

Fallbeispiel Maklerrecht, Fall Nr. 38

Kausalität: Wegfall

Der nachfolgende Inhalt behandelt alleine die **Immobilienmäkelei!**

Zielpublikum: <input checked="" type="checkbox"/> Käufer <input checked="" type="checkbox"/> Verkäufer <input checked="" type="checkbox"/> Makler		
Wann gilt die Kausalität der Maklertätigkeit für den Hauptvertrag als entfallen?		
Sachverhalt Im Exposé wird ein Preis von CHF 350'000.– genannt und ein Hinweis auf die Maklerprovision gemacht. Der Interessent besichtigt das Objekt zusammen mit dem Makler und dem Eigentümer, kann sich mit letzterem jedoch nicht über den Preis einigen. Mehrere Monate später kommt unter Mitwirkung eines anderen vom Verkäufer engagierten Maklers ein Kaufvertrag zu einem Preis von CHF 320'000.– zustande. Der erste Makler fordert eine Provision.		
Rechtslage Der Maklerlohn ist geschuldet, wenn die Maklertätigkeit für den Abschluss des Hauptvertrages kausal ist. Die Kausalität wird vermutet, je näher der zeitliche und sachliche Zusammenhang zum Nachweis ist. Die Kausalität kann entfallen, wenn die Parteien ihren Vertragsschlusswillen endgültig aufgeben.		
Folge Der erste Makler hat den Nachweis des Objekts und der Parteien erbracht. Dass der Vertrag zunächst an den Preisvorstellungen scheiterte und später zu einem tieferen Preis (weniger als 10 % Differenz) zustande kam, bewirkt nicht den Wegfall der Kausalität. Der Käufer hat offensichtlich seinen Vertragswillen nicht aufgegeben. Verhandlungen über den Preis sind die Regel, nicht die Ausnahme, weshalb auch der tiefere Preis nicht zum Wegfallen der Kausalität führt.		
Tipps <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bei anfänglichem Scheitern des Kaufvertrages mit dem Kunden in Kontakt bleiben ▪ Die Kausalität entfällt in der Regel nicht ohne Weiteres ▪ Im Maklervertrag Richtpreis +/- 10 % vereinbaren 		
Datum:		