

BEST OF REAL ESTATE, INTERIOR DESIGN & LIFESTYLE

STREIFZUG

— SÜDTIROL & GARDASEE —

AUSGABE 04 | HERBST/WINTER 2026/27

20 JAHRE
STREIFZUG



WERTVOLLE IMMOBILIEN

FREIRÄUME

Design, Architektur und das Flair des Südens

@streifzug.magazin

www.streifzugmedia.com

STREIFZUG Südtirol & Gardasee

€ 12,00



DER IMMOBILIEN- MAKLER NACH ITALIENISCHEM RECHT

WAS KÄUFER UND VERKÄUFER AUS
DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH UND
DER SCHWEIZ WISSEN SOLLTEN

Text: Adv. RA Dr. Karl Reiterer – Rechtsanwalt

Wer in Italien eine Immobilie erwerben oder verkaufen möchte, kommt in den meisten Fällen mit einem Immobilienmakler (agente immobiliare) in Berührung. Viele Käufer gehen dabei selbstverständlich davon aus, dass dessen Stellung mit derjenigen eines deutschen, österreichischen oder schweizerischen Maklers vergleichbar ist.

Tatsächlich weist das italienische Maklerrecht jedoch einige Besonderheiten auf, die in der Praxis eine erhebliche wirtschaftliche Bedeutung erlangen können. Gerade ausländische Käufer sollten diese Unterschiede kennen, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

DER MAKLER ALS UNABHÄNGIGER VERMITTLER

Nach Art. 1754 des italienischen Zivilgesetzbuches (Codice Civile) ist Makler, wer zwei oder mehrere Parteien zum Abschluss eines Geschäfts zusammenführt, ohne zu einer von ihnen in einem Abhängigkeits-, Vertretungs- oder sonstigen Vertragsverhältnis zu stehen. Gerade diese Neutralität unterscheidet den klassischen italienischen Makler von anderen Vertriebsformen.

Der Makler handelt grundsätzlich weder als Vertreter des Verkäufers noch als Interessenvertreter des Käufers. Seine Aufgabe besteht vielmehr darin, den Vertragsabschluss zu fördern.

WANN ENTSTEHT DER PROVISIONSANSPRUCH?

Eine der wichtigsten Besonderheiten des italienischen Rechts besteht darin, dass der Makler seine Provision grundsätzlich bereits dann verdient, wenn seine Vermittlung für den Abschluss des Kaufvertrages ursächlich geworden ist. Nach Art. 1755 Codice Civile entsteht der Provisionsanspruch, sobald das Geschäft infolge seiner Tätigkeit zustande gekommen ist.

Dabei genügt nach ständiger Rechtsprechung der italienischen Gerichte bereits ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem späteren Vertragsschluss. Es ist nicht erforderlich, dass der Makler sämtliche Vertragsverhandlungen persönlich geführt oder den Kaufvorvertrag vorbereitet hat.

Hat der Makler die Parteien erstmals zusammengebracht und dadurch den Vertragsschluss ermöglicht, bleibt sein Provisionsanspruch häufig auch dann bestehen, wenn die Parteien anschließend ohne seine weitere Mitwirkung direkt miteinander verhandeln. Gerade hierin liegt ein wesentlicher Unterschied zu den Erwartungen vieler ausländischer Käufer.

WER BEZAHLT DIE PROVISION?

Eine weitere Besonderheit überrascht viele Erwerber: Nach italienischem Recht schulden grundsätzlich beide Vertragsparteien die Maklerprovision, sofern nichts anderes vereinbart wurde.

Der Makler besitzt daher regelmäßig sowohl gegen den Verkäufer als auch gegen den Käufer einen eigenen Vergütungsanspruch. In der Praxis wird zwar häufig bereits im Vorfeld vereinbart, welche Partei welche Provision übernimmt; fehlt jedoch eine entsprechende Vereinbarung, kann grundsätzlich jede Partei provisionspflichtig sein.

INFORMATIONEN- UND AUFLÄRUNGSPFLICHTEN

Der italienische Immobilienmakler beschränkt sich nicht auf das bloße Zusammenführen der Parteien. Nach Art. 1759 Codice Civile muss er sämtliche ihm bekannten Umstände mitteilen, die für die Sicherheit oder Zweckmäßigkeit des Geschäfts von Bedeutung sein können.

”
NACH ITALIENISCHEM RECHT
SCHULDEN GRUNDSÄTZLICH
BEIDE VERTRAGSPARTEIEN
DIE MAKLERPROVISION,
SO FERN NICHTS ANDERES
VEREINBART WURDE.
“

Hierzu können beispielsweise gehören:

- bekannte Belastungen des Grundstücks,
- bestehende Dienstbarkeiten,
- offensichtliche Baumängel,
- bekannte rechtliche Risiken,
- bereits anhängige gerichtliche Verfahren.

Verletzt der Makler diese Informationspflichten schuldhaft, kann er gegenüber den Vertragsparteien schadenersatzpflichtig werden. Allerdings besteht grundsätzlich keine Verpflichtung, eigenständige technische oder rechtliche Untersuchungen vorzunehmen. Der Makler haftet in erster Linie für Tatsachen, die ihm bekannt sind oder die er bei pflichtgemäßer Berufsausübung hätte erkennen müssen.

DIE BEDEUTUNG DER REGISTRIERUNG

Nicht jeder darf in Italien gewerblich als Immobilienmakler tätig werden. Die Berufsausübung setzt grundsätzlich die Eintragung in das zuständige Unternehmensregister (Registro delle Imprese) bei der jeweiligen Handelskammer (Camera di Commercio) voraus. Diese Registrierung dient dem Verbraucherschutz und gewährleistet, dass der Makler die gesetzlichen Berufsvoraussetzungen erfüllt. Fehlt diese Registrierung, kann dies erhebliche Auswirkungen auf den Anspruch auf Maklerprovision haben.

ZUSAMMENARBEIT MIT AUSLÄNDISCHEN MAKLERN

Gerade bei internationalen Immobilientransaktionen arbeiten italienische Makler häufig mit Kollegen aus Deutschland, Österreich oder der Schweiz zusammen.

- Dabei sollte vorab eindeutig geregelt werden,
- welcher Makler Vertragspartner des Käufers ist,
 - wer Anspruch auf die Provision hat,
 - nach welchem nationalen Recht die Zusammenarbeit erfolgt,
 - welches Gericht bei Streitigkeiten zuständig sein soll.

Klare vertragliche Vereinbarungen vermeiden spätere Auseinandersetzungen erheblich.



PRAKTISCHE HINWEISE FÜR DEUTSCHSPRACHIGE KÄUFER

Wer eine Immobilie in Italien erwerben möchte, sollte den Maklervertrag ebenso sorgfältig prüfen wie den späteren Kaufvertrag.

Insbesondere empfiehlt es sich,

- die Höhe der Provision schriftlich festzulegen,
- den Zeitpunkt ihrer Fälligkeit eindeutig zu regeln,
- den Umfang der Tätigkeit des Maklers festzuhalten,
- sämtliche Zusicherungen schriftlich bestätigen zu lassen.

Gerade bei hochwertigen Immobilien können bereits kleine Unklarheiten erhebliche finanzielle Folgen nach sich ziehen.

FAZIT

Der italienische Immobilienmakler nimmt eine zentrale Stellung beim Immobilienkauf ein. Seine Rechtsstellung unterscheidet sich jedoch in wesentlichen Punkten von den Regelungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Seine Funktion besteht in der Vermittlung zweier Parteien zum Kauf eines Immobilienobjekts; er darf sich nicht gegen den Grundsatz von Treu und Glauben verhalten, doch seine Informations- und Aufklärungspflicht beschränkt sich auf die ganz wesentlichen Dinge des Kaufobjektes. Er hat keine Recherche-Pflicht hinsichtlich möglicher Mängel oder anderer Sachverhalte, die für den Käufer wichtig sein könnten. Der Käufer sollte sich daher niemals auf die Auskunft des Maklers beschränken. Es wird empfohlen, die Beschaffenheit des Objektes mittels eines Technikers prüfen zu lassen.

Wer diese Besonderheiten kennt und frühzeitig berücksichtigt, schafft eine sichere Grundlage für eine erfolgreiche Immobilientransaktion in Italien und vermeidet spätere rechtliche Auseinandersetzungen.

Avv. Ra Dr. Karl Reiterer – Rechtsanwalt

Zugelassen: in Italien bei der Anwaltskammer in Bozen; in Deutschland bei der Anwaltskammer München



Bild: © Natee Meeplian - stock.adobe.com

IL MEDIATORE IMMOBILIARE NEL DIRITTO ITALIANO

Ciò che acquirenti e venditori di immobili dovrebbero sapere

Chi desidera acquistare o vendere un immobile in Italia entra, nella maggior parte dei casi, in contatto con un agente immobiliare.

La disciplina italiana della mediazione presenta alcune peculiarità di notevole rilievo pratico. È pertanto opportuno che chi intende investire nel mercato immobiliare italiano conosca le funzioni dell'agente immobiliare.

Il mediatore quale soggetto imparziale

Ai sensi dell'art. 1754 c.c., è mediatore colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, dipendenza o rappresentanza. Proprio questa posizione di imparzialità costituisce l'elemento centrale del mediatore tipico previsto dall'ordinamento italiano. Egli non opera, di regola, quale rappresentante del venditore né quale consulente esclusivo dell'acquirente, ma svolge la funzione di favorire l'incontro tra domanda e offerta, contribuendo alla conclusione dell'affare.

Quando nasce il diritto alla provvigione?

Uno degli aspetti più caratteristici del diritto italiano riguarda il momento in cui il mediatore matura il diritto alla provvigione. L'art. 1755 c.c. stabilisce che il diritto alla provvigione sorge quando l'affare è concluso per effetto del suo intervento.

Secondo il costante orientamento della giurisprudenza italiana, è sufficiente che tra l'attività del mediatore e la conclusione del contratto esista un nesso causale. Non è quindi necessario che il mediatore abbia partecipato personalmente a tutte le trattative o abbia predisposto il contratto preliminare.

Qualora il mediatore abbia messo per primo in contatto le parti e il successivo contratto costituisca il risultato della sua attività, il diritto alla provvigione permane anche se le parti proseguono autonomamente le trattative e concludono l'affare senza il suo ulteriore intervento.

Chi è tenuto al pagamento della provvigione?

In assenza di un diverso accordo, la provvigione è dovuta da entrambe le parti. Il mediatore vanta quindi, in linea generale, un autonomo diritto alla provvigione sia nei confronti del venditore sia nei confronti dell'acquirente. Nella prassi è frequente disciplinare preventivamente la ripartizione della provvigione; qualora ciò non avvenga, entrambe le parti possono essere tenute al pagamento.

Gli obblighi di informazione del mediatore

L'attività del mediatore non si esaurisce nel semplice mettere in contatto le parti. Ai sensi dell'art. 1759 c.c., egli è tenuto a comunicare tutte le circostanze a lui note che possano influire sulla sicurezza o sulla convenienza dell'affare.

Rientrano, ad esempio, tra tali informazioni:

- l'esistenza di gravami o vincoli sull'immobile;
- servitù;
- vizi evidenti dell'immobile;
- rischi giuridici conosciuti;
- procedimenti giudiziari pendenti di cui sia a conoscenza.

Qualora il mediatore violi colposamente tali obblighi informativi, può essere chiamato a risarcire il danno subito dalle parti.

Ciò non significa, tuttavia, che egli sia tenuto a svolgere autonome verifiche tecniche o giuridiche: la sua responsabilità riguarda principalmente le circostanze di cui era a conoscenza o che avrebbe dovuto conoscere usando la normale diligenza professionale.

L'importanza dell'iscrizione

In Italia l'attività di mediazione immobiliare è soggetta a specifici requisiti di legge. L'esercizio professionale presuppone, in linea generale, l'iscrizione presso il Registro delle Imprese della competente Camera di Commercio. Tale disciplina mira a garantire la professionalità degli operatori e la tutela degli utenti. La mancanza dei requisiti prescritti dalla legge può incidere significativamente anche sul diritto del mediatore a percepire la provvigione.

Alcuni consigli pratici per gli acquirenti

Chi acquista un immobile in Italia dovrebbe prestare al contratto di mediazione la stessa attenzione riservata al contratto di compravendita.

È consigliabile, in particolare:

- stabilire per iscritto l'ammontare della provvigione;
- definire con precisione il momento della sua esigibilità;
- descrivere l'ambito dell'attività affidata al mediatore;
- ottenere conferma scritta delle informazioni e delle dichiarazioni rilevanti.

Soprattutto nelle operazioni di elevato valore economico, anche dettagli apparentemente marginali possono assumere grande importanza.

Avv. Karl Reiterer

Iscrizioni: in Italia all'Ordine degli Avvocati di Bolzano; in Germania all'Ordine degli Avvocati di Monaco di Baviera

KONTAKT / CONTATTO

Reiterer & Marangoni
Via L. da Vinci 20 b
I-39100 Bozen
T +39 0471 970448
info@reiterer-marangoni.it
www.reiterer-marangoni.it

STREIFZUG SÜDTIROL & GARDASEE

Bild: © AntonioDiaz - stock.adobe.com

MIT RECHT AN IHRER SEITE



**Wir sind eine international ausgerichtete
Anwaltskanzlei mit einer eigenen Kanzlei in
Bozen und einer Partnerkanzlei in München.
Unser besonderer Fokus liegt auf grenzüberschreitendem, insbesondere deutsch-italienischem Handels- und Wirtschaftsrecht.**

Unser mehrsprachiges Team verfügt über eine fundierte Ausbildung, zugelassene Anwälte in Italien und Deutschland, jahrelange praktische Erfahrung und eine exzellente internationale Vernetzung, um Ihre Anliegen sowohl außergerichtlich als auch gerichtlich verlässlich und hochmotiviert zu betreuen. Für eine umfassende Vertretung sowohl von Unternehmen als auch Privatpersonen.


reiterer & marangoni
AVVOCATI - RECHTSANWÄLTE

Reiterer & Marangoni
Internationale Anwaltskanzlei
für deutsch-italienische
Rechts- und Wirtschaftsbeziehungen

Leonardo da Vinci Straße 20
I-39100 Bozen
info@reiterer-marangoni.it
T +39 0471 970448
F +39 0471 309105

Öffnungszeiten:
Mo–Fr: 8.30–12.30 Uhr
Mo–Do: 15.00–18.00 Uhr