



Manchmal schalten sich Makler ungebeten ein, wenn Immobilien zum Verkauf stehen. Erlaubt ist ein solches Verhalten nicht.

[Clemens Fabry]

Wenn Makler ohne Auftrag handeln

Eigenmächtigkeiten. Eine Immobilie steht zum Verkauf, ein Makler erfährt das und sucht auf eigene Faust Interessenten. Darf er das? Und kann ein Provisionsanspruch entstehen?

VON CHRISTINE KARY

Wien. Jemand will eine Wohnung, ein Haus oder Grundstück verkaufen. Er inseriert die Immobilie privat oder stellt ein Angebot auf eine Onlineplattform. Vielleicht bringt er auch an Ort und Stelle ein „Zu verkaufen“-Schild an. Einen Makler beauftragt er nicht. Trotzdem präsentiert ihm ein solcher bald darauf einen Kaufinteressenten und möchte dafür eine Vermittlungsprovision. Steht ihm diese aber wirklich zu? Das ist die Frage, die sich dann für den Verkäufer stellt.

Dass manche Makler „proaktiv“ tätig werden – nach Immobilien suchen, die privat zum Verkauf stehen, und diese dann anbieten, ohne damit beauftragt worden zu sein – hört man vor allem aus Deutschland. Dort landen solche Fälle auch immer wieder vor Gericht. Dass einzelne Makler Vermittlungen ohne Auftrag vornehmen, sei aber auch in Österreich zu beobachten, sagt Rechtsanwalt Konrad Koloseus. Massenphänomen sei es keines – aber es komme immer wieder vor. „Und manchmal klappt es ja auch, auf diese Weise ins Geschäft zu kommen.“

Denn wenn mit dem vom Makler präsentierten Interessenten tatsächlich ein Kaufvertrag zustande kommt, glauben Verkäufer oft, dass sie auch ohne vorherige Auftragserteilung dem Vermittler eine Provision schulden. Und so mancher ist einfach nur froh und dankbar, dass der Verkauf rascher

über die Bühne gegangen ist als erwartet. Was die meisten jedoch nicht wissen: Der Makler dürfte gar nicht ohne Auftrag handeln. „Das Anbieten oder Durchführen von Vermittlungen ohne Einverständnis des Eigentümers bzw. Verfügungsberechtigten stellt einen Verstoß gegen die Standes- und Ausübungsregeln von Immobilienmaklern dar“, sagt Koloseus.

Nachträgliches Einverständnis?

Fraglich ist allerdings, welche konkreten Rechtsfolgen ein derartiger Verstoß nach sich zieht. Die Verordnung, die die Berufsausübung der Makler regelt, schweigt sich darüber aus. Und, so Koloseus: „Nicht jede Verletzung einer Rechtsvorschrift zieht automatisch die Unwirksamkeit aller damit im Zusammenhang stehenden Handlungen oder Vereinbarungen nach sich.“ Gibt man dem Makler nachträglich doch noch einen Vermittlungsauftrag, wäre dieser wohl gültig, sofern man es freiwillig macht, ohne dazu genötigt oder überlistet worden zu sein. Dann muss man auch die vereinbarte Provision bezahlen.

Und selbst wenn man zwar keinen Auftrag unterschreibt, die Vermittlungsleistung aber dankend annimmt (und den Makler vielleicht sogar noch in die Verkaufsverhandlungen einbezieht), kann darin ein nachträgliches Einverständnis liegen, und man wird dann wohl zahlen müssen.

Aber: Man muss nicht so vorgehen. Genauso gut kann man den Kaufinteressenten allein ins Haus bitten. Und den Makler draußen stehen lassen – ihm also klar zu verstehen geben, dass man ihn nie beauftragt hat und mit ihm nichts zu tun haben will. Dann schaut er höchstwahrscheinlich durch die Finger: Allein aus der „Verdienstlichkeit“ seiner Vermittlung könne er kaum einen Provisionsanspruch ableiten, sagt der Jurist. Denn der Verbotszweck der Standesregel lege nahe, „dass ein solches Verhalten zu unterbleiben hat und per se kein Geschäftsmodell darstellen soll“. Daher wird es auch nicht als „verdienstlich“ nach Maklerrecht anzusehen sein und keinen direkten Provisionsanspruch erzeugen können. Auf allgemeine Rechtsprinzipien wie die „nützliche Geschäftsführung ohne Auftrag“ wird sich der Makler dann ebenfalls nicht berufen können.

Ausjudiziert ist all das in Österreich freilich nicht, eine gewisse Unsicherheit bleibt bestehen. Und es kann im Einzelfall auch strittig sein, ob der Verkäufer nicht doch konkludent sein Einverständnis ausgedrückt hat.

Auf einem anderen Blatt steht, dass eine Vermittlung ohne Auftrag selbst dann standeswidrig bleibt, wenn der Verkäufer sie nachträglich billigt. Theoretisch könnte sie trotzdem disziplinarrechtliche Folgen haben. Und, so Koloseus, auch als unlauterer Wettbewerb verstanden werden. Erfahren Mitbewerber davon, können sie dagegen vorgehen.