig, weil das Berufungsgericht die bei der Prüfung des Adäquanzzusammenhangs anzuwendenden Kriterien verkannt hat:

1. Bereits das Berufungsgericht hat insoweit zutreffend darauf hingewiesen, dass eine stillschweigende Auftragserteilung schon dann anzunehmen ist, wenn der Interessent die vom gewerbsmäßigen Realitätenvermittler für ihn entfaltete Tätigkeit kennt und ihr nicht widerspricht (RIS-Justiz RS0062658). Es reicht aus, dass die Bemühungen des Immobilienmaklers das abgeschlossene Geschäft auch nur mitveranlasst haben (7 Ob 648/76 = JBI 1978, 254 [Koziol]; 1 Ob 572/82; 1 Ob 810/82). Nicht erforderlich ist, dass der Abschluss eines vermittelten Geschäftes in den Zeitraum des aufrechten Maklervertrages fällt (Fromherz, Zivilmaklervertrag 94). Entscheidend ist - wie die Revisionswerberin zutreffend hervorhebt - lediglich, ob der Makler seine vertragsgemäße Vermittlungstätigkeit während des Bestehens des Maklervertrages erbracht hat. Der Auftraggeber kann sohin durch ein Zuwarten mit dem Geschäftsabschluss das Entstehen eines Provisionsanspruches nicht verhindern.

2.1. Voraussetzung für einen Provisionsanspruch des Maklers ist jedoch, dass zwischen seiner Tätigkeit und dem Zustandekommen des Geschäftes ein adäquater Kausalzusammenhang besteht (EvBl 1970/250; RIS-Justiz RS0062878; Noss, Maklerrecht Rz 84). Dabei ist entscheidend, ob die an sich verdienstliche und (zumindest mit-)kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztlich zustandegekommene Geschäft bei wertender Betrachtung (vgl Reischauer in Rummel, ABGB2 § 1295 Rz 19) der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss (1 Ob 563/95; Jabornegg, Handelsvertreterrecht und Maklerrecht 209, 224 f). 2.1. Voraussetzung für einen Provisionsanspruch des Maklers ist jedoch, dass zwischen seiner Tätigkeit und dem Zustandekommen des Geschäftes ein adäquater Kausalzusammenhang besteht (EvBl 1970/250; RIS-Justiz RS0062878; Noss, Maklerrecht Rz 84). Dabei ist entscheidend, ob die an sich verdienstliche und (zumindest mit-)kausale Tätigkeit des Immobilienmaklers für das letztlich zustandegekommene Geschäft bei wertender Betrachtung vergleiche Reischauer in Rummel, ABGB2 Paragraph 1295, Rz 19) der Gesamtumstände im konkreten Einzelfall als inadäquat angesehen werden muss (1 Ob 563/95; Jabornegg, Handelsvertreterrecht und Maklerrecht 209, 224 f).

2.2. Ein adäquater Kausalzusammenhang wurde etwa verneint, wenn zwischen dem Zusammenbringen zweier Kaufvertragsinteressenten durch den Makler und dem später abgeschlossenen Mietvertrag zwischen denselben Personen fünf Jahre verstrichen sind (Ob 13/70 = SZ 43/27)

= EvBl 1970/250). Die - vom Berufungsgericht in der Begründung des

nachträglichen Zulassungsausspruches hervorgehobene - Dauer des zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem Geschäftsabschluss liegenden Zeitraumes stellt jedoch nur eines von mehreren hier zu prüfenden Kriterien dar:

2.3. In dem der Entscheidung 3 Ob 543/88 zugrundeliegenden Fall war als Käufer zunächst eine gemeinnützige Wohnbaugesellschaft ins Auge gefasst worden, die sich dann ihrerseits ohne Zutun des klagenden Immobilienmaklers an die beklagte Partei wandte, die die Liegenschaft erwarb. Ausdrücklich betonte der Oberste Gerichtshof in dieser Entscheidung, dass nichts dafür spreche, dass die Kenntnis von dem früheren Verkaufsanbot an die beklagte Partei auch nur teilweise ausschlaggebend dafür war, dass die Liegenschaft letztlich an die beklagte Partei verkauft wurde.

In einer Folgeentscheidung wurde die Adäquanz der Tätigkeit des klagenden Immobilienmaklers für das letztlich zustandegekommene Geschäft etwa verneint, wenn der beklagte Käufer dem 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 (1 Ob 563/95).

In dem der Entscheidung 1 Ob 260/00t zugrundeliegenden Fall wurde gerade nicht das angebotene Objekt, sondern eine Dachgeschosswohnung vermietet. Hier hatte die Vermieterin die Initiative ergriffen, um die dort beklagte Partei auf eine andere, nicht schon von einem Makler aufgezeigte Mietgelegenheit im gleichen Gebäude hinzuweisen. In der Entscheidung 7 Ob 155/01x wurde in Anknüpfung an diese Entscheidung ausgesprochen, ein Anspruch auf Vermittlungsprovision bestehe dann nicht, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich auf Grund anderer Umstände - wie etwa durch eine spätere Tätigkeit einer dritten Person - zustande komme.

2.4. Auch im deutschen Schrifttum wird bei vergleichbarer Rechtslage der Standpunkt vertreten, der Kausalzusammenhang zwischen Nachweis der Abschlussgelegenheit und Geschäftsabschluss sei „unterbrochen“, wenn nach dem Abbruch von Verhandlungen unabhängig von der Tätigkeit des Maklers neue Verhandlungen aufgenommen werden (Schwerdtner in Münch Komm BGB4 § 652 Rz 184). Dabei wird allerdings betont, dass hier zum Schutz des Maklers strenge Anforderungen zu stellen sind (Schwerdtner aaO). Voraussetzung ist unter anderem, dass das Interesse des Kaufwilligen endgültig und vollkommen erloschen und es zum Vertragsschluss nur durch gänzlich neue Verhandlungen gekommen ist (Schwerdtner aaO). Im Regelfall wird eine „Unterbrechung des Kausalzusammenhangs“ nicht angenommen, wenn unterbrochene Vertragsverhandlungen ohne den Makler in der Folge wieder aufgenommen werden (Schwerdtner aaO Rz 185). Nach der deutschen Rechtsprechung reicht es aus, wenn der Makler die Gelegenheit zum Vertragsschluss nachgewiesen hat und seiner Nachweistätigkeit der Vertragsabschluss in angemessenem Zeitabstand nachfolgt. Als zeitliche Grenze wird ein Zeitraum von etwa vier bis fünf Monaten angenommen (Schwerdtner aaO Rz 177 mwN in FN 1025 und Rz 191; BGH NJW 1999, 1255 [vier Monate]; LG Hamburg NZM 2001, 486 [487; viereinhalb Monate]; LG Hamburg zit bei Schwerdtner aaO Rz 191 FN 1114 [fünf Monate]). Hingegen sei der Kausalzusammenhang unterbrochen, wenn es später nur aufgrund eines weiteren Inserats des Verkäufers, aufgrund einer zufälligen Begegnung der Parteien oder aufgrund der Tätigkeit eines anderen Maklers zum Vertragsabschluss komme (Schwerdtner aaO Rz 177).2.4. Auch im deutschen Schrifttum wird bei vergleichbarer Rechtslage der Standpunkt vertreten, der Kausalzusammenhang zwischen Nachweis der Abschlussgelegenheit und Geschäftsabschluss sei „unterbrochen“, wenn nach dem Abbruch von Verhandlungen unabhängig von der Tätigkeit des Maklers neue Verhandlungen aufgenommen werden (Schwerdtner in Münch Komm BGB4 Paragraph 652, Rz 184). Dabei wird allerdings betont, dass hier zum Schutz des Maklers strenge Anforderungen zu stellen sind (Schwerdtner aaO). Voraussetzung ist unter anderem, dass das Interesse des Kaufwilligen endgültig und vollkommen erloschen und es zum Vertragsschluss nur durch gänzlich neue Verhandlungen gekommen ist (Schwerdtner aaO). Im Regelfall wird eine „Unterbrechung des Kausalzusammenhangs“ nicht angenommen, wenn unterbrochene Vertragsverhandlungen ohne den Makler in der Folge wieder aufgenommen werden (Schwerdtner aaO Rz 185). Nach der deutschen Rechtsprechung reicht es aus, wenn der Makler die Gelegenheit zum Vertragsschluss nachgewiesen hat und seiner Nachweistätigkeit der Vertragsabschluss in angemessenem Zeitabstand nachfolgt. Als zeitliche Grenze wird ein Zeitraum von etwa vier bis fünf Monaten angenommen (Schwerdtner aaO Rz 177 mwN in FN 1025 und Rz 191; BGH

NJW 1999, 1255 [vier Monate]; LG Hamburg NZM 2001, 486 [487; viereinhalb Monate]; LG Hamburg zit bei Schwerdtner aaO Rz 191 FN 1114 [fünf Monate]). Hingegen sei der Kausalzusammenhang unterbrochen, wenn es später nur aufgrund eines weiteren Inserats des Verkäufers, aufgrund einer zufälligen Begegnung der Parteien oder aufgrund der Tätigkeit eines anderen Maklers zum Vertragsabschluss komme (Schwerdtner aaO Rz 177).

2.5. Dem gegenüber hat sich die Beklagte im vorliegenden Fall weniger als vier Monate nach der über Initiative der klagenden Partei zustandegekommenen Besichtigung selbst an das betreffende Haus erinnert und darauf hin von sich aus - wenn auch über Einschaltung einer befreundeten Nachbarin - den Kontakt zu den Verkäufern gesucht. Anders als in den zitierten Vorentscheidungen liegt daher im vorliegenden Fall gerade keine Initiative der Verkäufer oder Dritter vor, die bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände die Tätigkeit des klagenden Immobilienmaklers im konkreten Einzelfall als inadäquat erscheinen ließe. Für die fehlende Adäquanz der Tätigkeit der klagenden Partei ließe sich im vorliegenden Fall daher nur die Dauer der zwischen Besichtigung und Geschäftsabschluss liegenden Zeit sowie die Reduktion des Kaufpreises ins Treffen führen. Beide Umstände erscheinen bei wertender Betrachtung jedoch nicht ausreichend, die Adäquanz der Tätigkeit des Maklers zu verneinen: Ein mehrmonatiger Überlegungszeitraum ist bei Erwerb eines Hauses keineswegs außergewöhnlich, sodass diesem Umstand nur untergeordnete Bedeutung zukommt. Schon das Berufungsgericht wies in der Begründung seines nachträglichen Zulässigkeitsausspruches nach § 508 ZPO zutreffend darauf hin, dass gerade in den Entscheidungen, auf die sich die Berufungsentscheidung maßgeblich stützt, zwischen den vom Makler initiierten Vertragsverhandlungen und dem Vertragsabschluss wesentlich längere Zeit verstrichen war. So betrug dieser Zeitraum in der Entscheidung 3 Ob 543/88 über zwei Jahre und in 1 Ob 563/95 immerhin noch 11 Monate.2.5. Dem gegenüber hat sich die Beklagte im vorliegenden Fall weniger als vier Monate nach der über Initiative der klagenden Partei zustandegekommenen Besichtigung selbst an das betreffende Haus erinnert und darauf hin von sich aus - wenn auch über Einschaltung einer befreundeten Nachbarin - den Kontakt zu den Verkäufern gesucht. Anders als in den zitierten Vorentscheidungen liegt daher im vorliegenden Fall gerade keine Initiative der Verkäufer oder Dritter vor, die bei wertender Betrachtung der Gesamtumstände die Tätigkeit des klagenden Immobilienmaklers im konkreten Einzelfall als inadäquat erscheinen ließe. Für die fehlende Adäquanz der Tätigkeit der klagenden Partei ließe sich im vorliegenden Fall daher nur die Dauer der zwischen Besichtigung und Geschäftsabschluss liegenden Zeit sowie die Reduktion des Kaufpreises ins Treffen führen. Beide Umstände erscheinen bei wertender Betrachtung jedoch nicht ausreichend, die Adäquanz der Tätigkeit des Maklers zu verneinen: Ein mehrmonatiger Überlegungszeitraum ist bei Erwerb eines Hauses keineswegs außergewöhnlich, sodass diesem Umstand nur untergeordnete Bedeutung zukommt. Schon das Berufungsgericht wies in der Begründung seines nachträglichen Zulässigkeitsausspruches nach Paragraph 508, ZPO zutreffend darauf hin, dass gerade in den Entscheidungen, auf die sich die Berufungsentscheidung maßgeblich stützt, zwischen den vom Makler initiierten Vertragsverhandlungen und dem Vertragsabschluss wesentlich längere Zeit verstrichen war. So betrug dieser Zeitraum in der Entscheidung 3 Ob 543/88 über zwei Jahre und in 1 Ob 563/95 immerhin noch 11 Monate.

2.6. Auch die Reduktion des Kaufpreises ist weder für sich genommen noch im Zusammenhang mit dem sechsmonatigen Zeitraum zwischen Besichtigung und Vertragsabschluss geeignet, die Adäquanz der Tätigkeit der klagenden Partei zu verneinen. Hier ist nicht nur die - durchaus im Rahmen des bei derartigen Fällen Üblichen liegende - Reduktion des Kaufpreises im Vergleich zu den ursprünglichen Vorstellungen der Verkäufer entscheidend, sondern vor allem, dass diese Reduktion Ergebnis der Verhandlungen zwischen den Streitteilen war. Demgegenüber traten etwa in der Entscheidung 1 Ob 563/95 die Verkäufer nach einigen Monaten von sich aus mit einem neuen Angebot an die Käufer heran, das sogar noch unter dem seinerzeit von der beklagten Partei angebotenen Preis lag. Ließe man schon eine Reduktion des Kaufpreises und das Verstreichen mehrerer Monate ausreichen, um den Adäquanzzusammenhang zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem Geschäftsabschluss entfallen zu lassen, würde einer Hintergehung des Provisionsanspruches des Maklers (vgl dazu auch schon 1 Ob 563/95; zur Notwendigkeit des Schutzes des Maklers vor Manipulationen der Parteien vgl auch Schwerdtner in MünchKomm BGB4 § 652 Rz 184 mwN) Tür und Tor geöffnet.2.6. Auch die Reduktion des Kaufpreises ist weder für sich genommen noch im Zusammenhang mit dem sechsmonatigen Zeitraum zwischen Besichtigung und Vertragsabschluss geeignet, die Adäquanz der Tätigkeit der klagenden Partei zu verneinen. Hier ist nicht nur die - durchaus im Rahmen des bei derartigen Fällen Üblichen liegende - Reduktion des Kaufpreises im Vergleich zu den ursprünglichen Vorstellungen der Verkäufer entscheidend, sondern vor allem, dass diese Reduktion Ergebnis der Verhandlungen zwischen den Streitteilen war. Demgegenüber traten etwa in der Entscheidung 1 Ob 563/95 die Verkäufer nach einigen Monaten von sich aus mit einem neuen Angebot an die Käufer heran, das sogar noch unter dem seinerzeit von der beklagten Partei angebotenen Preis lag.

Ließe man schon eine Reduktion des Kaufpreises und das Verstreichen mehrerer Monate ausreichen, um den Adäquanzzusammenhang zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem Geschäftsabschluss entfallen zu lassen, würde einer Hintergehung des Provisionsanspruches des Maklers vergleiche dazu auch schon 1 Ob 563/95; zur Notwendigkeit des Schutzes des Maklers vor Manipulationen der Parteien vergleiche auch Schwerdtner in MünchKomm BGB4 Paragraph 652, Rz 184 mwN) Tür und Tor geöffnet.

3. In Anbetracht des ausdrücklichen schriftlichen Hinweises auf voraussichtlich erwachsende Nebenkosten unmittelbar über der Unterschrift der Beklagten erscheint auch das Fehlen der Nebenkostenaufstellung in der Besichtigungsmappe nicht geeignet, den Provisionsanspruch der klagenden Partei zu mindern. Eine Mäßigung des Provisionsanspruches nach § 30b KSchG iVm § 3 Abs 4 MaklerG hat nur dann zu erfolgen, wenn die Verdienstlichkeit des Maklers durch diesen Pflichtverstoß geringer als ohne diesen einzustufen ist; dies ist nach den Gesetzesmaterialien (vgl Erläut RV 2 BlgNR 20. GP 17) immer im Einzelfall unter Berücksichtigung der dem Makler erkennbaren Interessen des Auftraggebers zu beurteilen. Für die Annahme, dass die Verdienstlichkeit der klagenden Partei im Hinblick auf den unterlaufenen Pflichtverstoß hier geringer zu beurteilen wäre als ohne diesen Pflichtverstoß, bestehen hier keine Grundlagen. Es besteht kein Anhaltspunkt dafür, dass die Geschäftsabwicklung in anderer Weise erfolgt wäre, wenn die klagende Partei auch insoweit entsprechend der ihr durch § 30b KSchG überbundenen Verpflichtung gehandelt hätte (vgl 10 Ob 335/98g = SZ 71/177).3. In Anbetracht des ausdrücklichen schriftlichen Hinweises auf voraussichtlich erwachsende Nebenkosten unmittelbar über der Unterschrift der Beklagten erscheint auch das Fehlen der Nebenkostenaufstellung in der Besichtigungsmappe nicht geeignet, den Provisionsanspruch der klagenden Partei zu mindern. Eine Mäßigung des Provisionsanspruches nach Paragraph 30 b, KSchG in Verbindung mit Paragraph 3, Absatz 4, MaklerG hat nur dann zu erfolgen, wenn die Verdienstlichkeit des Maklers durch diesen Pflichtverstoß geringer als ohne diesen einzustufen ist; dies ist nach den Gesetzesmaterialien vergleiche Erläut Regierungsvorlage 2 BlgNR 20. Gesetzgebungsperiode 17) immer im Einzelfall unter Berücksichtigung der dem Makler erkennbaren Interessen des Auftraggebers zu beurteilen. Für die Annahme, dass die Verdienstlichkeit der klagenden Partei im Hinblick auf den unterlaufenen Pflichtverstoß hier geringer zu beurteilen wäre als ohne diesen Pflichtverstoß, bestehen hier keine Grundlagen. Es besteht kein Anhaltspunkt dafür, dass die Geschäftsabwicklung in anderer Weise erfolgt wäre, wenn die klagende Partei auch insoweit entsprechend der ihr durch Paragraph 30 b, KSchG überbundenen Verpflichtung gehandelt hätte vergleiche 10 Ob 335/98g = SZ 71/177).

In Stattgebung der Revision waren daher die Urteile der Vorinstanzen spruchgemäß abzuändern.

Die Kostenentscheidung gründet sich auf §§ 41, 50 ZPO Die Kostenentscheidung gründet sich auf Paragraphen 41., 50 ZPO.

#### **Anmerkung**

E802646Ob25.06d

#### **Schlagworte**

Kennung XPUBLDiese Entscheidung wurde veröffentlicht inlmmZ 2006,188 = RdW 2006/527 S 567 - RdW 2006,567 = HS 37.337XPUBLEND

#### **European Case Law Identifier (ECLI)**

ECLI:AT:OGH0002:2006:0060OB00025.06D.0309.000

#### **Zuletzt aktualisiert am**

17.06.2009

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