

# Wann hat der Makler Anspruch auf die Provision?

**Geld** Ich habe einen Makler beauftragt, mein geerbtes Elternhaus zu verkaufen. Da sich der Verkaufsprozess hinzog, bin ich selbst aktiv geworden und konnte das Haus einem Bekannten verkaufen. Nun fordert der Makler die vereinbarte Provision sowie zusätzlich eine Aufwandsentschädigung. Muss ich diese Forderungen begleichen?

Ob Sie die vom Makler geforderte Summe bezahlen müssen, hängt von der Art und vom Inhalt des Maklervertrages und von den Bemühungen des Maklers ab. Es gibt grundsätzlich zwei Arten, wie ein Makler bei einem Immobilienverkauf tätig werden kann: Wenn er sich gegen Vergütung verpflichtet, dem Auftraggeber die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags nachzuweisen, handelt er als sogenannter Nachweismakler. Seine Tätigkeit beschränkt sich darauf, dem Auftraggeber eine oder mehrere konkrete Abschlussgelegenheiten nachzuweisen, also potenzielle Vertragspartner vorzustellen.

Weiter kann ein Makler als sogenannter Vermittlungsmakler tätig sein. Seine Aufgabe liegt nicht nur im Nachweis von möglichen Kaufinteressenten, sondern er ist auch aktiv in

die Verhandlungen zwischen den Parteien involviert und fördert den Vertragsabschluss.

Da der Maklervertrag keinem Formerfordernis untersteht, kann er auch mündlich und konkludent abgeschlossen werden. Für den gültigen Vertragsschluss ist allerdings erforderlich, dass sich der Auftraggeber den

## Kurzantwort

Die Maklerprovision ist nur geschuldet, wenn der vom Makler angestrebte Vertrag zustande kommt. Für den Fall, dass ein Vertrag nicht zustande kommt, kann der Makler einen Anspruch auf die Provision oder eine Aufwandsentschädigung haben, sofern dies vertraglich vereinbart wurde. (*heb*)

Handlungen des Maklers nicht wissentlich widersetzt oder sie stillschweigend in einer anderen Form akzeptiert. Aufseiten des Maklers muss seine Tätigkeit hinreichend klar sein, damit sich das Schweigen des Auftraggebers als Zustimmung interpretieren lässt.

## Bemühungen des Maklers müssen erkennbar sein

Die Besonderheit des Maklervertrags liegt dabei in seiner Erfolgsabhängigkeit: Der Makler erhält seine Vergütung – den sogenannten Maklerlohn oder die Provision – grundsätzlich nur dann, wenn Nachweis oder der angestrebte Verkaufsvertrag infolge Vermittlung tatsächlich zustande kommt (Art. 413 Abs. 1 OR). Das gilt selbst dann, wenn die Verkaufsbemühungen zwischenzeitlich ruhen und der Kaufvertrag erst verzögert abgeschlossen wird.

Zwischen der Maklertätigkeit und der Entscheidung des Käufers respektive dem Vertragsabschluss muss ein (psychologischer) Kausalzusammenhang bestehen. Das bedeutet, der Vertrag muss auf die Bemühungen des Maklers zurückzuführen sein.

Sieht es der Vertragstext vor, so hat der Makler auch in jenem Fall Anspruch auf die Provision, in dem der Eigentümer vom Verkauf an einen durch den Makler vermittelten und solventen Kaufinteressenten absieht und so einseitig den Vertragsabschluss verhindert, weil er etwa den Verkauf an einen Dritten selbstständig vornimmt, wie das bei Ihnen der Fall ist.

Eine Aufwandsentschädigung ist hingegen nicht geschuldet, ausser die Parteien haben etwas Gegenteiliges vereinbart (Art. 412 Abs. 3 OR).

Fehlt eine solche Vereinbarung, bleibt der Makler bei Ausbleiben eines erfolgreichen Vermittlungsgeschäfts auf seinem Aufwand sitzen. In Bezug auf die Maklerprovision sind daher die vertraglichen Abmachungen massgebend.



**MLaw Artan Xhemajli**  
Rechtsanwalt, Voser Rechtsanwältinnen KIG Baden; [www.voser.ch](http://www.voser.ch)

## Suchen Sie Rat?

Schreiben Sie an: Ratgeber LZ, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern.  
E-Mail: [ratgeber@luzernerzeitung.ch](mailto:ratgeber@luzernerzeitung.ch)  
Bitte geben Sie Ihre Abopass-Nr. an.  
**Lesen Sie alle unsere Beiträge auf**  
[www.luzernerzeitung.ch/ratgeber](http://www.luzernerzeitung.ch/ratgeber)