

# Der Immobilienerwerb: Ein Vergleich zwischen dem Kauf durch ein Maklerunternehmen und der Teilnahme an einer Zwangsversteigerung

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades  
“Master of Science”

eingereicht bei  
Mag. (FH) Gerald Stocker MBA MRICS WAVO WRV

Irene Lindenberger, akad. IM

01634269

## Eidesstattliche Erklärung

Ich, **IRENE LINDENBERGER, AKAD. IM**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "DER IMMOBILIENERWERB: EIN VERGLEICH ZWISCHEN DEM KAUF DURCH EIN MAKLERUNTERNEHMEN UND DER TEILNAHME AN EINER ZWANGSVERSTEIGERUNG", 138 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 28.01.2023

---

Unterschrift

## Inhaltsverzeichnis

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | Einleitung .....  | 1  |
| 1.1   | Problemstellung und Fragestellung.....                      | 2  |
| 1.2   | Zielsetzung .....   | 3  |
| 1.3   | Aufbau .....  | 3  |
| 1.4   | Methodologie der Experteninterviews .....                   | 3  |
| 2     | Immobilienwerb durch Beauftragung eines Maklerbüros .....   | 6  |
| 2.1   | Maklerverträge.....   | 7  |
| 2.1.1 | Maklervertrag mit dem Abgeber.....                          | 8  |
| 2.1.2 | Maklervertrag mit dem Interessenten.....                    | 13 |
| 2.1.3 | Exkurs: Rechtliche Rahmenbedingungen .....                  | 14 |
| 2.2   | Abgeber Akquise .....                                       | 19 |
| 2.3   | Erwerbsablauf.....  | 20 |
| 2.3.1 | Vermarktung .....   | 21 |
| 2.3.2 | Kontaktaufnahme .....                                       | 25 |
| 2.3.3 | Besichtigung und Aufklärungspflicht des Maklers .....       | 26 |
| 2.3.4 | Verkaufsabwicklung.....                                     | 28 |
| 3     | Immobilienwerb durch Teilnahme an Zwangsversteigerung ..... | 37 |
| 3.1   | Versteigerungsvoraussetzungen .....                         | 38 |
| 3.1.1 | Verfahrensantrag.....                                       | 38 |
| 3.1.2 | Verkehrswertgutachten.....                                  | 39 |
| 3.1.3 | Exkurs: Rechte und Lasten.....                              | 41 |
| 3.1.4 | Versteigerungsbedingungen .....                             | 44 |
| 3.1.5 | Versteigerungsedikt.....                                    | 45 |
| 3.2   | Versteigerungsverfahren .....                               | 47 |
| 3.2.1 | Verfahrensbeginn .....                                      | 47 |
| 3.2.2 | Meistbot.....   | 48 |
| 3.2.3 | Ersteher.....   | 52 |

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 3.3   | Versteigerungsabbruch.....                        | 53 |
| 4     | Vergleich der Erwerbsmöglichkeiten .....          | 56 |
| 4.1   | Ausschreibung.....                                | 56 |
| 4.2   | Ansprechpartner .....                             | 57 |
| 4.3   | Besichtigungsmöglichkeiten.....                   | 57 |
| 4.4   | Kaufpreis und Nebenkosten.....                    | 58 |
| 4.5   | Abwicklungsdauer .....                            | 62 |
| 4.6   | Rechtliche Rahmenbedingungen aus Käufersicht..... | 63 |
| 4.6.1 | Rücktrittsrechte.....                             | 63 |
| 4.6.2 | Gewährleistung.....                               | 64 |
| 4.6.3 | Schadenersatzansprüche .....                      | 64 |
| 4.7   | Chancen und Risiken.....                          | 65 |
| 5     | Schlussfolgerungen.....                           | 68 |
|       | Quellenverzeichnis .....                          | 72 |
|       | Abkürzungsverzeichnis .....                       | 76 |
|       | Abbildungsverzeichnis .....                       | 77 |
|       | Anhangverzeichnis .....                           | 78 |
|       | Anhang.....                                       | 79 |

## Kurzfassung

Aufgrund des herrschenden Interesses am Erwerb von Wohnungseigentumsobjekten werden der Kauf über ein Maklerunternehmen und der Erwerb mittels Zwangsversteigerung verglichen. Konkret befasst sich diese Arbeit mit dem Erwerb von Immobilien, eingeschränkt auf Wohnungseigentumsobjekte, einerseits zwischen einem Unternehmer als Vermittler (Immobilienmakler) und Verbrauchern im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes andererseits durch die gerichtliche Zwangsversteigerung und den Verbrauchern im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes. Die These zeigt dem potenziellen Käufer<sup>1</sup> eine Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen, Chancen und Risiken sowie Rechten und Pflichten der zwei Erwerbsmöglichkeiten auf. Einem Immobilieninteressenten wird dadurch ein Überblick über die einzelnen Schritte von der Kontaktaufnahme und der Besichtigung bis hin zum Kaufvertrag und der Einverleibung im Grundbuch gegeben. Er kann durch den Vergleich vom Maklererwerb und der Ersteigerung abschätzen, welche Kosten, Pflichten und Rechte beim Wohnungseigentumserwerb auf ihn zukommen. Dadurch kann ein potenzieller Interessent herausfinden, welche Erwerbsform für sein Anforderungsprofil geeigneter ist. Insgesamt kann festgestellt werden, dass die Abwicklung der Zwangsversteigerung im Vergleich zum Maklererwerb aufgrund der vorgegebenen gesetzlichen Ausführungen engmaschiger und der Schutz des Käufers bei der Ersteigerung (z. B. Schadenersatzansprüche, Gewährleistung oder Rücktrittsrechte) nicht im selben Ausmaß vorhanden ist, im Vergleich zum Ankauf über einen Immobilienmakler. Darüber hinaus entstehen beim Makler zwar Kosten in Form einer Provision, im Austausch dafür erhält der Käufer üblicherweise eine professionelle Beratungstätigkeit durch den Immobilienmakler und die Unterstützung bis zur grundbücherlichen Eigentumseintragung.

---

<sup>1</sup> Für die bessere Lesbarkeit des Textes wird nur die männliche Form verwendet, auf diese Weise ist auch die weibliche Form gemeint.

# 1 Einleitung

Die Eigentumswohnung ist eine Form des Eigenheims, die aus dem Stockwerkseigentum hervorgegangen ist. Es stellt das im Grundbuch eingetragene Eigentum an einem Stockwerk innerhalb eines Hauses dar und war für Personen vorgesehen, die sich das Einfamilienhaus finanziell nicht leisten konnten. Ein Stockwerkseigentum kann heute nicht mehr begründet werden. Seit der Einführung des Wohnungseigentumsgesetzes ist es jedoch möglich, eine Wohnung in einem Mehrparteienhaus zu erwerben und ausschließlich zu nutzen. Nach dieser Implementierung hat der Erwerb von Wohnungseigentum auf dem Immobilienmarkt zugenommen und zu einem beliebten Erwerbsobjekt geführt (Sailer, Kippes und Rehkugler 2017, 229–230).

Nicht nur der Wunsch nach einer eigenen Immobilie steigt in der Bevölkerung stetig, sondern auch die Immobilienpreise erhöhen sich seit Jahren laufend (Hofbauer 2022). Durch das meist unübersehbare Angebot in diesem Sektor, die unterschiedlichsten Qualitäten auf dem Markt, die ständigen Preissteigerungen etc. ist der Erwerb von Liegenschaften generell für Privatpersonen immer mit gewissen Unsicherheiten verbunden.

Grundsätzlich gibt es verschiedene Möglichkeiten, Eigentum zu erwerben: Eine Immobilie kann zum Beispiel durch eine Erbschaft übernommen, auf unterschiedlichen Online-Plattformen gefunden oder über ein Maklerbüro abgewickelt werden. Im Allgemeinen muss sie jedoch vom späteren Besitzer um Geld erstanden werden.

Eine viel weniger genutzte Möglichkeit des Immobilienerwerbs ist hingegen die Ersterung im Rahmen einer gerichtlich angeordneten Zwangsversteigerung. Laut Plattform [dein-immocenter.at](https://dein-immocenter.at) stehen aktuell gerade einmal 125 Versteigerungsobjekte in Österreich zum Erwerb bereit (nDimensions Technology o. D.). Im Vergleich dazu werden auf einer der beliebtesten Immobilienplattformen<sup>2</sup> in Österreich 17.430 Eigentumswohnungen und 8.595 Häuser zum Verkauf angeboten (willhaben o. D.a).

---

<sup>2</sup> Doppelnennungen hinsichtlich der Bewerbung einer Liegenschaft durch mehrere Immobilienmakler konnten aufgrund der Vielzahl an Inseraten bei der Auswertung nicht berücksichtigt werden.

Die Entscheidung zwischen der Teilnahme an einer Zwangsversteigerung und der Beauftragung eines Immobilienbüros/Maklers stellt Käufer nicht selten vor große Entscheidungsschwierigkeiten. Vor allem die vielen Unsicherheiten in Zusammenhang mit den unterschiedlichen Erwerbsabläufen, den verschiedenen Verfahrensvorschriften sowie den voneinander stark abweichenden Preiszusammensetzungen fordert private Käufer immer wieder sehr. Diese Masterthese soll die Unterschiede und Gemeinsamkeiten des Erwerbs einer Immobilie über ein Maklerbüro versus eine Zwangsversteigerung näher beleuchten und Aufschluss geben über Vor- und Nachteile, Rechte und Pflichten, Lasten und Nutzen, Abwicklungsprobleme etc.

## 1.1 Problemstellung und Fragestellung

Um zukünftigen Immobilienbesitzern die Entscheidung zu erleichtern, welche Art des Erwerbs für sie am geeignetsten ist, sollen die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen dem Kauf einer Immobilie über ein Maklerbüro und der Teilnahme an einer Zwangsversteigerung dargestellt werden.

Daraus resultierend lässt sich folgende Forschungsfrage formulieren:

***Wie läuft der Erwerb von Liegenschaften im Hinblick auf Zwangsversteigerungen versus den Kauf über ein Maklerunternehmen ab?***

Zur Beantwortung dieser Forschungsfrage ergeben sich folgende Unterfragen:

*Wie wird eine Immobilie zum Kauf über einen Immobilienmakler angeboten bzw. welche Versteigerungsvoraussetzungen sind bei der Exekution erforderlich?*

*Wie erfährt ein potenzieller Käufer vom Verkauf bzw. von einer Versteigerung einer für ihn interessanten Immobilie?*

*Wie gestalten sich die jeweiligen Abläufe des Erwerbs aus Käufersicht?*

*Worin liegen Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Erwerbsmöglichkeiten?*

Dabei liegt der Fokus auf Ausschreibung, individueller Besichtigungsmöglichkeit, Ansprechpartner, Preis und Nebenkosten, Abwicklungsdauer sowie rechtlichen Rahmenbedingungen. Unter den letzten Punkt fallen die genauere Betrachtungsweise von Kaufanbot und Kaufvertrag, Rücktrittsrechte und Gewährleistungsansprüche des Käufers. Chancen und Risiken, welche sich daraus ergeben können, sind ebenfalls Teil dieser Betrachtungsweise. Im Hinblick auf ein vielfältiges Angebot, Rechtssicherheiten und -unsicherheiten, schnelle Abwicklungsdauer und eventuelle Preisvorteile.

## 1.2 Zielsetzung

Ziel dieser Arbeit ist eine Gegenüberstellung des Erwerbs von Immobilien anhand einer Zwangsversteigerung und des Kaufes über ein Immobilienmaklerbüro. Konkret wird auf die unterschiedlichen Vor- und Nachteile eingegangen. Ferner werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten und eventuelle Risiken der verschiedenen Erwerbsmöglichkeiten erörtert. Der Schwerpunkt der Arbeit liegt dabei auf dem Kauf von Wohnobjekten.

## 1.3 Aufbau

Die Arbeit bietet eine Darstellung von Erwerbsabläufen, Ähnlichkeiten und Unterschieden sowie daraus resultierende Chancen und Risiken der gewählten Möglichkeiten des Immobilienerwerbs. Um dies zu erreichen, gliedert sich der Hauptteil der These grob in drei Bereiche. Der erste Teil befasst sich mit der theoretischen Auseinandersetzung des Immobilienerwerbs durch die Beauftragung eines Maklerbüros. Dabei wird vor allem auf die verschiedenen Maklerverträge, die Abgeber Akquise und den Erwerbsablauf bis zur grundbücherlichen Eintragung eingegangen. Der zweite Teil beleuchtet den Immobilienerwerb über eine Zwangsversteigerung. Hierbei werden vor allem die Versteigerungsvoraussetzungen, das Versteigerungsverfahren sowie der Versteigerungsabbruch genauer beschrieben. Der dritte Teil vergleicht beide Erwerbsmöglichkeiten anhand unterschiedlicher Aspekte, wie z. B. Ansprechpartner, Besichtigungsmöglichkeiten und Abwicklungsdauer. Daraus lassen sich in weiterer Folge Schlüsse über Chancen und Risiken beider Erwerbsarten ziehen. Abschließend kann anhand der Ergebnisse die Forschungsfrage beantwortet werden. Generell wird davon ausgegangen, dass die Zwangsversteigerung einem engmaschigeren, vorgeschriebenen Ablauf nachzukommen hat als im Vergleich dazu eine Abwicklung über ein beauftragtes Maklerbüro, die mehr Spielraum bietet.

## 1.4 Methodologie der Experteninterviews

Die Masterarbeit basiert im Allgemeinen auf zwei unterschiedlichen Methoden. Zum einen wird einschlägige Literatur analysiert und unter Berücksichtigung geltender Gesetze ausgewertet. Andererseits wird eine qualitative Forschungsmethode anhand von Experteninterviews angewendet. Die Informationen, die aus den Interviews gezogen werden können, spielen vor allem im Vergleich und in der Diskussion der beiden Erwerbsmöglichkeiten für Immobilien eine Rolle. Somit sollen anhand von



Fachliteratur und Experteninterviews sowohl der Erwerb einer Immobilie durch eine Zwangsversteigerung als auch der Kauf über ein Maklerbüro untersucht werden.

Für die praxisnahe Beantwortung der Forschungsfragen ist es notwendig, Experten auf diesem Gebiet nach ihren Erfahrungen zu befragen. Bei den befragten Experten handelt es sich um Personen, die über spezielle Kenntnisse und besondere Erfahrungen in diesem Forschungsbereich verfügen. Dafür wird im Vorfeld ein teilstrukturierter Leitfaden (Anhang J) erstellt, welcher in einem offenen, persönlichen Gespräch mit den jeweiligen Experten beantwortet werden soll. Eingeleitet wird das Interview mit sogenannten Aufwärmfragen, welche auch die persönlichen Erfahrungen des Experten einschließen. Anschließend teilt sich der Leitfaden in folgende 4 Themenblöcke mit dazugehörigen Unterfragen auf:

Chancen und Risiken, rechtliche Fragen, Sicherheiten und Unsicherheiten sowie das Thema Trend und die aktuelle Situation.

Durch die geringe gehaltene Strukturiertheit wird dem Interviewer die Möglichkeit gegeben, seine Fragen auf die momentane Gesprächssituation und die Erfahrungen des Experten anzupassen, um dadurch ein qualitatives Forschungsergebnis zu erhalten. Die geringe Strukturiertheit und die offene Fragestellung bieten dem Interviewpartner ebenfalls einen größeren Spielraum zur Beantwortung der Fragen. Es wird ihm die Möglichkeit der selbständigen Formulierung seiner Antworten gegeben. Die sogenannten Schlüsselthemen dienen im Gesprächsleitfaden als Anker für die Abarbeitung der wesentlichen Stichpunkte und stellen sicher, dass das generierte Wissen auch zur Beantwortung der Forschungsfragen dient (Atteslander 2006, 125, 131, 136; Schnell, Hill und Esser 2018, 353).

Als Methode zur Auswertung der durchgeführten Experteninterviews wurde die qualitative Inhaltsanalyse gewählt. Eine inhaltliche Analyse hat grundsätzlich das Ziel, den Texten durch Extraktion jene Informationen zu entnehmen, die für die weitere Verarbeitung in den verschiedenen Kapiteln nötig sind. Der Kern der qualitativen Inhaltsanalyse ist wie erwähnt die Extraktion. Extraktion bedeutet, anhand der gelesenen Literatur zu bestimmen, welche Inhalte für die Beantwortung der Forschungsfrage von Bedeutung sind. Anschließend werden die extrahierten Rohdaten in die Masterthesis eingearbeitet. Durch die mitgeführte Quellenangabe bei der Weiterverarbeitung der Informationen wird gewährleistet, dass der Ursprungstext jederzeit kontrolliert werden kann (Atteslander 2006, 184; Gläser und Laudel 2009, 197–200).

In Vorbereitung auf diese Masterthese hat die Verfasserin insgesamt vier Interviewpartner aus der Immobilienwirtschaft eingeladen. Die Auswahl der Experten erfolgte aufgrund ihrer beruflichen Funktion und Erfahrungen.

Dabei handelt es sich konkret um zwei Rechtsanwälte, Mag. Paul Nagler und Mag. Markus Wieneroiter, mit Spezialisierung auf Zwangsversteigerungen und Abwicklung von Immobilientransaktionen. Als Notar gibt Mag. Hans-Jürgen Rauch konkrete Antworten auf die zu klärenden Forschungsfragen. Auf der Seite der Immobilienmakler ist es Franz Lind (Firma Lind Immobilien GmbH) möglich, einen Einblick in den täglichen Ablauf eines Vermittlers zu geben. Auf Grund seiner mittlerweile über 20-jährigen Berufserfahrung kann er viele Erkenntnisse aus der Immobilienwirtschaft einbringen.

Die Interviews haben im Zeitraum von Juli bis Oktober 2022 persönlich in den jeweiligen Räumlichkeiten der Experten stattgefunden und dauerten jeweils ungefähr 30 Minuten. Zur Vorbereitung auf den Termin wurde im Vorfeld der Interviewleitfaden per E-Mail an die Gesprächspartner übermittelt. Vor dem Beginn des Interviews wurde das Einverständnis zur Aufnahme des Dialogs. Im Zuge dessen wurde darauf hingewiesen, dass das Interview anschließend transkribiert und zur erneuten Freigabe an den Experten per E-Mail versendet wird. Jeder Experte hat der Veröffentlichung der Transkriptionen zugestimmt und somit können die gewonnenen Daten in weiterer Folge für die Beantwortung der Forschungsfragen herangezogen werden.

## 2 Immobilienerwerb durch Beauftragung eines Maklerbüros

Wohnungssuchende haben mehrere Möglichkeiten, eine Immobilie durch Kauf zu erwerben. Eine davon ist der Erwerb durch die Beauftragung eines Immobilienmaklers. Die Redewendung „Makler werden ist nicht schwer, Makler sein dagegen sehr“ geht auf ein umgangssprachliches Sprichwort zurück, welches besagt, dass die Hürden, die eine Person auf sich nehmen muss, um Makler zu werden im Vergleich zum tatsächlichen Makler-Dasein gering sind. Der erste Satzteil spielt demnach auf die verwaltungsrechtlichen Unterlagen an, die zur Erlangung einer Maklerkonzession erforderlich sind. Augenmerk der Masterarbeit ist jedoch nicht die berufliche Ausbildung zum Immobilienmakler, sondern vielmehr das tägliche Aufgabenfeld des Maklers. Laut Gewerbeordnung (GewO) zählt der Beruf des Immobilienmaklers zu den reglementierten Gewerben und ist Teil des Oberbegriffs ‚Immobilientreuhänder‘. Zum Immobilientreuhänder zählen neben dem Immobilienmakler auch der Immobilienverwalter und der Bauträger. Laut MaklerG ist Makler „wer auf Grund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt“ (§ 1 MaklerG).

Der Tätigkeitsbereich und die Aufgaben des Immobilienmaklers sind in der GewO detailliert aufgelistet. Darunter fallen

die Vermittlung des Kaufes, Verkaufes und Tausches von unbebauten und bebauten Grundstücken und von Rechten an Immobilien einschließlich der Vermittlung von Nutzungsrechten an Immobilien (wie sie z. B. durch Timesharing-Verträge erworben werden) und der Vermittlung des Kaufes, Verkaufes und Tausches von Wohnungen, Geschäftsräumen, Fertigteilhäusern und Unternehmen. (§ 117 Abs. 2 Z 1 GewO 1994)

Gesetzliche Definitionen für die Begriffe „vermitteln“ und „Vermittlungstätigkeit“ existieren nicht. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Anforderungen je nach Aufgabengebiet stark variieren (Gartner und Karandi 2016, § 1). Nach der Rechtsprechung des Verwaltungsgerichtshofs (VwGH) besteht das Hauptgeschäft des Immobilienmaklers bei der Vermittlung von Immobilien und Grundstücken darin, Verkäufer und Käufer zum Zwecke eines Vertragsabschlusses zusammenzuführen. Durch diese Handlungen ist die Vermittlungstätigkeit im Wesentlichen abgeschlossen. Für die Beurteilung des Tatbestandes der Vermittlung ist der tatsächliche Abschluss in Folge seiner Vermittlung nicht relevant (Gruber und Paliege-Barfuß 2017). Der Immobilienmakler kümmert sich bei seinen Vermittlungstätigkeiten um die Vermarktung der Immobilie, die Durchführung von Besichtigungsterminen und begleitet den Auftraggeber von der ersten Bestandsaufnahme bis zum Vertragsabschluss. Der Aufgabenbereich eines

Immobilienmaklers ist somit vielfältig. Rechtsgrundlagen, an die sich ein Makler während seiner Tätigkeiten zu halten hat, sind neben der GewO das Maklergesetz (MaklerG), die Immobilienmaklerverordnung (ImmMV), die besonderen Landesregeln für Immobilienmakler und das Konsumentenschutzgesetz (KSchG).

Grundlage für das Tätigwerden des Maklers ist der Maklervertrag. Der Maklervertrag kann entweder mit dem Eigentümer der Liegenschaft oder mit einem Interessenten für den Kauf einer Immobilie geschlossen werden<sup>3</sup>. Eine Sonderform des österreichischen Immobilienmaklers ist jedoch die Möglichkeit der Vermittlung (Verkauf oder Vermietung) einer Immobilie über die Doppelmaklertätigkeit<sup>4</sup>. Doppelmakler bedeutet, dass sowohl mit dem Eigentümer (Verkäufer) als auch mit dem Interessenten (Käufer) ein Maklervertrag abgeschlossen wird. Grundsätzlich ist im MaklerG geregelt, dass eine Tätigkeit für beide Seiten betreffend eine zu vermittelnde Immobilie nicht gestattet ist, ausgenommen ist die ausdrückliche (im Sinne von deutlich erkennbare oder hinreichend deutliche) Einwilligung zur Doppelmaklertätigkeit durch den Auftraggeber. Der Makler soll seine Tätigkeit ausschließlich dem Interesse seines Auftraggebers zur Verfügung stellen. Eine Ausnahme besteht beim Immobilienmakler, welcher auch ohne Einwilligung des Auftraggebers und aufgrund des Geschäftszweigs ein abweichender Gebrauch besteht. Für den Beruf des Immobilienmaklers besteht seit 1933 diese Ausnahme des abweichenden Geschäftsgebrauchs. Es ist also zulässig, dass der Makler beiden Parteien gegenüber einen Provisionsanspruch geltend macht. Wichtig dabei ist, dass er seiner Mitteilungspflicht nachkommt und beide Auftraggeber über die Doppelmaklertätigkeit informiert. Diese Mitteilungspflicht entfällt, wenn der Makler davon ausgehen kann, dass dem Auftraggeber bekannt ist, dass er auch für eine dritte Partei in irgendeiner Weise vermittelnd tätig ist (Gartner und Karandi 2016, § 5; Anhang N).

## 2.1 Maklerverträge

Es ist die Aufgabe des Maklers, zwei Parteien durch einen Maklervertrag zusammenzuführen. Auf der einen Seite betreut der Makler den Eigentümer einer Immobilie, der den Makler beauftragt seine Immobilie zum Verkauf anzubieten. Auf

---

<sup>3</sup> Diese Masterthese behandelt die Abwicklung eines Liegenschaftsankaufs zwischen einem Immobilienmakler als Unternehmer und einem Verbraucher im Sinne des KSchG. Auf die Variante des Ankaufs einer Liegenschaft durch einen Unternehmer wird nicht eingegangen.

<sup>4</sup> Zum Zeitpunkt des Verfassens dieser Masterthese ist das Bestellerprinzip noch nicht in Kraft.

der anderen Seite ist er für den Interessenten zuständig, der den Makler aufsucht, da er sich für eine durch den Immobilienmakler angebotene Liegenschaft interessiert. Auf beiden Seiten besteht ein Vertrag mit dem Makler: der Maklervertrag mit dem Eigentümer und der Maklervertrag mit dem Interessenten. Wenn ein Verkauf durch den Eigentümer und ein Kauf durch den Interessenten zustande kommt, besteht auch zwischen ihnen ein Vertrag. Im Laufe der Vermittlung einer Liegenschaft ergeben sich somit insgesamt drei Vertragsverhältnisse. Zum besseren Verständnis der verschiedenen Maklerverträge und der Doppelmaklertätigkeit nachfolgend eine bildliche Darstellung der Vertragsverhältnisse (Abbildung 1):

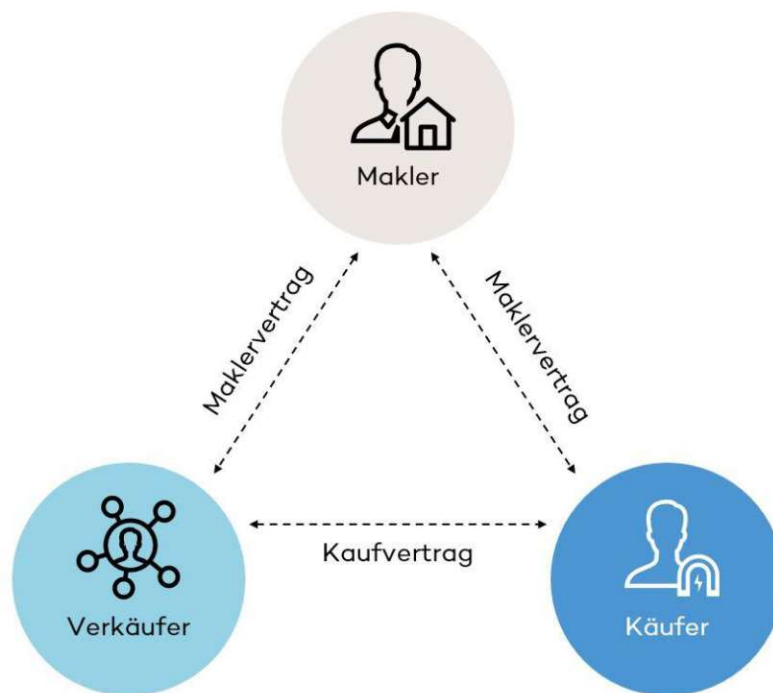


Abbildung 1: Vertragsverhältnisse der Immobilienvermittlung (eigene Darstellung)

Auf die verschiedenen (Makler-)Verträge und den Ablauf des Ankaufes einer Liegenschaft aus Sicht des Käufers durch die Beauftragung eines Maklerbüros wird in den nächsten Kapiteln genauer eingegangen.

### 2.1.1 Maklervertrag mit dem Abgeber

Einer der drei Verträge, der bei einer Immobilienvermittlung zustande kommt, ist jener zwischen dem Makler und dem Abgeber. Als Abgeber wird üblicherweise der grundbücherliche Eigentümer einer Liegenschaft bezeichnet, der einen oder mehrere Immobilienmakler mit der Vermittlung seiner Liegenschaft beauftragt. Der Termin

zwischen dem potenziellen Auftraggeber und dem Immobilienmakler findet meist in der zu vermittelnden Immobilie oder in den Räumlichkeiten des Maklerbüros statt. Dabei ist eine der ersten Aufgaben des Maklers die Prüfung der Identität des Abgebers. Idealerweise wird hierfür bereits im Vorfeld der aktuelle Grundbuchsstand erhoben. Wenn der Makler die Identität des Abgebers geprüft hat und es zur Zusammenarbeit zwischen den beiden kommt, hat der Makler dem Eigentümer gegenüber seiner umfassenden Sorgfalts- und Aufklärungspflicht nachzukommen. Diese Pflichten beinhalten die Informationen über den Maklervertrag und über jene Umstände, die für die Vermittlung des Rechtsgeschäfts wesentlich sind (Anhang N). Durch die Übergabe der schriftlichen Nebenkostenübersicht des Österreichischen Verbands der Immobilienwirtschaft kommt der Makler in der Praxis seinen Pflichten nach (Anhang N). Die Höhe der Vermittlungsprovision ist jedoch gesondert auszuweisen. Es genügt, wenn ein bestimmter Prozentsatz angegeben wird. Dies ist darauf zurück zu führen, dass in manchen Fällen der Kaufpreis als Bemessungsgrundlage der Provisionshöhe noch nicht feststeht (Gartner und Karandi 2016, § 30b KSchG).

Anschließend ist bei Veräußerung der Liegenschaft der zu erzielende Kaufpreis einer der Hauptverhandlungspunkte im Maklervertrag. Eine häufig von der Verkäuferseite forcierte Strategie besteht darin, die Immobilie an der Preisobergrenze oder darüber hinaus anzubieten. Dabei besteht jedoch die Gefahr, dass sich das Objekt nicht vermitteln lässt und lange am Markt bestehen bleibt, da laut Immobilienreuhänder Friesenegger (2021, 33) potenzielle Käufer den Markt kennen und von Immobilien, welche seit längerer Zeit angeboten werden, Abstand nehmen. Die Vermarktungszeit verlängert sich dadurch und es entstehen weitere Kosten sowohl für den Makler als auch für den Abgeber. Für den Makler entstehen vor allem Werbungskosten und der Abgeber hat u. a. für Betriebskosten und Kredittilgungen aufzukommen. Die Aufgabe des Maklers ist es deshalb, einen realistischen Preis vor dem Eigentümer zu argumentieren, da er einer der Haupteinflussfaktoren für eine entsprechende Nachfrage ist (Friesenegger 2021, 32–33). Dabei schätzt der Makler den Wert der Immobilie so ein, dass das Objekt in angemessener Zeit an eine den jeweiligen Umständen entsprechende Gruppe von Interessenten verkauft werden kann (Kranewitter 2017, 2). Vor dem Abgeber wird der Makler die Preiseinschätzung durch eine vorbereitete Tabelle mit Vergleichsobjekten untermauern. Dazu recherchiert er im Vorfeld vergleichbare Objekte und Transaktionen in der näheren Vergangenheit und passt diese durch Zu- und Abschläge an das zu erwerbende Objekt an (Friesenegger 2021, 33).

Haben sie sich auf einen Preis geeinigt, kann der Makler gemeinsam mit seinem Kunden zwischen zwei verschiedenen Maklerverträgen wählen: Schlichter Maklervertrag und Alleinvermittlungsauftrag. Diese Verträge bilden in weiterer Folge die Grundlage für die weitere Zusammenarbeit und die Tätigkeitspflicht des Immobilienmaklers und werden anschließend genauer beschrieben.

### **Schlichter Maklervertrag**

Eine Form des Vermittlungsauftrages ist der schlichte Maklervertrag. Diese Vertragsform wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und benötigt keine Schriftlichkeit, er kann also mündlich, stillschweigend oder schlüssig Zustandekommen (Knotek 2022, 18). Von einer mündlichen Vertragsvereinbarung wird jedoch aufgrund von Rechtsunsicherheiten abgeraten (Friesenegger 2021, 28). Die ImmMV sieht daher in ihren Standes- und Ausübungsregeln vor, dass der Immobilienmakler dem Auftraggeber bei mündlichen Vereinbarungen zumindest eine Auftragsbestätigung übermittelt (§ 4 Abs 1 Z 3 ImmMV). Beide Vertragsteile sind berechtigt das Vertragsverhältnis ohne Angabe von Gründen zu beenden (Anhang N). Der Auftraggeber kann diese Art von Maklervertrag mit zahlreichen Immobilienmaklern abschließen. Der größte Nachteil des schlichten Vertrags besteht aus Sicht des Auftraggebers darin, dass der Makler nicht tätig werden muss. Diese Regelung ist dem MaklerG zu entnehmen und bedeutet, dass sich der Makler nicht um die Vermittlung der Immobilie bemühen muss (§ 4 Abs 1 MaklerG). So kann es vorkommen, dass der Liegenschaftseigentümer mit mehreren Immobilienmaklern einen schlichten Maklervertrag abschließt, der erhoffte Abschluss aber ausbleibt, da keiner der beauftragten Makler eine Tätigkeit zur Vermarktung aufnimmt. Anders hingegen verhält es sich beim Alleinvermittlungsauftrag (AV).

### **Alleinvermittlungsauftrag**

Ein AV liegt dann vor, wenn sich der Auftraggeber dazu verpflichtet, keinen anderen Makler mit der Vermittlung einer bestimmten Immobilie zu beauftragen (§ 14 MaklerG). Der AV führt dazu, dass der Immobilienmakler dazu verpflichtet ist, sich nach Kräften um die Vermittlung zu bemühen (Gartner und Karandi 2016, § 14) und der Auftraggeber verpflichtet sich mit seiner Unterschrift im Erfolgsfall zur Bezahlung der vereinbarten Provision. Der Vertrag berührt jedoch nicht die grundsätzliche Abschlussfreiheit des Auftraggebers, da der Abgeber die Angebote der vom Makler vorgeschlagenen Interessenten nicht annehmen muss. Die Rechtsprechung des OGH bestätigt den Grundsatz der Abschlussfreiheit:

Der Auftraggeber ist nicht verpflichtet, das angebotene Geschäft zu schließen (§ 4 Abs 2 MaklerG). Er bleibt Herr des Geschäfts und kann nach freiem Willen seine Entschlüsse fassen, ohne dem Makler für den Nichtabschluss in irgendeiner Weise begründungspflichtig zu sein; selbst die grundlose Ablehnung des Vertragsabschlusses muss nicht vertragswidrig gegen Treu und Glauben verstoßen. (OGH 25.3.2009, 3 Ob 22/09w)

Darüber hinaus darf der Makler keine weiteren Verpflichtungen festlegen, die die Abschlussfreiheit des Auftraggebers verletzen könnten (OGH 25.3.2009, 3 Ob 22/09w).

Wird der AV mit einem Verbraucher im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes geschlossen, kommt das KSchG zur Anwendung (Knotek 2022, 22). Verbraucher ist, wer ein Rechtsgeschäft abschließt, das weder seiner beruflichen noch gewerblichen Tätigkeit zugerechnet werden kann (Bundesregierung Österreich 2022a). Dann ist für die Gültigkeit die Schriftlichkeitsform und die Unterzeichnung durch den Auftraggeber notwendig (Anhang N). Unter einem AV wird ein Vertrag über den Verkauf von Wohnungen, Einfamilienhäuser oder Grundstücken innerhalb von sechs Monaten verstanden<sup>5</sup> (§ 30c Abs. 1 Z 2 KSchG). Grundsätzlich endet der AV nach Ablauf der angemessenen Vertragsdauer. Vereinbarungen, wonach sich der Vertrag nach Ablauf automatisch um die vorher vereinbarte Zeit verlängert, sind bei Geschäften mit Verbrauchern unzulässig. Die Möglichkeit, dass der AV nach Ablauf der vereinbarten Frist als schlichter Maklervertrag weitergeführt wird, ist zulässig. Dadurch wird gewährleistet, dass der Auftraggeber danach, das (veränderte) Vertragsverhältnis ohne Angabe von Gründen auflösen kann (Gartner und Karandi 2016, § 14). Es gibt jedoch noch andere Gründe, weshalb der Vertrag vor Ablauf der vereinbarten Zeit endet. Einer der erfreulichsten Gründe ist der erfolgreiche Abschluss (Verkauf) des Geschäfts. Ansonsten können Gründe wie die mangelhafte Vertrauenswürdigkeit, die Untätigkeit oder die Unzuverlässigkeit des Maklers vorliegen. Eine einvernehmliche Auflösung des Vertragsverhältnisses oder der Wegfall der Geschäftsgrundlage des AV sind weitere Möglichkeiten, den Vertrag vorzeitig aufzukündigen (Knotek 2022, 24–25).

Seit 2014 ist im Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz (FAGG) für Kauf- und Dienstleistungsverträge eine Rücktrittsmöglichkeit für Verbraucher geregelt. Dieses Gesetz deckt sowohl den Abschluss eines Vertrages außerhalb der Geschäftsräume ab als auch den Abschluss über Fernabsatz. Als Außer-Geschäftsraum-Vertrag wird

---

<sup>5</sup> Drei Monate sind es für die Vermittlung von Bestandverträgen über Wohnungen (§ 30c Abs. 1 Z 1 KSchG).



im Maklerkontext jener Vertrag verstanden, der zwischen dem Makler und dem Auftraggeber vor Ort beim Auftraggeber abgeschlossen und unterzeichnet wird. Der Maklervertrag gilt als Fernabsatzvertrag, wenn beide Parteien bei Abschluss und Unterzeichnung nicht am selben Ort anwesend sind. Trifft eine dieser Situationen zu, kann der Kunde den Vertrag innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen widerrufen. Kommt der Makler seiner Informationspflicht über das Widerrufsrecht nicht nach, kann sich die Frist sogar auf ein Jahr und 14 Tage verlängern (Knotek 2022, 20–21). Dabei ist wichtig zu erwähnen, dass die Rücktrittsrechte des FAGG nur auf den Provisionsanspruch des Immobilienmaklers und nicht auf die Verträge mit dem Verkäufer der Liegenschaft anzuwenden sind. Der Gesetzgeber hat für den Verbraucher beim Rücktritt auf Verträge über den Erwerb von unbeweglichen Sachen eine Grenze gesetzt. Das hat zur Folge, dass der Kunde den Kaufvertrag rechtswirksam abschließen kann; ist der Immobilienmakler seinen Informationspflichten nicht nachgekommen, hat er die Möglichkeit von seinem Provisionsanspruch zurückzutreten (§ 1 Abs. 2 Z 6 FAGG). Dadurch wird der Makler bei sofortigem Tätigwerden den Abgeber über die notwendigen Informationspflichten über das Widerrufsrecht belehren. Wünscht der Kunde ein sofortiges Tätigwerden des Immobilienmaklers, muss er auf sein Widerrufsrecht verzichten. Durch den schriftlichen Verzicht ist es dem Immobilienmakler möglich mit seinen Vermittlungstätigkeiten sofort zu beginnen ohne im Nachhinein aufgrund der Vernachlässigung seiner Informationspflicht um seine Provision zu fallen (siehe Anhang C).

Wird ein AV abgeschlossen, beinhaltet diese Vereinbarung üblicherweise die Bestimmungen des § 15 MaklerG. Dieser Paragraph behandelt im Besonderen die Zahlung einer Provision für Fälle, in denen die Vermittlung nicht erfolgreich war. Es besteht unter gewissen Umständen die Möglichkeit, dass „der Auftraggeber, etwa als Entschädigung oder Ersatz für Aufwendungen und Mühewaltung, auch ohne einen dem Makler zurechenbaren Vermittlungserfolg einen Betrag zu leisten hat“ (§ 15 Abs 1 Z 1-4 MaklerG). Darüber hinaus kann vereinbart werden, dass vom Auftraggeber eine Aufwandsentschädigung zu bezahlen ist, wenn er den AV vertragswidrig auflöst, einen anderen Makler beauftragt und mit diesem der Abschluss zustande kommt oder das Geschäft auf andere Art mit einem weiteren Makler zustande kommt (§ 15 Abs 2 Z 1-3 MaklerG).

Zur besseren Veranschaulichung ist nachfolgende eine Gegenüberstellung (Abbildung 2) zwischen dem schlichten Vermittlungsauftrag und dem Alleinvermittlungsauftrag dargestellt (Knotek 2022, 26):

| <b>Schlichter / allgemeiner Vermittlungsauftrag</b>            | <b>Alleinvermittlungsauftrag</b>                                       |
|--|--|
| <b>Kein Exklusivauftrag</b>                                    | <b>Exklusivauftrag</b>   |
| <b>Auf unbestimmte Zeit abgeschlossen</b>                      | <b>Bestimmte Dauer vereinbart</b>                                      |
| <b>Kündigung ohne explizite Angabe von Gründen möglich</b>     | <b>Vorzeitige Auflösung nur bei Vorliegen wichtiger Gründe möglich</b> |
| <b>Den Immobilienmakler trifft keine Hauptleistungspflicht</b> | <b>Den Immobilienmakler trifft eine Tätigkeitspflicht</b>              |
| <b>Er muss sich nicht um die Vermittlung bemühen</b>           | <b>Er muss sich um die Vermittlung bemühen</b>                         |

Abbildung 2: Gegenüberstellung der Vermittlungsaufträge (eigene Darstellung)

Im Falle des Alleinvermittlungsauftrags ist das wichtigste Merkmal für den Auftraggeber die Verpflichtung, nur einen Immobilienmakler zu beauftragen. Für den Immobilienmakler bedeutet dieser Vertrag im Umkehrschluss die Verpflichtung, sich um eine Vermittlung zu bemühen. Beim allgemeinen Vermittlungsauftrag kann der Kunde hingegen mehrere Makler beauftragen, aber keiner von ihnen ist verpflichtet, tätig zu werden.

### **2.1.2 Maklervertrag mit dem Interessenten**

Aufgrund des österreichischen Geschäftsgebrauchs der Doppelmaklertätigkeit geht der Immobilienmakler nicht nur mit dem Abgeber der Liegenschaft, sondern auch mit dem Interessenten einen Maklervertrag ein (Knotek 2022, 28). Diese gesetzliche Regelung bietet dem Makler prinzipiell die Möglichkeit, von beiden Parteien eine Provision für seinen Vermittlungserfolg geltend zu machen.

Gängige Praxis ist der Maklervertrag mit dem Interessenten, welcher durch Unterzeichnung eines Kaufanbots<sup>6</sup> zustande kommt. Der kaufwillige Interessent verpflichtet sich dabei schriftlich zur Provisionszahlung im Fall der Annahme des Anbots durch den Verkäufer. Bei dieser Vereinbarung ist es ratsam, eine ähnliche Regelung wie beim AV des Abgebers nach dem § 15 MaklerG zu integrieren. Der Interessent schuldet auch eine Provision, wenn das Rechtsgeschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht ausgeführt wird, weil er einen für das Zustandekommen des Rechtsgeschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterlässt (§ 15 Abs 1 Z 1 MaklerG; Anhang N).

Abgesehen von der Möglichkeit, dass ein potenzieller Käufer einen Makler kontaktiert, weil er sich für eine bestimmte Immobilie interessiert, kann er einen Immobilienmakler engagieren, um ihn mit der Suche nach einem für ihn geeigneten Objekt zu beauftragen. Solch ein Suchauftrag entsteht jedoch häufig durch vorherige Kontaktaufnahme des Interessenten mit dem Makler aufgrund eines Immobilieninserats. Stellt sich während des Gesprächs über das angefragte Wohnobjekt heraus, dass es nicht das passende ist, hat der Kunde die Möglichkeit, den Makler mit der Suche nach einer anderen, geeigneteren Immobilie zu beauftragen. Der Makler muss dabei den Kunden genau qualifizieren, da sonst die Möglichkeit besteht, dass er viel Zeit in die Suche nach einer geeigneten Immobilie steckt, am Ende aber keinen Provisionsanspruch geltend machen kann. Ein Grund dafür ist, dass es kein gleichwertiges Pendant zum AV des Abgebers gibt und somit die rechtlichen Rahmenbedingungen nicht klar definiert sind (Friesenegger 2021, 53). Der Interessent kann eine Vielzahl von Maklern mit der Suche nach seiner Immobilie beauftragen, aber eine Provision ist nur an jenen Makler zu bezahlen, der das Geschäft angebahnt und abgeschlossen hat.

### **2.1.3 Exkurs: Rechtliche Rahmenbedingungen**

Im Laufe einer Geschäftsbeziehung mit einem Verbraucher treffen den Immobilienmakler umfassende gesetzliche Regelungen, die zum Schutz des Auftraggebers bestehen. Das Maklergesetz schreibt dem Immobilienmakler unter anderem umfassende Interessenwahrungspflichten vor, die ihn zur Weitergabe von entscheidungsrelevanten Informationen verpflichten. Weitere Aufklärungspflichten sind im Konsumentenschutzgesetz enthalten. Diese schließen unter anderem die schriftliche Übersicht mit ein, aus der hervorgeht, dass der Makler eingeschritten ist

---

<sup>6</sup> Bei der Vermittlung von Bestandverträgen wird ein Mietanbot unterzeichnet.

und die aus dem Abschluss des vermittelnden Geschäftes voraussichtlich erwachsenden Kosten sowie die Vermittlungsprovision zu bezahlen sind. Ebenfalls muss der Makler auf ein allfälliges wirtschaftliches oder familiäres Naheverhältnis oder das Einschreiten als Doppelmakler hinweisen. Die Verletzung von Aufklärungspflichten macht den Makler gegenüber seinem Auftraggeber schadenersatzpflichtig (P. Nagler, persönliche Kommunikation, 15. September 2022). Weitere gesetzliche Vorschriften, die der Immobilienmakler zur Wahrung seines Provisionsanspruches zu beachten hat und welche gesetzlichen Regelungen den Verkäufer zum Schutz des Käufers treffen, werden in dem nachfolgenden Kapitel erläutert.

### **Schadenersatzansprüche**

Ein Schadenersatzanspruch des Käufers gegenüber über dem Immobilienmakler erfordert ein Verschulden, für das der Immobilienmakler haftbar ist. Hat der Immobilienmakler von einem Mangel gewusst oder ihn sogar absichtlich verschwiegen, wird er schadenersatzpflichtig (P. Nagler, persönliche Kommunikation, 15. September 2022). Dabei geht es im Schadenersatzrecht primär darum, dass der Geschädigte die erlittenen Nachteile, jedoch nichts darüber hinaus vergütet erhält (Barth, Dokalik und Potyka 2022, § 1293). Neben einem Schadenersatzanspruch kann der Auftraggeber gegenüber dem Immobilienmakler eine Mäßigung der Provision verlangen. Grund dafür ist die geringere Verdienstlichkeit des Maklers durch den Pflichtverstoß. „Das Ausmaß der Provisionsminderung hängt also davon ab, in welchem Maß die Verletzung einer wesentlichen Pflicht die Verdienstlichkeit des Maklers gemindert hat. Ausschlaggebend ist somit die Schwere der vom Makler begangenen Vertragsverletzung“ (Gartner und Karandi 2016, § 3). Solche Fälle des Schadenersatzanspruches oder der Mäßigung der Provision werden im Einzelfall nach der Schwere der Schuld beurteilt.

## **Konsumentenschutzgesetz**

Bevor die Zahlung der vereinbarten Provision durch den Interessenten fällig wird, kommt dem Immobilienmakler eine umfassende Informationspflicht zu. Das KSchG sieht vor, dass der Makler dem Auftraggeber vor Abschluss eines Maklervertrages eine schriftliche Nebenkostenübersicht übergibt. Daraus ist ersichtlich, dass als Makler eingeschritten wird und durch den Abschluss des zu vermittelnden Geschäfts Kosten auf den Auftraggeber zukommen. Die Höhe der Vermittlungsprovision muss gesondert ausgewiesen werden. Tritt der Makler als Doppelmakler auf, muss er den Auftraggeber in der Übersicht daraufhinweisen (§ 30b Abs. 1-2 KSchG). Kommt der Makler dieser Verpflichtung nicht nach, kann Schadenersatz oder eine Minderung des Provisionsanspruches bei erfolgreichem Abschluss verlangt werden (§ 3 Abs 4 MaklerG).

Zum Schutz des Verbrauchers vor unüberlegten und vorschnell abgegebenen Vertragserklärungen kommt der § 30a KSchG „Rücktritt von Immobiliengeschäften“ zur Anwendung. Gibt ein Interessent eine solche Rücktrittserklärung ab, richtet sich diese einerseits an den Verkäufer, da er die Liegenschaft nicht mehr erwerben möchte und andererseits an den Makler, da er seinen Provisionsanspruch nicht mehr geltend machen kann. Diese Art von Rücktritt kann nur unter bestimmten Voraussetzungen geltend gemacht werden:

- Das Anbot wird am Tag der erstmaligen Besichtigung abgegeben
- Das Vertragsobjekt betrifft eine Wohnung, ein Reihenhaus, ein Einfamilienhaus oder ein Grundstück, das für ein Einfamilienwohnhaus genutzt werden kann
- Das Rechtsgeschäft ist auf Abschluss eines Kaufvertrags gerichtet
- Der Abschluss des Rechtsgeschäfts erfolgt mit dem Ziel, das dringende Wohnbedürfnis des Verbrauchers zu decken (Anhang N)

Die Rücktrittsfrist beträgt ab dem Tag der Vorlage der Vertragserklärung eine Woche, wenn der Kunde ein Duplikat der Vertragserklärung und eine Widerrufsbelehrung erhalten hat (Anhang N). Unterlässt der Makler diese Handlungen beginnt die Rücktrittsfrist erst mit Übergabe dieser Unterlagen zu laufen. Spätestens einen Monat nach der Erstbesichtigung entfällt das Rücktrittsrecht (Anhang N).

## **Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz**

In Österreich werden die zu vermittelnden Immobilien meist im Internet oder auf Plattformen von Immobilienmaklern angeboten. Deshalb findet das Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz – wie auch im Falle des AV (siehe Kapitel 2.1.1.2) – Anwendung. Dies hat zur Folge, dass der Immobilienmakler in verschiedenen Situationen neuen Informationspflichten nachkommen muss. Die neuen Situationen, die sich durch das Vermarkten von Immobilien im Internet ergeben und daraus resultierende Informationsfolgen sind folgende (Anhang N):

- Im Falle eines Vertragsabschlusses außerhalb der Geschäftsräume des Maklerunternehmens bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit der Vertragsparteien (=Außer-Geschäftsraum-Vertrag).
- Im Falle eines Vertrags, der im Wege der Fernkommunikationstechnik abgeschlossen wurde, und zwar direkt, nachdem der Kunde persönlich oder individuell angesprochen wurde, oder dort bereits ein Vertragsanbot unterbreitet hat (=Fernabsatzvertrag)
- Bei einem Vertragsabschluss ausschließlich über Fernkommunikationsmittel, wie dies z. B. bei Anfragen über Internetportale der Fall ist (=Fernabsatzvertrag)

Möchte der Immobilienmakler in diesen Situationen ein mögliches Rücktrittsrecht aufgrund mangelnder Informationen vermeiden, muss er den Auftraggeber zumindest über nachfolgende Punkte in Kenntnis setzen (Anhang N):

- Name und Firma des Maklerunternehmens
- Die Eigenschaften der Dienstleistung des Immobilienmaklers. Darunter fallen auf der Interessentenseite die Namhaftmachung und weitere Tätigkeiten des Maklers, die für den Abschluss förderlich sind. Auf der Abgeberseite sind dies die Namhaftmachung der Interessenten und die Tätigkeiten, die den Verkauf der Immobilie fördern.
- Preis der Dienstleistungsinanspruchnahme
- Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen mit dem Hinweis, dass die Provision mit Willensübereinstimmung bereits fällig ist.
- Muster des Widerrufsformulars
- Belehrung über das Rücktrittsrecht und eventueller Verlust des Rücktrittsrechts bei gewünschtem vorzeitigem Tätigwerden des Maklers.

Die neuen Verbraucher- und Rücktrittsrechte gelten nicht für den Kaufvertrag, sondern sind bei der Provisionsvereinbarung mit dem Immobilienmakler anzuwenden (Anhang N). Dies bedeutet, wenn der Immobilienmakler seiner detaillierten Informationspflicht nach dem FAGG nicht nachkommt, kann der Auftraggeber das Immobiliengeschäft zwar erfolgreich abschließen, aber aufgrund der fehlenden Informationspflicht des Immobilienmaklers von der Pflicht zur Bezahlung der Provision zurücktreten. Wie beim AV (siehe Kapitel 2.1.1.2) ist es in der Praxis deshalb üblich, dass der Immobilienmakler den Interessenten umfassend aufklärt und ihn anschließend ein Formular zum vorzeitigen Tätigwerden unterzeichnen lässt.

### **Gewährleistungsansprüche**

Gewährleistungsansprüche treffen nach § 922 ABGB den Verkäufer einer Sache. Er leistet für die verkaufte Sache Gewähr, dass sie dem Vertrag entspricht. Dabei ist die Gewährleistung ein verschuldensunabhängiger Anspruch (P. Nagler, persönliche Kommunikation, 15. September 2022). Die Frist der Gewährleistung beträgt für unbewegliche Sachen 3 Jahre. Im Kaufvertrag zwischen zwei Verbrauchern gibt es die Möglichkeit, diese Frist zu verlängern oder zu verkürzen und generell Gewährleistungsansprüche auszuschließen. Allgemein bedeutet Gewährleistung, dass der Verkäufer für einen Mangel, der zum Zeitpunkt der Übergabe vorhanden war, einstehen muss, egal ob er ihn kannte oder nicht. Dabei ist es nicht relevant, ob die Liegenschaft eine Eigenschaft nicht aufweist, die der Verkäufer dem Käufer ausdrücklich zugesagt hat oder ob der Käufer die fehlende Eigenschaft als für gewöhnlich vorausgesetzt angenommen hat. Üblicherweise werden die ausdrücklich vereinbarten Eigenschaften im Kaufvertrag geregelt und sind daher verhältnismäßig einfach festzustellen.

Schwieriger zu ermitteln sind die gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften an eine Liegenschaft, da sie von der Art der verkauften Liegenschaft abhängen. Im Grunde kommt es darauf an, welche Eigenschaften ein redlicher Käufer von der Liegenschaft erwarten darf und ist im Streitfall durch ein unabhängiges Gericht zu prüfen. Um Streitigkeiten dieser Art im Vorhinein zu vermeiden, empfiehlt es sich, alle für die Kaufentscheidung relevanten Eigenschaften schriftlich als gewährleistetete Eigenschaften im Kaufvertrag zusagen zu lassen. (§ 922 Abs. 1 ABGB; Kohlmaier und Artner 2020, 62–65). Tritt der Fall der Gewährleistung ein, sieht der Gesetzgeber in erster Linie die Verbesserung des Mangels durch die unentgeltliche Herstellung des vereinbarten Zustandes oder den Austausch der Leistung durch den Verkäufer vor. Dabei muss der Verkäufer die Wiederherstellung der Eigenschaften in einer

angemessenen Frist und so durchführen lassen, dass dem Käufer keine erheblichen Unannehmlichkeiten entstehen. Eine Vertragsauflösung oder Minderung des Kaufpreises kann durch den Käufer nur begehrt werden, wenn entweder die angemessene Frist nicht eingehalten wird oder die Verbesserungen nicht ohne Unannehmlichkeiten für den Käufer durchgeführt werden können (Reischauer 2018, § 932).

## 2.2 Abgeber Akquise

Entscheidet sich ein Eigentümer dafür, seine Liegenschaft über einen Immobilienmakler zu verkaufen, kontaktiert der Abgeber den Makler telefonisch oder schriftlich. Der Makler wird im nächsten Schritt einen Besichtigungstermin direkt bei der Immobilie vereinbaren, um einen ersten Eindruck zu gewinnen und eine grobe Preiseinschätzung machen zu können (Friesenegger 2021, 29). Damit der Makler unverzüglich mit der Vermittlung des Objekts beginnen kann, muss der Abgeber entweder einem schlichten Maklervertrag zustimmen oder einen AV unterzeichnen (siehe Kapitel 2.1). Einige Abgeber haben Bindungsängste und müssen durch einen Hinweis vom Makler über die bestehende Tätigkeitspflicht des Maklers und die damit verbundenen Kündigungsmöglichkeiten des Auftraggebers überzeugt werden. Der Makler gewinnt den Eigentümer für die Unterzeichnung eines AV, indem er seine Dienstleistungen ausführlich vorstellt (Friesenegger 2021, 34, 36).

Nicht jedes Maklerunternehmen bietet das gleiche Leistungsprofil an. Das liegt daran, dass dem Makler für seine vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit und der Vermittlung des Geschäfts mit einem Dritten ein Provisionsanspruch zusteht (§ 6 Abs 1 MaklerG). Die Untergrenze für die Verdienstlichkeit ist die Namhaftmachung, worunter die Bekanntgabe eines möglichen Vertrags- und Verhandlungspartners verstanden wird (Anhang N). Im Maklervertrag oder durch ergänzende Vereinbarungen eines Leistungsverzeichnisses kann zwischen dem Auftraggeber und Immobilienmakler die Summe aller Pflichten und somit das Auftragsverhältnis der Parteien vereinbart werden (Anhang N). Im Anhang D ist ein Leistungsverzeichnis der Firma Lind Immobilien GmbH als Beispiel angeführt, welche als Immobilienmakler in Wien tätig ist.

Ist der Auftraggeber damit einverstanden, einen AV an den Makler zu vergeben und sind die Dauer des Auftrages (unter Berücksichtigung der Höchstdauer von AV), der zu erzielende Kaufpreis und die Höhe der Abgeberprovision (unter Berücksichtigung



der Höchstgrenzen) geklärt, kann der Makler mit der Vermarktung und der Aufbereitung der Unterlagen für den Verkauf beginnen.

### **2.3 Erwerbsablauf**

Vom Finden einer Immobilie bis zum Kaufvertragsabschluss und der Eintragung des Kunden als neuen Eigentümer im Grundbuch ist es ein weiter Weg. Ein Kaufinteressent nutzt heute viele der zur Verfügung stehenden Werbemaßnahmen. Er sieht sich Videos und Fotos von der Liegenschaft im Internet an, führt Besichtigungstermine mit den unterschiedlichsten Maklern durch etc. und entscheidet sich schließlich für eine Immobilie. Die verschiedenen Stufen des Erwerbablaufs sind nachfolgend in Abbildung 3 überblicksmäßig dargestellt:

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| 1. Werbemaßnahmen (Inserat) | <p>Bei Online-Inseraten mit den wichtigsten Informationen zum Objekt, Bilder, Grundriss, Kontaktdaten des Maklers, aber keine Adresse der Liegenschaft.</p> <p>Bei Inseraten in Printmedien oder durch Schilder / Plakate eher weniger Informationen zum Objekt, tlw. Adresse durch Information an der Liegenschaft, Kontaktdaten zum Makler.</p>   |
| 2. Kontaktaufnahme          | <p>Bei Online-Inseraten durch E-Mail mit Kontaktdaten an den Immobilienmakler, Antwortmail mit Exposé, vollständiger Adresse, ergänzenden Dokumenten und der Nebenkostenübersicht; Makler kommt seinen umfassenden Informationspflichten nach, klärt über den Verzicht vom Rücktrittsrecht auf und Kunde fordert zum vorzeitigen Tätigwerden auf.</p> <p>Bei telefonischer Kontaktaufnahme wird der Makler um Bekanntgabe der E-Mail-Adresse bitten und die oben genannten Daten schriftlich weiterleiten. Es können am Telefon einige Details zur Immobilie besprochen werden.</p> |
| 3. Besichtigung             | Der Kunde hat die Möglichkeit, die Liegenschaft zu besichtigen und Fragen zu stellen. Der Makler kommt seinen Aufklärungspflichten nach.  |
| 4. Kaufanbot                | Der Kunde unterzeichnet ein Kaufanbot mit Provisionsvereinbarung.   |
| 5. Kaufvertrag              | Nach Annahme des Anbots durch den Verkäufer wird ein Kaufvertrag erstellt und der neue Eigentümer im Grundbuch eingetragen.   |

Abbildung 3: Erwerbsablauf einer Immobilie (eigene Darstellung)

Auf die einzelnen fünf Schritte wird in den nächsten Kapiteln genauer eingegangen.

### 2.3.1 Vermarktung

Welche Vermarktungsstrategie der Immobilienmakler für die zu verkaufende Immobilie anwendet, hängt häufig von der Vertragsbeziehung zum Verkäufer und der mit ihm vereinbarten Vergütung ab. So viele verschiedene Möglichkeiten es gibt, für eine Immobilie zu werben, so unterschiedlich sind die Preiszusammensetzungen.

Eine einzelne Anzeige in einer renommierten Tageszeitung mit Bild der Immobilie und kurzem Beschreibungstext kostet z. B. mehr als ein Objektschild am Fenster der Immobilie. Welche Strategie der Makler wählt, hängt sowohl von der Höhe der vereinbarten Provision ab als auch vom Interessentenkreis, der angesprochen werden soll. Hat der Makler die Aussicht auf ein hohes Salär, kann er mehr Kosten in die Werbung investieren und so frühzeitig den geeigneten Vermarktungsweg einschlagen, um passende Interessenten zu finden.

Bevor die Immobilie über die verschiedenen Vermarktungskanäle beworben werden kann, muss der Makler das Objekt aufbereiten. Zu einer guten Objektaufbereitung gehören eine ausführliche Beschreibung der Liegenschaft über Lage, Zustand und Ausstattung, aussagekräftige Fotos der Liegenschaft, Umgebungsbilder in hoher Qualität (im besten Fall durch einen Fotografen) und ein gut lesbarer Grundriss. Dabei spielen die Digitalisierung und die digitalen Medien eine zunehmende Rolle. Durch die Beauftragung einer Werbeagentur sind 2D und 3D Animationen, digitale Lage- und Grundrisspläne, Renderings, Panoramafotos und Drohnenvideos der Immobilie leicht in Auftrag zu geben und für den Kunden zur Verfügung zu stellen. Dabei sollen virtuelle Rundgänge dem potenziellen Käufer die Vorzüge der Immobilie aufzeigen und das bequem von zu Hause aus. Auf die gängigsten Tools des Immobilienmarketings wird nachfolgend näher eingegangen:

- Das Exposé ist eine Beschreibung der Immobilie, die verkauft werden soll, mit sämtlichen relevanten Informationen (Grundrisse, Lagepläne, Detailinformationen zum Kaufpreis etc.). Es ist eines der wichtigsten Marketing-Instrumente von Immobilienmaklern (Friesenegger 2021, 68). Ferner vermittelt es den ersten Eindruck einer Immobilie und durch eine professionelle Aufbereitung und Darstellung erhöht das aufbereitete Exposé die Verwertungschancen. Die Qualität des Exposés und die Zeit, die in die Erstellung der Unterlagen investiert wird, variieren stark zwischen den Maklerunternehmen. Kippes (2017 175) empfiehlt für ein gut gestaltetes Exposé die sogenannte Zielgruppenverdichtung. Durch eine hochwertige Darstellung der zu vermittelnden Immobilie und Abgrenzung einer klaren Zielgruppe steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit. Personen, die nie wirkliche Interessenten sein werden, sind nicht anzusprechen. Um dies erreichen zu können, empfiehlt sich eine klare Gliederung: Bei längeren Exposés wählt der Makler eine Kurzübersicht mit Beschränkung auf das Wesentliche, auf die dann eine detaillierte Beschreibung folgt. Der Bild-Anteil in einem Exposé

richtet sich, wie die gesamte Darstellung der zu vermittelnden Immobilie, nach der anzusprechenden Zielgruppe. Ein Kapitalanleger interessiert sich mehr für Fakten als für Fotos, ganz im Gegenteil zu einem Rentner-Ehepaar oder einer Familie mit Kindern, die das eigene Wohnbedürfnis befriedigen wollen. Das unkontrollierte Versenden von Anzeigen an unzählige Interessenten gilt es ebenfalls zu vermeiden. Um den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden, muss im Vorfeld, meist telefonisch, in einem intensiveren Gespräch mit dem Kunden dessen gewünschte Anforderung an eine Immobilie eruiert werden. Stimmen diese mit den Eigenschaften der Immobilie überein, kann das Exposé samt Nebenkostenübersicht per E-Mail versendet oder spätestens bei der Besichtigung überreicht werden (Sailer, Kippes und Rehkugler 2017, 174–179).

- Die Werbung vor Ort durch Anbringen von Schildern oder Plakaten ist im Vergleich zu den anderen Werbemaßnahmen eine kostengünstige Vermarktungsmöglichkeit. Die Erstanschaffungskosten sind überschaubar und bei guter Erhaltung können diese Gegenstände wiederverwendet werden. Zum einen werden Interessenten der umliegenden Gegend auf die zu verkaufende Immobilie aufmerksam gemacht und zum anderen ist es eine Werbemöglichkeit für das Maklerbüro selbst (Friesenegger 2021, 68). Das Unternehmen zeigt dadurch Präsenz und kann so seinen Bekanntheitsgrad erhöhen. Es besteht allerdings die Gefahr, dass Verkäufer und Käufer auch ohne Zutun des Immobilienmaklers aufgrund des Verkaufsschildes zueinander finden und dieser somit umgangen wird. Um diese Situation zu vermeiden, ist es notwendig, dass vor Anbringung von Werbematerial die Provision durch einen Alleinvermittlungsauftrag gesichert wird (Sailer, Kippes und Rehkugler 2017, 183–184, 250). Für den Immobilienmakler bedeutet diese Art von Werbung eine ständige Kontrolle der Qualität vor Ort. Hängt das Schild oder Plakat nach einem Sturm schief, ist es beschädigt oder verdreckt, muss dieses Problem umgehend behoben werden, was in der Praxis oft einen zeitlichen Mehraufwand darstellt.
- Viele Experten der Immobilienwirtschaft haben Kontakte zu Immobilieninvestoren in ihren Datenbanken als Vormerkkunden gespeichert (Friesenegger 2021, 64). Das genaue Anforderungsprofil der Kunden ist dem Immobilienmakler dabei bekannt und mitunter hat er bereits mehrere Geschäfte mit ihm abgewickelt. Es handelt sich dabei um Personen, die in Immobilien und Projekte investieren und eine Geschäftsbeziehung mit dem

Makler haben. Üblicherweise bietet der Makler seine neu akquirierten Liegenschaften den Vormerkkunden an, bevor sie auf dem Markt zu finden sind. Das verschafft den ausgewählten Kunden eine gewisse Exklusivität. Der Kostenfaktor hält sich dabei in Grenzen, da das Exposé und die damit verbundenen Aufbereitungen sowieso erstellt werden müssen und die Unterlagen über das Objekt meist in einem E-Mail an den Investor gesendet werden.

- Internetplattformen sind zu einem unverzichtbaren Bestandteil der Marketingstrategie eines Immobilienmaklers geworden. Sie bieten eine gute Möglichkeit, mit einer einzigen Anzeige viele Kunden gleichzeitig anzusprechen (Friesenegger 2021, 64). So sind z. B. auf der Plattform willhaben.at unter der Kategorie ‚Wohnung kaufen in Wien‘ derzeit 8.291 Inserate online (willhaben o. D.b). Bei dieser Vielzahl von Immobilienangeboten ist es wichtig, unter den ersten Inseraten zu erscheinen, damit der Kaufinteressent auf die Immobilie aufmerksam wird. Vorreihungen eines Inserats können durch höhere Zahlungen erreicht werden. Der Immobilienmakler wird auf Grundlage der Höhe der zu erwirtschaftenden Provision entscheiden, ob er diese Kosten in die Liegenschaft investiert oder nicht. Mit in eine solche Entscheidung fließt auch ein, dass das Maklerbüro durch eine stetige Onlinepräsenz neue Geschäfte akquirieren kann, da sein Bekanntheitsgrad steigt. Für die Kunden sind die Plattformen kostenlos, die Gebühren für das Inserat zahlt der Immobilienmakler. Mittlerweile gibt es dafür kostenpflichtige Datenverarbeitungsprogramme mit Schnittstellen zu den Plattformen, jedoch nicht jede Plattform kann über eine einzige Schnittstelle befüllt werden. Bei manchen Plattformen erfolgt die Dateneingabe einzeln, was einen zusätzlichen Zeit- und Kostenaufwand bedeutet. Dies ist ein weiterer Punkt, welcher für die Auswahl der richtigen Werbeseite relevant ist (Friesenegger 2021, 65).
- Die eigene Homepage ist die digitale Visitenkarte eines Maklerunternehmens. Hier können sich die Auftraggeber einen umfassenden Eindruck von der Größe der Firma und den angebotenen Immobilien verschaffen. Oft sind Fotos der Angestellten zusehen und die jeweils zugehörigen Kontaktdaten wie Telefonnummer und E-Mail-Adresse daraus zu entnehmen. Interessiert sich ein Kunde für ein Objekt eines bestimmten Immobilienmaklers, kann er auf dessen Homepage nachsehen, ob es weitere Angebote gibt, die für ihn interessant sein könnten (Friesenegger 2021, 65, 109). Dafür ist es

notwendig, dass die Homepage des Immobilienmaklers von seinen potenziellen Kunden auch gefunden wird. Um dies erreichen zu können, muss sie mit möglichst neuem und regelmäßigem Content angereichert werden. Durch diese Maßnahmen und Links zu anderen immobilienwirtschaftlich interessanten Homepages werden die Attraktivität der Webpräsenz und das Google-Ranking gesteigert. Das Ergebnis ist, dass die Homepage in den Suchmaschinen auf den vorderen Seiten erscheint und von Kunden schneller gefunden wird (Sailer, Kippes und Rehkugler 2017, 172–173).

- Inserate in Printmedien vermarkten die Immobilie offline, was als klassische Vermarktungsmöglichkeit angesehen wird. Bei dieser Werbemaßnahme kann das Inserat nur verschlagwortet und die Bildauswahl auf ein einziges Bild beschränkt werden. Im Vergleich zum Internetauftritt sind also kaum Informationen vorhanden, weshalb die Bedeutung von Printinseraten bei den Suchenden abgenommen hat (Friesenegger 2021, 66).
- Soziale Medien, wie Facebook, Instagram oder Twitter sind die modernen Vermarktungsstrategien eines Maklerunternehmens (Friesenegger 2021, 109). Sie bieten dem Kunden eine unkomplizierte Kontaktaufnahme durch vorgefertigte Kontaktfelder. Für den Makler bedeutet diese Onlinepräsenz eine ständige Wartung und ununterbrochene Verfügbarkeit für den Kunden. Dabei ist es auch dem Makler überlassen wie viel Geld er in bezahlte Werbung investiert oder ob er die kostenschonende Werbung über die eigene Seite bevorzugt.

Durch die verschiedenen Werbemaßnahmen findet der Kunde seine passende Liegenschaft schnell und unkompliziert. Dabei wird er auf die Professionalität des Maklers, den realistischen Preis und die Art und Weise, wie das Objekt angeboten wird, achten und anhand dessen entscheiden, ob er Kontakt mit dem Makler aufnehmen möchte oder nicht.

### **2.3.2 Kontaktaufnahme**

Ist der Kunde durch einen der verschiedenen Marketingkanäle auf eine Immobilie aufmerksam geworden und möchte nun Kontakt mit dem entsprechenden Makler aufnehmen, kann er dies auf verschiedenen Wegen tun. Entscheidet er sich für eine Kontaktanfrage per E-Mail, kommen diese meist von Internet-Plattformen wie willhaben.at oder immowelt.at. Die Plattformen bieten standardisierte Anfrageformulare mit einem eigenen Textfeld. Der Kunde muss bloß seinen Namen, die Telefonnummer und eine E-Mail-Adresse ergänzen (Friesenegger 2021, 75–76).

Es ist dann dem Makler überlassen, ob er zuerst persönlichen Kontakt mit dem Interessenten aufnimmt, um mit ihm telefonisch die Details und Besonderheiten der angefragten Immobilie zu besprechen oder ob er auf die Anfrage per E-Mail antwortet. Entscheidet sich der Kunde für eine telefonische Anfrage, kann sich das auf alle möglichen Marketingmaßnahmen beziehen. Die Aufgabe des Maklers ist es, mittels der Beschreibung des Inserats durch den Kunden, die von ihm gesuchte Immobilie zu erkennen und zuzuordnen. Im Telefongespräch können Fragen des Kunden beantwortet werden und der Kunde kann sein Suchprofil weitergeben. Durch geschickte Interaktion wird der Makler versuchen, das Interesse an der Immobilie aufrechtzuerhalten (Friesenegger 2021, 77). Ist ihm das gelungen, wird ein Besichtigungstermin vereinbart. Für die Bestätigung des Termins und die Zusendung aller relevanten Unterlagen wird der Makler um die E-Mail-Adresse des Interessenten bitten.

Sowohl nach telefonischer als auch schriftlicher Anfrage muss der Immobilienmakler seinen Aufklärungs- und Informationspflichten bei Zustandekommen eines Maklervertrages mit dem Interessenten nachkommen. Sie sind Voraussetzung dafür, dass die 14-tägige Rücktrittsfrist zu laufen beginnt. Diese Rücktrittsfrist kann jedoch wie bereits beschrieben (siehe Kapitel 2.1.2) umgangen werden, in dem der Auftraggeber zum vorzeitigen Tätigwerden auffordert, was im Verbrauchergeschäft schriftlich im Zuge der Übermittlung des Exposés erfolgt. Ist die E-Mail-Adresse des Kunden vorhanden, kann das Exposé mit Hinweis auf die Provisionshöhe samt Nebenkostenübersicht, eventuellem Hinweis auf die Doppelmaklertätigkeit und die Informationspflichten gemäß FAGG mit einem Muster-Widerrufsformular übermittelt werden. Frühester Zeitpunkt für die Aufklärungspflicht ist vor Beginn der Dienstleistung des Maklers und spätestens bei der Besichtigung des Objekts. Der Vertrag zwischen Makler und Interessent wirkt für den Verbraucher zuerst meist abschreckend. Der Makler sollte deshalb darauf hinweisen, dass für den Interessenten keine Kosten entstehen, solange er durch die Arbeit des Maklers keine Immobilie erwirbt. Anders ausgedrückt: Erst wenn es zum Erwerb einer Immobilie durch die erfolgreiche Tätigkeit eines Maklers kommt, fallen für den zukünftigen Erwerber Kosten an (Anhang N).

### **2.3.3 Besichtigung und Aufklärungspflicht des Maklers**

Der Termin für die Besichtigung zwischen Immobilienmakler und Interessent kann individuell vereinbart werden. Es ist ein Zeitraum zu wählen, in dem kein Zeitdruck besteht. Vor Ort hat der Interessent die Möglichkeit, die angefragte Immobilie in Ruhe

und ausführlich zu besichtigen (Friesenegger 2021, 79). Die Fragen des Kunden werden durch die Expertise des Maklers beantwortet. Als Hilfestellung, welche Unterlagen bei Kauf eines Wohnungseigentumsobjekts vom Immobilienmakler zu überreichen sind, gibt es nachfolgend eine Checkliste (Abbildung 4) der Wirtschaftskammer Österreich (Fachgruppe Wien der Immobilien- und Vermögenstreuhänder 2019, 5):

#### **Einforderbare Unterlagen für WOHNUNGSEIGENTUMSIMMOBILIEN**

- Wohnungseigentumsvertrag
- Nutzwertgutachten
- Grundbuchsauszug
- Fertigstellungsanzeige bzw. Benützungsbewilligung
- Höhe der Reparaturrücklage
- Bewirtschaftungskosten
- Verschreibung der HV bzw. Betriebskosten aufgeschlüsselt
- Letztes Eigentümerversammlungsprotokoll
- Aktuelle Vorausschau
- etwaige Informationen über geplante Investitionen / Reparaturen
- etwaige Informationen über Kredite oder Klagen von und gegen WE
- etwaige Informationen zu einer Förderungsübernahme

Abbildung 4: WKO-Checkliste für Kaufinteressenten von Wohnungseigentum (Fachgruppe Wien der Immobilien- und Vermögenstreuhänder 2019, 5)

Der Immobilienmakler wird der Übergabe der oben angeführten Unterlagen nachkommen, um seine Aufklärungspflicht nicht zu verletzen. Diese Pflicht wird im MaklerG wie folgt geregelt: „Makler und Auftraggeber sind verpflichtet, einander die erforderlichen Nachrichten zu geben“ (§ 3 Abs 3 MaklerG). Nach dem KSchG haben diese Nachrichten schriftlich zu erfolgen und „zu diesen zählen jedenfalls auch sämtliche Umstände, die für die Beurteilung des zu vermittelnden Geschäfts wesentlich sind“ (§ 30b Abs 2 KSchG). Der OGH erweitert diesen Gesetzestext und ergänzt folgendermaßen:

Der Immobilienmakler ist Sachverständiger [...], weshalb von ihm erwartet werden kann, über einschlägige Probleme Bescheid zu wissen und richtige Auskünfte zu erteilen. Eine besondere Nachforschungspflicht besteht an sich nicht. Es trifft ihn auch keine Aufklärungspflicht, die einer anwaltlichen Beratungstätigkeit gleichkommt. Der Makler muss sämtliche Informationen weitergeben und sich nur dann über deren Wahrheitsgehalt vergewissern, wenn er aufgrund anderer Umstände den Verdacht hat, dass diese Informationen nicht stimmen. In Fällen der ungeprüften Weitergabe darf er nicht den Eindruck erwecken, er habe den Wahrheitsgehalt überprüft. (OGH 11.07.2016, 5 Ob 93/16m)

Der OGH legt demnach fest, dass der Makler grundsätzlich bei dem ihm vorgelegten Dokumenten von der Richtigkeit ausgehen kann. Sollte er aber aufgrund seiner Expertise den Verdacht schöpfen, dass die in den Unterlagen angegeben



Informationen möglicherweise inkorrekt sind, hat er dem nachzugehen. Der OGH weist aber explizit darauf hin, dass der Makler keiner „anwaltlichen Beratungstätigkeit“ (OGH 11.07.2016, 5 Ob 93/16m) im Sinne der Aufklärungspflicht nachkommen muss. Christoph Kothbauer, Konsulent für Wohn- und Immobilienrecht, geht in seiner Anmerkung zur Entscheidung des OGH konkret auf die Aufklärungspflichten des Maklers im Zuge des Erwerbs von Wohnungseigentum ein und ergänzt, „dass der Wohnungseigentumsvertrag und das Grundbuch gleichsam zur Pflichtlektüre des Maklers zu zählen haben“ (Kothbauer 2016, 5). Es lässt sich festhalten, dass der Immobilienmakler ein Sachverständiger iSd ABGB ist und entsprechend der Haftung eines Sachverständigen unterliegt. Dabei muss er den Standes- und Ausübungsregeln seiner Berufsgruppe sorgfältig nachkommen. Von dieser Haftung wird der Makler befreit, „wenn er über Risiken aufklärt, indem er auf allfällige Unwägbarkeiten hinweist“ (Knotek 2022, 130–131).

#### **2.3.4 Verkaufsabwicklung**

Ist der Kunde am Kauf der Immobilie interessiert, lädt der Immobilienmakler ihn für den nächsten Tag in sein Büro ein. Ein Kaufanbot wird aufgrund der Rücktrittsmöglichkeiten nicht am selben Tag unterzeichnet (Friesenegger 2021, 81). Bei diesem Termin geht es im Wesentlichen um die Verhandlungen betreffend Kaufpreis der Liegenschaft und Höhe der Provisionsvereinbarung zwischen Käufer und Immobilienmakler. Diese und gegebenenfalls weitere Punkte, welche von der Käuferseite gewünscht sind, werden in schriftlicher Form als Kaufanbot dem Verkäufer vorgelegt (Friesenegger 2021, 85, 87). Im besten Fall kommt es zur Willensübereinstimmung der beiden Parteien und in weiterer Folge werden der Kaufvertrag und die Provisionsvereinbarung erstellt, worauf in den nachfolgenden Kapiteln näher eingegangen wird.

##### ***Kaufanbot und Provisionsvereinbarung***

Bei einem Kaufanbot handelt es sich um ein Übereinkommen zur Verpflichtung zum Kaufvertragsabschluss. Die wesentlichen Inhalte des rechtsgültigen Vertrages müssen festgelegt sein. Aus diesem Grund ist es ratsam das Kaufanbot unter Beisein des Immobilienmaklers auszufüllen und zu unterfertigen (Friesenegger 2021, 84, 87). Um gravierende Fehler bei der Gestaltung eines Kaufanbots zu vermeiden, hat der Österreichische Verband der Immobilienwirtschaft ein vorgefertigtes Kaufanbot (Anhang A) erstellt. Auch § 10 der ImMV empfiehlt die Anwendung dieser Handreichung. Am Beginn der Vorlage des Anbots hat der Käufer seine persönlichen Daten einzutragen. Die kaufende Partei muss klar und eindeutig bezeichnet und im

besten Fall mit allen für die Verbücherung notwendigen Daten versehen sein. Welche Daten für die Verbücherung notwendig sind, ist in § 433 ABGB aufgezählt (siehe Kapitel 2.3.4.2). Die Daten des Verkäufers sind dem Immobilienmakler bekannt und sind, wie die Daten des Käufers, eindeutig auszufüllen (Friesenegger 2021, 88). Der Immobilienmakler weist im Kaufanbot daraufhin, dass er mit der Übermittlung des verbindlichen Anbots beauftragt ist und die Käuferseite der Verkäuferseite das vorliegende Anbot unterbreitet.

Der nächste Abschnitt des Kaufanbots behandelt den Kaufgegenstand. Es sind das Datum der Erstbesichtigung mit dem Käufer und die Grundstücksadresse (Straße, Hausnummer, Postleitzahl und Ort) zu ergänzen. Da es sich bei diesem Kaufanbot um den Erwerb eines Wohnungseigentumsobjekts handelt, reicht die Bezeichnung über die Angabe durch die Grundstücksadresse nicht aus. Die Eintragung der Topnummer, gegebenenfalls sonstige selbstständige Räumlichkeiten und Kfz-Abstellplätze, welche Teil des Kaufanbots sind, sind separat anzuführen. Es ist auch zu beschreiben, woraus der Kaufgegenstand besteht, z. B. die Zimmeranzahl, die Anzahl der Toiletten und Badezimmer, eine eventuell vorhandene Küche und/oder Freiflächen etc.

Der dritte Abschnitt beschreibt den aktuellen Grundbuchsstand der Verkäuferseite. Dazu zählt, zu wie vielen Anteilen der Verkäufer grundbücherlicher Miteigentümer der Liegenschaft ist. Die Einlagezahl und die Katastralgemeinde des Grundbuchkörpers gehören ebenfalls dazu. Es folgt der Hinweis im Kaufanbot, dass durch die Annahme dieses Anbots das Rechtsgeschäft des Erwerbes dem Grunde nach zustande kommt und lediglich die Errichtung der grundbuchsfähigen Kaufurkunde zu erfolgen hat.

Anschließend muss die Beschreibung des Kaufobjekts erfolgen, welche sich aus den vom Maklerunternehmen zur Verfügung gestellten Unterlagen ergibt und bei Zutreffen, wie in Abbildung 5 dargestellt, anzukreuzen ist (Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft 2017, 2):

*Zutreffendes ankreuzen*

|   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Grundbuchsauszug         | <input type="checkbox"/> Vorschreibung über die laufenden Bewirtschaftungskosten |
| <input type="checkbox"/> Nutzwertgutachten        | <input type="checkbox"/> Jahresabrechnung für die Jahre <input type="text"/>     |
| <input type="checkbox"/> Wohnungseigentumsvertrag | <input type="checkbox"/> Vorausschau   |
| <input type="checkbox"/> Energieausweis           | <input type="checkbox"/> Exposé  |
| <input type="checkbox"/> Grundrissplan            | <input type="checkbox"/> <input type="text"/>                                    |

Abbildung 5: Beschaffenheit und Beschreibung im Kaufanbot (Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft 2017, 2)

Die nähere Beschaffenheit des Wohnungseigentumsobjekts und ergänzende Vereinbarungen (noch durchzuführende Arbeiten bzw. zu entfernende / belassende Gegenstände) können in einem eigenen Textfeld ausgeführt werden. Der Österreichische Verband der Immobilienwirtschaft weist hier explizit daraufhin, die wesentlichen Eigenschaften und Besonderheiten des Kaufgegenstandes festzuhalten.

Auf der dritten Seite des Kaufanbots folgt als notwendige Angabe der Kaufpreis. Werden in einem Kaufanbot mehrere selbständige wohnungseigentumsfähige Räumlichkeiten gekauft, ist der Preis für das jeweilige Objekt anzugeben und durch Addition ein Gesamtkaufpreis zu bilden. Anschließend folgt der Hinweis, ob der Gesamtkaufpreis eine Umsatzsteuer beinhaltet oder nicht. Der Verkauf von Immobilien ist grundsätzlich unecht von der Umsatzsteuer befreit. Der Verkäufer stellt auf den vertraglich vereinbarten Kaufpreis keine Umsatzsteuer in Rechnung (Woschnagg 2016, 178). Eindeutig nicht im Kaufpreis enthalten sind die mit der Kaufvertragsabwicklung verbundenen Gebühren und Steuern.

Hinsichtlich der Fälligkeit und Zahlung gibt es die Empfehlung den Kaufpreis in bar und abzugsfrei auf einem Treuhandkonto des Vertragsserrichters zu hinterlegen. Der Vertragsserrichter wird den Betrag erst nach Vorliegen sämtlicher Dokumente für die Verbücherung der Eigentumsrechte freigeben (Friesenegger 2021, 90). Für die treuhändische Abwicklung und die Erstellung des grundbuchs-fähigen Kaufvertrages wird entweder der Käufer oder der Verkäufer einen Rechtsanwalt oder Notar beauftragen. In der Regel wird der Käufer den Vertragsserrichter wählen und für ihn die Kosten, welche sich in der Praxis auf 1 bis 2 % des Kaufpreises belaufen, tragen (Friesenegger 2021, 94). Es besteht jedoch sehr wohl die Möglichkeit, dass der Verkäufer den Vertragsserrichter vorgibt und die Kosten für die Vertragsserrichtung können entweder der Käufer, die Verkäuferseite oder beide Vertragsparteien jeweils zur Hälfte tragen. Um eine rasche und konfliktfreie Abwicklung sicherzustellen, hat der Immobilienmakler einen seriösen Anwalt oder Notar als Kooperationspartner und wird diesen weiterempfehlen (Friesenegger 2021, 94).

Keine Vereinbarungsmöglichkeiten gibt es bei den mit der Übernahme durch den Käufer verbundenen Kosten der grundbücherlichen Abwicklung und den Gebühren in gesetzlicher Höhe, wie die Grunderwerbssteuer in Höhe von 3,5 % und die Grundbucheintragungsgebühr in Höhe von 1,1 % jeweils vom Gesamtkaufpreis. Bei Fremdfinanzierung kommen die Kosten der Einverleibung von Hypotheken in Höhe von 1,2 % der eingetragenen Pfandrechtsforderung hinzu. Der Verkäufer hat die

Kosten für Lastenfreistellung sowie die Selbstberechnung und Abfuhr der Immobilienertragsteuer zu tragen.

Die vierte und somit letzte Seite des Kaufanbots weist daraufhin, dass die Verkäuferseite das Kaufobjekt geld- und lastenfrei übergibt. Gibt es Ausnahmen, sind diese in einem Textfeld anzugeben. Die Übergabe des Objekts kann durch Einsetzen eines Datums frei gewählt werden, nicht jedoch bevor der Kaufpreis auf dem Treuhandkonto vollständig erlegt wurde. Der Verrechnungsstichtag ist dem Tag der Übergabe gleichzusetzen. Ab dem folgenden Monatsersten der Übergabe gehen Nutzen, Gefahr, Last und Vorteil auf den Käufer über.

Bevor der Käufer das Kaufanbot jedoch final unterzeichnet und es dem Verkäufer zur Annahme vorgelegt wird, muss er angeben, wie lange er sich an das abgegebene Kaufanbot bindet. Damit der Verkäufer rasch auf das vorliegende Kaufanbot antwortet, ist eine Befristung zwischen einer und zwei Wochen ratsam, da dadurch ein gewisser Zeit- und Entscheidungsdruck für die Verkäuferseite entsteht (Friesenegger 2021, 86). Der Käufer hat die Wahl, das Kaufanbot entweder ohne Vorbehalt oder mit Vorbehalt zu unterzeichnen. Die Unterzeichnung mit Finanzierungsvorbehalt ist die am häufigsten gewählte Bedingung, die in Anboten festgehalten wird. Dabei muss der Immobilienmakler darauf achten, dass der Vorbehalt genau bezeichnet wird, prüfbar und erfüllbar bleibt, um keine Unsicherheit beim Verkäufer hervorzurufen. Um diesen Vorbehalt zu vermeiden, arbeitet der Immobilienmakler mit Finanzierungsberatern zusammen und kann im Vorfeld seinem Kunden diesen Kontakt vermitteln. Ist es nicht möglich, das Kaufanbot ohne Vorbehalt durch den Käufer zu unterzeichnen, so kommt das Rechtsgeschäft erst dann zustande, wenn diese Bedingung erfüllt ist (Friesenegger 2021, 85, 93).

Nach Ausarbeitung und erfolgreicher Unterzeichnung des Anbots durch den Käufer erfolgt die Provisionsvereinbarung zwischen Käufer und Immobilienmakler. In der Anbotsvorlage des Österreichischen Verbandes der Immobilienwirtschaft gibt es auf der Seite 1 den Hinweis, dass ein Maklerunternehmen eingeschaltet ist, weitere Details über die Bezahlung der Provision an den Makler sind jedoch nicht vorhanden. Der Verfasserin dieser Masterthese wurde von der Firma Lind Immobilien GmbH die firmeneigene Provisionsvereinbarung (Anhang B) über die Vermittlung einer Immobilie zur Verfügung gestellt und ist im Anhang einzusehen. Ähnlich wie beim Kaufanbot beginnt die Vorlage mit den wichtigsten Daten zum Kaufobjekt und bezieht sich durch Angabe desselben Datums auf das bereits ausgefüllte Kaufanbot. Darauf folgen die persönlichen Daten des Käufers.

Anschließend wird der vereinbarte Prozentsatz zur Berechnung der Provision ausgehend vom Gesamtpreis der Liegenschaft herangezogen. Laut Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler dürfen als Provisionshöchstsatz 3 % ab einem Kaufpreis von EUR 48.448,51 verrechnet werden. Bis zu einem Kaufpreis von EUR 36.336,42 liegt der Provisionshöchstsatz bei EUR 1.453,46. Ansonsten dürfen bis zu 4 % des Kaufpreises als Provision verrechnet werden (§ 15 Immobilienmaklerverordnung). Als Bemessungsgrundlage gilt der vereinbarte Kaufpreis zwischen den Parteien, allfällige vom Käufer zu übernehmende Verpflichtungen, Hypotheken und sonstige geldwerten Lasten sowie Haftungsübernahmen (Anhang N).

Hat der Immobilienmakler mit seinem Kunden eine Vereinbarung über die Höhe der Provision getroffen, muss noch ein Übereinkommen zur Zahlungsart festgelegt werden. Dabei werden dem Immobilienmakler folgende drei Varianten empfohlen:

- Die Barzahlung bei der Kaufvertragsunterzeichnung, dabei muss jedoch die Verpflichtung zur Registrierkassenpflicht beachtet werden.
- Die Zahlung erfolgt direkt über das Treuhandkonto. Der Käufer muss bei dieser Variante den Kaufpreis und die Provision direkt an den Notar oder Anwalt überweisen. Der Treuhänder leitet dann die Provision an den Immobilienmakler weiter.
- Die Zahlung vor Kaufvertragsunterzeichnung auf das Konto des Maklers.

Der Grund für diese Auswahl liegt in der Gefahr, dass bei Zahlungsmodalitäten nach Kaufvertragsunterfertigung die Zahlungsmoral des neuen Eigentümers sinkt. Das liegt mitunter daran, dass der Kaufpreis der Liegenschaft bereits bezahlt, das Objekt schon im Besitz des neuen Eigentümers ist und als weiterer Schritt noch der Betrag der Maklerprovision überweisen werden muss (Friesenegger 2021, 86–87).

Ist das Kaufanbot samt Provisionsvereinbarung vom Käufer unterzeichnet, kann das Angebot dem Verkäufer weitergeleitet werden. Im besten Fall nimmt der Verkäufer das vorliegende Angebot ohne eigene Ergänzungen oder Streichungen an. Ist dies nicht der Fall und besteht der Verkäufer auf eine Änderung am Kaufanbot, so muss der Käufer dieses Gegenangebot erneut unterzeichnen. Ist das Angebot von beiden Vertragspartnern unterzeichnet, sind die wichtigsten Punkte des zu erstellenden Kaufvertrages geklärt (Friesenegger 2021, 87).

## **Kaufvertrag**

Durch das ausführliche Anbot handelt es sich bei der Aufbereitung des Kaufvertrages und der Eigentumsübertragung meist nur mehr um formale Schritte. Deshalb ist die genaue Ausformulierung des Kaufanbots wichtig, da spätere Anmerkungen nicht mehr eingefordert werden können (Friesenegger 2021, 87). Nach § 433 ABGB muss die Kaufvertragsurkunde für die Eintragung ins Grundbuch folgende Informationen beinhalten:

- Angabe des Verkäufers
- Angabe des Käufers
- Bezeichnung der zu übergebenden Liegenschaft mit ihren Bestandteilen
- Rechtsgrund der Übergabe
- Ort und Zeit des Vertragsabschlusses
- Die ausdrückliche Erklärung, dass der Verkäufer in die Einverleibung einwilligt (Aufsandungserklärung)
- Gerichtlich oder notariell beglaubigte Unterschriften der Vertragspartner (Anhang M).

Des Weiteren gilt, dass die Glaubwürdigkeit und Lesbarkeit der Urkunde nicht durch sichtbare Mängel geschwächt sein dürfen. Wenn die einverleibungsfähige Urkunde aus mehreren Seiten besteht, müssen sie geheftet sein (Anhang M).

Sind sich Käufer und Verkäufer über den Entwurf des Kaufvertrages einig, kommt es zum Unterzeichnungstermin. Der Makler begleitet beide Vertragspartner zum Termin und gibt Sicherheit für die nächsten Schritte. Üblicherweise führt der Rechtsanwalt durch den Termin, begrüßt alle Parteien und stellt sich vor. Zur Bestätigung ihrer Identität müssen beide Parteien einen Reisepass oder Personalausweis vorzeigen. Anschließend folgt die Besprechung der wichtigsten Hauptpunkte des Vertrages. Mündlich wird erneut die Freigabe des Kaufvertrages beider Parteien durch den Rechtsanwalt eingeholt. Anschließend folgen die Unterschriften unter Beobachtung des Notars, welcher später die Beglaubigung der Unterschriften durchführt. Das Formular für die Treuhandschaft wird gleichzeitig unterzeichnet. Dem Käufer und Verkäufer werden Kopien der unterzeichneten Dokumente ausgehändigt. Das Original bleibt beim Notar bis die Verbücherung durchgeführt ist (Friesenegger 2021, 94–95). Der fertig gestellte Kaufvertrag ist zwar der Titel für den Eigentumserwerb, das Eigentum wird dadurch aber noch nicht übertragen. Zusätzlich zum Titel

(Kaufvertrag) wird dafür der Modus, also die Eintragung (Verbücherung) im Grundbuch, benötigt (Friesenegger 2021, 88).

### **Grundbuch**

Das Grundbuch ist ein öffentliches Register, welches für jedermann zugänglich ist. Die in das Register eingetragenen Grundstücke und die an ihnen bestehenden dinglichen Rechte sind dort ersichtlich. Dabei beruht das Grundbuch auf dem Eintragungsgrundsatz, welcher besagt, dass nur durch Eintragung in das Grundbuch dingliche Rechte erworben werden können. Auf die Richtigkeit und Vollständigkeit des Grundbuchs darf man sich verlassen (Bundesministerium für Justiz 2022a). Das Grundbuch dient grundsätzlich „der Sicherung des Rechtsverkehrs durch Offenkundigkeit der Rechtsverhältnisse [Anm. und] als Erwerbsart für den Erwerb dinglicher Rechte an Liegenschaften“ (Anhang M). Dabei ist das Eigentum das umfassendste aller dinglichen Rechte: „Es ist die unbeschränkte Befugnis, über die Sache rechtlich wie tatsächlich zu verfügen und jeden anderen davon auszuschließen“ (Anhang L).

Nicht nur Eigentum sondern auch Wohnungseigentum, Pfandrechte, Dienstbarkeiten und Reallasten sind dingliche Rechte und werden im Grundbuch eingetragen (Bundesministerium für Justiz 2022a). Es gibt verschiedene Arten von Eigentum, eine davon ist das Alleineigentum, dabei gehört eine Sache einer einzigen natürlichen oder juristischen Person. Von Miteigentum wird gesprochen, wenn mehrere Personen eine Sache gemeinsam besitzen. Das Miteigentum trifft auch beim Wohnungseigentum zu, da Wohnungseigentümer immer auch Miteigentümer einer Liegenschaft sind. Sie verfügen bloß über einen Anteil an einer gesamten Liegenschaft. Im Unterschied zum Miteigentum wird dem Alleineigentum zusätzlich das dingliche Recht eingeräumt, eine selbstständige Wohnung ausschließlich zu nutzen und hierüber zu verfügen (Anhang L). Pfandrechte dienen der dinglichen Besicherung von Forderungen und gewähren den Gläubigern das Recht sich bei Nichterfüllung der gesicherten Forderung aus bestimmten Vermögensstücken zu befriedigen. Dienstbarkeiten stehen einer Person zu und erlöschen mit dem Tod des Berechtigten. Bei der Reallast ist der Grundeigentümer für positive und wiederkehrende Leistungen verpflichtet. Dabei kann es sich um Geld, Naturalien oder Arbeiten handeln (Anhang M). Anmerkungen (z. B. Konkurs, Minderjährigkeit oder die Anmerkung einer Zwangsversteigerung) und Ersichtlichmachungen (z. B. öffentlich rechtliche Verpflichtungen) weisen ebenfalls auf rechtliche Tatsachen hin (Bundesministerium für Justiz 2022a). Bei der Unterzeichnung des Kaufanbots wird üblicherweise

vereinbart, das Objekt geld- und lastenfrei an den neuen Eigentümer zu übertragen<sup>7</sup>. Das bedeutet, dass der beauftragte Rechtsanwalt oder Notar eingetragene Pfandrechte und Hypotheken löschen muss. Dafür ist es notwendig, die sogenannte Lastenfreistellung durchzuführen (Bundesministerium für Justiz und Österreichische Notariatskammer 2022).

Für die Übertragung des Eigentumsrechts an den Käufer ist ein Grundbuchsgesuch notwendig. Dieser Prozess wird bei einer treuhändischen Abwicklung vom beauftragten Rechtsanwalt oder Notar erledigt. Das Gesuch muss folgende Unterlagen beinhalten:

- Bezeichnung des Grundbuchsantrags
- Einbringer (ist jene natürliche oder juristische Person, welche den Antrag an das Gericht übermittelt. Der Rechtsanwalt oder Notar ist dabei zur Teilnahme am elektronischen Rechtsverkehr verpflichtet.)
- Vollmachten (von Käufer/Verkäufer an Rechtsanwalt oder Notar)
- Genaue Angabe der Daten von Käufer und Verkäufer
- Urkunde, aufgrund derer eine Änderung, Eintragung oder Löschung begehrt wird (Anhang M)

Dieses Gesuch wird in der Einlaufstelle des Grundbuchgerichts mit einem Zeitstempel und anschließend in der Geschäftsstelle mit der Tagebuchzahl versehen. Nach positiver Prüfung durch den Grundbuchsführer trägt er eine Plombe ein. Diese Plombe wird aufgrund der Aktualität sofort geschaltet und ist für die Öffentlichkeit ersichtlich. Auf Grund des Beschlusses und nach der grundbücherlichen Durchführung wird aus dieser Plombe die oben angeführte Tagebuchzahl, welche in der Einlaufstelle vergeben wurde. Die Plombe wird durch die Punkte des Gesuches ersetzt und das Eigentumsrecht gilt somit als eingetragen (Anhang M).

### ***Immobilienübergabe***

Nachdem das Eigentumsrecht erhalten wurde, erfolgt die Übergabe der Schlüssel. Die Schlüsselübergabe ist auch gleichzeitig die Kontrolle, ob die Immobilie den vereinbarten Eigenschaften entspricht. Sind alle Geräte vorhanden, funktionieren Elektrik und Heizung und sind sonstige Bestimmungen kontrolliert, so wird der Zustand des Objekts in einem Übergabeprotokoll samt Schlüsselbestätigung

---

<sup>7</sup> Grundsätzlich besteht die Möglichkeit die pfandreichtlich gesicherten Forderungen dem Kaufpreis anzurechnen und dadurch zu übernehmen. Dies führt zu einer genauen Prüfung des zugrundeliegenden Kreditvertrags durch den Käufer.



dokumentiert. In manchen Fällen wartet der Rechtsanwalt mit der Auszahlung des Kaufpreises an den Verkäufer, bis er die Übergabebestätigung erhalten hat. Der Immobilienmakler ist bei dieser Schlüsselübergabe anwesend und unterstützt beide Parteien bei der Abwicklung. Wenn es gewünscht ist, kümmert er sich, als zusätzliche Serviceleistungen um die Ummeldung von Strom und Heizung und hat Formulare für Meldeunterlagen zur Hand. Der Makler steht darüber hinaus auch bei Fragen zu Umzugsfirmen und Haushaltsversicherung zur Seite und vermittelt gerne seriöse Kooperationspartner (Friesenegger 2021, 95).

### 3 Immobilienerwerb durch Teilnahme an Zwangsversteigerung

Neben der Möglichkeit, eine Immobilie durch Beauftragung eines Maklers zu erwerben, können Wohnungssuchende an gerichtlichen Zwangsversteigerungen teilnehmen. Das Allgemeinerbürgerliche Gesetzbuch (ABGB) weist mit dem bis heute unveränderten § 19 daraufhin, dass in unserem Rechtssystem der Akt der Selbstjustiz nicht notwendig ist, um offene Forderungen zu begleichen: „*Wer sich ... der eigenmächtigen Hilfe bedient, oder, wer die Grenzen der Nothwehre überschreitet, ist dafür verantwortlich*“ (§ 19 ABGB). Allen steht es somit frei, Beschwerden vor der zuständigen Behörde vorzubringen und ausstehende Geldforderungen durch die Möglichkeit der Zwangsversteigerung einbringlich zu machen. Kommt der Schuldner der Verpflichtung zur Erfüllung der Forderungen nicht nach, stehen dem Gläubiger prinzipiell drei verschiedene Exekutionsmittel zur Verfügung (Bundesregierung Österreich 2022b): (1) Exekution auf Forderungen (Sparguthaben, Arbeitseinkommen, etc.), (2) Exekution auf bewegliche Sachen (Auto, Fernseher, etc.) und (3) Exekution auf unbewegliche Sachen (Liegenschaften, etc.) (Mini 2000, 21).

Das Hauptaugenmerk dieser Arbeit liegt auf der Vollstreckungsmöglichkeit von Wohnungseigentum, weshalb das dritte Versteigerungsmittel – die Versteigerung von unbeweglichen Sachen – im weiteren Verlauf ausführlicher behandelt wird.

Generell wird die Exekution auf unbewegliches Vermögen in Pfandrechtsbegründung, Zwangsverwaltung und Zwangsversteigerung unterteilt. Bei der zwangsweisen Pfandrechtsbegründung findet eine grundbücherliche Einverleibung zugunsten des betreibenden Gläubigers statt. Dieser Eintrag sichert die Forderung im Rang der Einverleibung auch ohne umgehende Einleitung der Zwangsversteigerung (§ 88 ff. EO; Puster 2014, 34). Die Zwangsverwaltung dient hingegen dazu, die Forderungen von Gläubigern durch die Nutzung und den Erlös der Liegenschaft zu befriedigen (§ 97 ff. EO; Puster 2014, 38). Bei der Zwangsversteigerung soll die Forderung des Gläubigers durch den Erlös der verwerteten Liegenschaft des Verpflichteten befriedigt werden (§ 133 ff. EO; Puster 2014, 47). Da nachfolgend ein Vergleich zwischen dem Erwerb einer Immobilie durch eine Zwangsversteigerung und einem Ankauf über eine Maklerfirma angestellt wird, liegt der weitere Fokus auf der dritten Kategorie, der Befriedigung von Geldforderungen durch die Verpfändung einer Immobilie.

### 3.1 Versteigerungsvoraussetzungen

Bevor Kaufwillige vor einem ordentlichen Gericht für die zu verpfändende Liegenschaft bieten können, bedarf es der Einhaltung verfahrensrechtlicher Abwicklungen (Bundesregierung Österreich 2022b). Die Versteigerung von Liegenschaften ist in der Exekutionsordnung (EO) geregelt, welche Verfahrensvorschriften für die Vollstreckung von Exekutionen kodifiziert. Generell kann der Inhalt der EO grob in nachfolgende vier Abschnitte unterteilt werden:

- (1) *Einleitung*: Exekutionstitel, Exekutionsantrag durch den betreibenden Gläubiger, Exekutionsbewilligung durch das zuständige Gericht und entsprechende Anmerkung im Grundbuch, Erlag Kostenvorschuss
- (2) *Bewertung*: Beschreibung und Schätzung der Liegenschaft durch Sachverständigen, Liegenschaftsbewertungsgesetz, Bekanntgabe des Schätzwerts
- (3) *Versteigerung*: Edikt, Besichtigungstermin, Versteigerung, Zuschlagserteilung an den Meistbieter, Übergabe an Ersteher, Rechte und Lasten
- (4) *Meistbotsverteilung*: Anberaumung der Tagsatzung, Forderungsanmeldung, Verteilungsbeschluss, Einverleibung und Herstellung der Grundbuchsordnung

Auf den genauen Ablauf der vier Abschnitte, die dafür notwendigen Voraussetzungen sowie die einzuhaltenden Vorschriften wird nachfolgend näher eingegangen, wobei mit der Einleitung eines Versteigerungsverfahrens begonnen wird.

#### 3.1.1 Verfahrensantrag

Da das Gericht nicht von sich aus tätig wird, obliegt es grundsätzlich dem vollstreckungswilligen Gläubiger, seine Forderungen im Wege der Zwangsvollstreckung zu befriedigen (Riedl 2008, 19). Hat sich der betreibende Gläubiger für die Zwangsversteigerung entschieden, benötigt er zunächst einen gültigen Exekutionstitel, da dieser die rechtliche Grundlage für den Antrag auf Exekution von unbeweglichen Sachen bildet. Unter einem Exekutionstitel wird u. a. ein rechtskräftiges Urteil eines Zivilgerichts oder ein gerichtlicher Vergleich verstanden (Puster 2014, 33). Die verschiedenen zu erwerbenden Exekutionstitel, wie z. B. Endurteile oder im Mahnverfahren erlassene Zahlungsbefehle, sind in § 1 der EO taxativ aufgezählt (§ 1 EO).

Nach Erhalt eines gültigen Exekutionstitels muss sich der vollstreckungswillige Gläubiger an das zuständige Gericht wenden, um einen Verfahrensantrag zu stellen. Für Exekutionen auf unbewegliches Vermögen – mit Ausnahme von Exekutionen auf

Superädifikate – ist jenes Gericht zuständig, das die öffentlichen Bücher führt (§ 5b Abs. 1 EO; Mini 2000, 31; Puster 2014, 59). Für das Stellen eines Verfahrensantrags ist die Einreichung folgender Angaben und Belege notwendig (§ 54 Abs. 2 EO):

- Die genaue Bezeichnung des Antragstellers und des Verpflichteten samt aller für die Ermittlung notwendigen Unterlagen
- Die Angabe des Anspruches; bei Geldforderungen sind auch der genaue Betrag, die Nebengebühren und Zinsen anzugeben
- Die Abgabe des Exekutionstitels im Original und die Vollstreckbarkeitsbestätigung, welche von jener Behörde ausgestellt wird, welche auch den Titel erteilt hat
- Die Wahl des Exekutionsmittels
- Genaue Bezeichnung des Exekutionsobjekts
- Das Interessentenverzeichnis mit allen Personen, denen an der Liegenschaft dingliche Rechte – darunter auch Bestands-, Wiederkaufs- oder Vorkaufsrechte – zustehen (Mini 2000, 23–24; Riedl 2008, 19–21).

Nach Einreichung des Verfahrensantrags beim zuständigen Gericht wird dieser geprüft (Riedl 2008, 31). In manchen Fällen kann die Exekution wegen fehlender oder unzureichender Unterlagen nicht bewilligt werden; in diesem Fall wird der Schriftsatz zur Verbesserung aufgehoben oder zurückgewiesen. Nach positiver Prüfung des Exekutionsantrags wird die Exekution durch einen Beschluss des Exekutionsgerichts bewilligt (Mini 2000, 36–38; Riedl 2008, 14). Anschließend gelangt der Versteigerungsantrag in die Eintragungsstelle des Grundbuchs, wo er mit einem Eingangsvermerk und der Uhrzeit versehen wird. Nach Erhalt der Tagebuchzahl erfolgt die Eintragung als vorläufige Plombe im Lastenblatt der Einlage. Bei erfolgreicher Grundbuchseingabe wird der Antrag anschließend an die Exekutionsabteilung übermittelt und dort dem zuständigen Richter vorgelegt (Mini 2000, 35; Puster 2014, 58–59).

### 3.1.2 Verkehrswertgutachten

Nach einer erneuten Prüfung des Exekutionstitels wird die Schätzung der Immobilie vorgenommen. Die Schätzung bildet die Grundlage für die Versteigerung und verhindert, dass die Liegenschaft verschleudert wird. Es wird dadurch sichergestellt, dass die Liegenschaft einen den Marktverhältnissen entsprechenden Preis erzielt (Angst 2015, § 140). Vor der Begutachtung des zu verpfändenden Wohneigentums muss der Gläubiger jedoch einen Kostenvorschuss zur Deckung der anfallenden Gutachterkosten zahlen. Nach fristgerechtem Eingang des Geldes bei Gericht wird

ein vereidigter und zertifizierter Gutachter mit der Bewertung der Immobilie beauftragt. Die für die Bewertung benötigten Unterlagen sind vom Bewerter selbständig zu beschaffen. Der Sachverständige setzt einen Termin zur Begutachtung der zu verpfändenden Immobilie fest, zu dem der Richter alle Beteiligten einlädt, worunter u. a. die betreibenden Gläubiger, Verpflichtete, dinglich Berechtigte und Verpflichtete zählen. Die geladenen Parteien müssen zu diesem Termin nicht erscheinen, der Verpflichtete hat jedoch die Zugänglichkeit der Liegenschaft sicherzustellen (Mini 2000, 42, 51–53; Puster 2014, 136–137, 141; Riedl 2008, 35).

Nach erfolgter Begehung erstellt der Sachverständige ein Gutachten über die Beschaffenheit der Liegenschaft. Das Gutachten besteht grundlegend aus zwei Teilen: Befund und Bewertung. Durch den Befund sollen das Gericht und die Kaufinteressenten ein detailliertes Bild der Immobilie erhalten, ohne dass sie diese selbst besichtigen müssen. Die darin enthaltene Beschreibung des Wohnobjekts muss alle wertbestimmenden und wertbeeinflussenden Umstände enthalten, die für die Ermittlung des Wertes der Liegenschaft von Bedeutung sind (Angst 2015, § 141). Zu diesem Zweck sind u. a. folgende Anlagen anzuführen: Die einzelnen Grundstücke und deren Flächenausmaß (Flächenwidmungsplan), energetische Eigenschaften (Wärmedämmung und/oder Wärmeschutzverglasung), Energieausweis (sollte er zur Verfügung stehen), Lageplan, Grundriss, Bilder der Liegenschaft.

Der zweite Teil des Gutachtens besteht aus der Bewertung der Immobilie. Sie beinhaltet die rechnerische Ermittlung des Verkehrswertes der Liegenschaft durch den Sachverständigen nach Vorgabe des Liegenschaftsbewertungsgesetzes (LBG; Mini 2000, 66; Puster 2014, 147–148, 151). Dabei ist besonders zu prüfen, ob wertbeeinflussende Parameter in Form von Rechten und Lasten vorliegen. Während Liegenschaftslasten Verpflichtungen darstellen und sich wertmindernd auf den Preis der Immobilie auswirken, sind Liegenschaftsrechte meist Vermögenswerte und daher wertsteigernd. Dem LBG (§ 3 Abs 3 LBG) zufolge müssen alle Rechte und Belastungen, die den Wert der Immobilie erhöhen oder verringern, bei der Bewertung Berücksichtigung finden. Für den beauftragten Sachverständigen spielt dabei das Erkennen und in weiterer Folge das Beurteilen des Einflusses auf den Verkehrswert eine bedeutende Rolle. Das Erkennen einer Belastung ist für die Bewertung deshalb von besonderer Bedeutung, da nicht alle Liegenschaftslasten, wie z. B. ersessene Wegrechte, im Grundbuch ersichtlich sein müssen. Es bedarf somit einer genauen

Recherche des Sachverständigen, da ansonsten die Gefahr besteht, dass haftungsrechtliche Konsequenzen folgen. Dabei muss der Sachverständige zwischen zwei Arten von Lasten unterschieden. Die Belastungen einer Liegenschaft, welche ohne Anrechnung auf das Meistbot vom Ersteher zu übernehmen sind, das bedeutet, diese Lasten können nicht vom Meistbot an Abzug gebracht werden und sind vom Ersteher zu übernehmen. Für diese Art der Last muss der Sachverständige keinen separaten Verkehrswert ermitteln. Anders ist es bei den Belastungen einer Liegenschaft, welche vom Ersteher in Anrechnung auf das Meistbot anzunehmen sind. Sie muss der Sachverständige separat bewerten, damit der Ersteher diesen ermittelten Verkehrswert vom Meistbot in Abzug bringen kann (Angst 2015, § 143; Bienert und Funk 2007, 397; Puster 2014, 161).

Hat der Sachverständige das Gutachten der zu versteigernden Liegenschaft in Form von Befund und Bewertung erstellt, muss er dem Gericht davon eine Lang- und eine Kurzversion in elektronischer Form zur Verfügung zu stellen (Mini 2000, 66; Puster 2014, 147–148, 151). Anschließend wird der ermittelte Schätzwert den oben genannten Personen mit der Aufforderung mitgeteilt, etwaige Einwände gegen die Schätzung zu erheben. Nach Ablauf der Einwendungsfrist wird der Versteigerungstermin anberaumt. Der Zeitraum zwischen der Versteigerungsbewilligung und dem Versteigerungstermin muss mindestens drei Monate betragen (Puster 2014, 180, 201; Riedl 2008, 38). Bevor jedoch alle betroffenen Personen sowie die Öffentlichkeit über den genauen Versteigerungstermin informiert werden, müssen die Bedingungen, unter denen der Verkauf der Liegenschaft erfolgt, genau festgelegt werden (siehe Kapitel 3.1.4).

### **3.1.3 Exkurs: Rechte und Lasten**

Der Einfluss von Rechten und Lasten auf den Schätzwert einer Immobilie hängt in erster Linie vom Zeitpunkt der Eintragung dieser Rechte und Lasten im Grundbuch ab. Somit gilt es zunächst im Grundbuch nachzuschlagen, ob Lasten und Rechte im Rang der Forderungen des betreibenden Gläubigers zeitlich vor- oder nachgehen. Laut EO (§ 200 Abs. 1 EO) sind Lasten, welche dem Rang des betreibenden Gläubigers vorgehen, ohne Anrechnung auf das Meistbot zu übernehmen. Das hat zur Folge, dass der Wert des Rechtes oder der Last nicht dem Meistbot gegengerechnet werden darf und somit vom Ersteher selbst übernommen werden muss. Die vom Ersteher zu übernehmenden Bedingungen sind bereits bei der Schätzung durch den Sachverständigen in entsprechenden Kapitalbeträgen zu ermitteln. Da das Recht oder die Last bei der Berichtigung des Meistbots nicht in

Abzug gebracht werden darf, werden diese Kapitalbeträge vom Verkehrswert der unbelasteten Liegenschaft abgezogen, um in weiterer Folge das geringste Gebot der belasteten Liegenschaft festzustellen. Das Ergebnis bildet der Schätzwert der Liegenschaft bei Aufrechterhaltung der Last (Bienert und Funk 2007, 399–401; § 143 Abs 1-2, § 200 Abs 1 EO; Puster 2014, 188–191).

Hingegen sind jene Forderungen, die dem Rang des betreibenden Gläubigers nachgehen, in Anrechnung auf das Meistbot zu übernehmen, wenn sie in der Verteilungsmasse Deckung finden. Dies hat zur Folge, dass der Ersteher den Wert dieses Rechtes oder der Last bei der Berichtigung des Meistbots in Abzug bringen kann (§ 200 Abs 1 EO; Puster 2014, 190). Daraus lässt sich schließen, dass Forderungen, welche keine Deckung finden – mit Ausnahme der Ausgedinge –, gelöscht werden können (Puster 2014, 162). Nachfolgende Darstellung (Abbildung 6) hält zusammenfassend die Auswirkung des Eintragungszeitpunktes auf die Anrechnung von Rechten und Lasten auf das Meistbot grafisch fest:

| Forderung geht dem betreibenden Gläubiger vor                  | Forderung geht dem betreibenden Gläubiger nach  |
|--|---|
| ↓  | ↓   |
| Rechte und Lasten <i>ohne</i> Anrechnung auf das Meistbot      | Rechte und Lasten <i>in</i> Anrechnung auf das Meistbot                                   |
| ↓  | ↓   |
| Rechte und Lasten müssen vom Ersteher <i>übernommen</i> werden | Rechte und Lasten bleiben <i>bestehen</i> wenn sie in der Verteilungsmasse Deckung finden |

Abbildung 6: Anrechnung auf das Meistbot (eigene Darstellung)

Somit sind jene Lasten, welche vorrangig dem Befriedigungsrecht des betreibenden Gläubigers sind, ohne Anrechnung auf das Meistbot zu übernehmen. Hingegen sind nachrangig verbücherte Lasten in Anrechnung auf das Meistbot durch den Ersteher zu übernehmen, wenn sie in der Verteilungsmasse Deckung finden.

Allerdings spielt bei der Anrechnung von Lasten nicht nur der Zeitpunkt der Eintragung der Forderung eine Rolle, sondern auch die Art der Last, wobei grundsätzlich zwischen privatrechtlichen und öffentlich-rechtlichen Lasten unterschieden wird. Privatrechtliche Belastungen, die dem Befriedigungsanspruch eines geltend machenden Gläubigers vorgehen, sind vom Ersteher ohne Anrechnung

auf das Meistbot zu übernehmen. Die nachfolgenden Lasten sind dann zu übernehmen, wenn sie in der Verteilungsmasse Deckung finden. Dienstbarkeiten, die den Wert der Liegenschaft nicht verringern, sind unabhängig vom Rang zu übernehmen (Puster 2014, 190). Zu den privatrechtlichen Lasten zählen vor allem Dienstbarkeiten, Reallasten und Bestandsrechte. Unter einer Dienstbarkeit wird ein beschränktes dingliches Recht zur Nutzung des Eigentums einer anderen Person verstanden (Puster 2014, 163). Wobei zwischen Grunddienstbarkeiten<sup>8</sup> und Personalservituten unterschieden wird. Während Grunddienstbarkeiten das Eigentum des dienenden Guts beschränken und das Eigentum am herrschenden Gut erweitern (z. B. Wege- und Leitungsrechte), stehen Personalservituten dem Berechtigten nur persönlich gegen eine bestimmte Sache zu (Anhang M). Unter Reallast wird beispielsweise eine Belastung eines Grundstücks mit der Verpflichtung zu positiven und laufenden Leistungen des Grundstückseigentümers verstanden. Die Leistung kann in Form von entgeltlichen Zahlungen, Sachgütern und/oder Arbeitsleistung erbracht werden (Anhang M). Zu den Reallasten zählen Ausgedinge, die eine Mischform aus persönlicher Dienstbarkeit, Reallast und Forderungsrecht darstellen. Ausgedinge stammen ursprünglich aus dem bäuerlichen Leben zur Altersversorgung und enden mit dem Tod des Berechtigten. Bestandrechte, wie bestehende Mietverträge mit einem Dritten, sind bei Zwangsversteigerungen wie Dienstbarkeiten zu behandeln. Kommt dem Bestandrecht der Vorrang gegenüber dem Forderungsrecht des betreibenden Gläubigers zu, ist der Vertrag ohne Anrechnung auf das Meistbot vom Ersteher zu übernehmen. Der Ersteher tritt in das bestehende Vertragsverhältnis ein. Eine Anrechnung auf das Meistbot ist möglich, wenn das nachrangige Bestandrecht im Meistbot Deckung findet. Es steht dem Ersteher ein außerordentliches Kündigungsrecht nach § 1121 ABGB zu. Unterliegt der Bestandvertrag dem Mietrechtsgesetz (MRG), sind die darin enthaltenen Kündigungsbeschränkungen zu beachten. Diese Beschränkungen erschweren die Aufkündigung des Vertrages durch den Ersteher (Mini 2000, 91–92; Puster 2014, 164, 166; Riedl 2008, 37–38).

Neben privatrechtlichen Lasten können Lasten aus dem öffentlichen Recht bestehen, wie z. B. Reallasten für Kirchen- und Schulzwecke, Notwegdienstbarkeiten oder die Grundsteuer. Diese Lasten sind vom Ersteher von Rechts wegen zu übernehmen,

---

<sup>8</sup> Grunddienstbarkeiten entstehen durch Einverleibung im Grundbuch, im Lastenblatt der belasteten Liegenschaft und im Gutsbestandsblatt der herrschenden Liegenschaft (Puster 2014, 163).



das Rangverhältnis zur Forderung des Gläubigers und die Überprüfung der bürgerlichen Eintragung werden dabei nicht berücksichtigt. Eine Anrechnung auf das Meistbot ist nicht gestattet (Puster 2014, 177). Ähnlich verhält es sich beim Wohnungseigentum, welches öffentlich-rechtlich belastet ist. Wird ein Miteigentumsanteil durch eine Zwangsversteigerung erworben, sind die Beschränkungen des Wohnungseigentums uneingeschränkt zu übernehmen. Der bürgerliche Rang ist dabei nicht zu berücksichtigen und eine Anrechnung auf das Meistbot ist nicht gestattet (Puster 2014, 189). Forderungen<sup>9</sup>, die durch das Vorzugspfandrecht besichert sind und in der Verteilungsmasse Deckung finden, sind durch Barzahlung zu berichtigen. Findet die Forderung keine Deckung, muss diese Last vom Ersterer ohne Anrechnung auf das Meistbot übernommen werden (Puster 2014, 162–166, 188–190).

### 3.1.4 Versteigerungsbedingungen

Bevor es jedoch zur Übernahme von Rechten und Lasten kommt, müssen die Versteigerungsbedingungen geklärt sein. In den Versteigerungsbedingungen des Gerichts sind alle Bestimmungen angeführt, unter denen der Verkauf eines Wohnobjekts stattfindet. Zu den unmittelbar geltenden Bedingungen zählen u. a.:

- *Höhe des Vadiums*  
Das Vadium ist eine Sicherheitsleistung in Form einer Sparurkunde (Sparbuch) des Meistbietenden in Höhe von 10 % des Schätzwertes. Dies soll verhindern, dass Bieter an der Versteigerung teilnehmen, obwohl sie kein tatsächliches Interesse am Erwerb der Liegenschaft haben oder den Erwerb durch andere behindern möchten (Riedl 2008, 49).
- *Übernahme von Lasten* (siehe Kapitel 3.1.3)  
Lasten betreffen entweder öffentlich- oder privatrechtliche Belastungen einer Liegenschaft und sind vom Ersterer entweder in Anrechnung oder ohne Anrechnung auf das Meistbot zu übernehmen. Änderungen bei privatrechtlichen Belastungen sind nur mit Zustimmung des Berechtigten möglich.
- *Geringstes Gebot*  
Das niedrigste Gebot entspricht der Hälfte des geschätzten Wertes; wird weniger geboten, darf der Verkauf nicht zustande kommen.
- *Berichtigung des Meistbots*

---

<sup>9</sup> Betrifft auch Forderungen des Wohnhaus-Wiederaufbaufonds (Puster 2014, 190).

Die Berechtigung des Meistbots ist ab Rechtskraft der Zuschlagserteilung und innerhalb zwei Monaten bei Gericht in bar zu erlegen.

Neben den angeführten Bedingungen lässt der Gesetzgeber einzelne, taxativ aufgezählte Änderungen<sup>10</sup> zu, wenn durch diese Änderungen ein höherer Erlös erzielt werden kann (Puster 2014, 185, 188–189, 194–195; Riedl 2008, 39).

### 3.1.5 Versteigerungsedikt

Die gerichtlichen Versteigerungsbedingungen bilden die rechtliche Grundlage für das Versteigerungsedikt. Insbesondere für künftige Käufer ist die Kenntnis des Inhalts des Erlasses unverzichtbar, da sie sich beim Erwerb der Immobilie durch Zwangsversteigerung mit den darin festgelegten Bedingungen einverstanden erklären. Da bei unvollständigem oder falschem Inhalt des Edikts Widerspruch erhoben werden kann, kommt der genauen Vorabrecherche und Erhebung aller Informationen große Bedeutung zu. Die inhaltlichen Vorgaben des Versteigerungsedikts sind in der EO wie folgt definiert (§ 168 Abs. 1-10 EO; Puster 2014, 202–203; Riedl 2008, 43–44):

- *Bezeichnung der zu verpfändenden Liegenschaft (Adresse, Einlagezahl und Katastralgemeinde)*  
Durch diese Angabe erhält ein potenzieller Ersterer nähere Informationen über die zu verpfändende Liegenschaft. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, einen Auszug aus dem Grundbuch zu erhalten und so noch mehr Details über die Immobilie zu erfahren.
- *Bezeichnung des mitzuversteigernden Zubehörs*  
Unter Zubehör einer Immobilie wird ein beweglicher Gegenstand verstanden, der mit dem Hauptobjekt verbunden ist und dem wirtschaftlichen Zweck der Hauptliegenschaft dient (Mini 2000, 54–55).
- *Schätzwert der Liegenschaft und Zubehör* (siehe Kapitel 3.1.2)
- *Grundstücksgröße*  
Bei der Versteigerung von Miteigentum muss besonders auf die Größe des zu erwerbenden Liegenschaftsanteils hingewiesen werden. Dieser Hinweis ist von großer Bedeutung, da er die Bewertung des ideellen Miteigentumsrechtes im Verhältnis zur Gesamtliegenschaft ermöglicht. Ist an der Liegenschaft Wohnungseigentum begründet, muss ebenfalls darauf hingewiesen werden.

---

<sup>10</sup> Für eine detaillierte Auflistung siehe § 146 Abs. 1 Z 1-5 Exekutionsordnung (§ 146 Abs 1 Z 1-5 EO).

Sowohl die Größe der Wohnung als auch sämtliche ausschließlich genutzte Räumlichkeiten müssen angeführt werden.

- *Benützungsart*
- *Zeit und Ort der Versteigerung, Höhe des Vadiums und geringstes Gebot* (siehe Kapitel 4.6)
- *Urkunden*  
Hinweis darauf, dass Urkunden über die Liegenschaft (z. B. Schätzgutachten) bei Gericht zur Einsichtnahme aufliegen und Kopien gegen Kostenersatz angefertigt werden können.
- *Lasten, welche vom Ersteher ohne Anrechnung<sup>11</sup> auf das Meistbot übernommen werden müssen* (siehe Kapitel 3.1.3)  
Dies betrifft hauptsächlich die öffentlich- und privatrechtlichen Dienstbarkeiten, Ausgedinge und andere Reallasten, die nicht zu den Hypotheken gehören. Nicht im Edikt anzuführen sind Lasten, die vom Erwerber lediglich in Anrechnung zu übernehmen sind.
- *Änderungen der Versteigerungsbedingungen*
- *Aussage des Verpflichteten über die umsatzsteuerliche Beurteilung*

In der Ediktsdatei müssen darüber hinaus der Versteigerungstermin, die Abberaumung oder Verlegung des Termins, der Zuschlag, das zulässige Überbot und das Schätzgutachten samt Lageplan, ein Grundriss, mindestens ein Bild und die Besichtigungszeit der zu verpfändenden Liegenschaft enthalten sein. Der Termin für die Möglichkeit einer Liegenschaftsbegehung für Interessenten ist so zu wählen, dass er vor Beginn der Versteigerung stattfindet (Puster 2014, 185, 188–189, 194–195; Riedl 2008, 39). Laut EO (§ 176 Abs. 1 EO) haben der Verpflichtete und/oder Dritte (z. B. Mieter) die Besichtigung des Versteigerungsobjekts und gegebenenfalls der zugehörigen Teile den Bietinteressenten zu ermöglichen.

Personen, die von der Versteigerung des Grundstücks unmittelbar betroffen sind, werden durch nachweisliche Zustellung des fertiggestellten Versteigerungsedikts informiert. Anschließend wird das Edikt veröffentlicht (Puster 2014, 204–205; Riedl 2008, 44). Um einen niedrighwelligen Zugang zu Informationen aus Immobilienzwangsversteigerungen zu ermöglichen, werden seit 2002 gerichtliche Versteigerungen im Internet gelistet (Bundesministerium für Justiz, o. D.). Durch die Veröffentlichung des Versteigerungsedikts unter [www.edikte.justiz.gv.at](http://www.edikte.justiz.gv.at) haben

---

<sup>11</sup> Wird eine Last durch eine Anrechnung berücksichtigt, kann der Ersteher den entsprechenden Betrag bei der Meistbotsberichtigung abziehen.

interessierte Personen die Möglichkeit, alle relevanten Informationen über die Immobilie sowie Besichtigungs- und Versteigerungstermine einzusehen, was es künftigen Erwerbern erleichtert, sich daran zu beteiligen (Mini 2000, 137; Puster 2014, 215). Zum im Edikt anberaumten Versteigerungstermin findet anschließend die Abhaltung der Auktion statt.

### **3.2 Versteigerungsverfahren**

Die Versteigerung findet grundsätzlich in den Räumlichkeiten des zuständigen Gerichts statt. Es besteht aber auch die Möglichkeit den Ort der Verhandlung auf Antrag zu ändern, was in der Praxis aber eher unüblich ist. Vor Verhandlungsbeginn müssen die Versteigerungsbewilligung und die gegebenenfalls geänderten Versteigerungsbedingungen rechtskräftig sein, damit im nächsten Schritt die öffentliche Tagsatzung für die Versteigerung abgehalten werden kann. Wird das Verfahren nicht eingestellt (siehe Kapitel 3.3), kann die Versteigerung zum angegebenen Termin am genannten Ort abgehalten werden. Als Bieter können grundsätzlich natürliche oder juristische Personen<sup>12</sup> beitreten, ausgeschlossen sind der Verpflichtete, der leitende Richter sowie der Schriftführer (Mini 2000, 141; Puster 2014, 243; Riedl 2008, 47).

#### **3.2.1 Verfahrensbeginn**

Der Richter beginnt die Verhandlung mit dem Aufruf der Sache und der Vorbereitung der Versteigerung durch die Angabe folgender Hinweise:

- das Aufliegen der Urkunden (insbesondere das Schätzgutachten) zur Einsicht
- die Höhe der Steuern, deren Barzahlung verlangt wird
- die Änderungen der gesetzlichen Versteigerungsbedingungen
- den Erlag des Vadiums
- die Ungültigkeit von Verabredungen

Da das Zwangsversteigerungsverfahren durch den Verlust des Eigentumsanspruchs erheblich in die Rechte des Verpflichteten eingreift, ist es unabdingbar, die gesetzlichen Vorschriften genauestens einzuhalten. Darunter zählt auch, Absprachen zu verhindern, die darauf abzielen, die Versteigerung zu manipulieren oder einen niedrigeren Preis zu erzielen. Für die Einhaltung eines fairen Verfahrens hat im Besonderen der vorsitzende Richter zu sorgen. Darüber hinaus hat der Richter bei

---

<sup>12</sup> Für detaillierte Ausführungen über die Zulassung von Anboten und von Vertretern siehe Puster 2014, 247–250.

Fragen, welche die zu versteigernde Liegenschaft betreffen, Antwort zu geben um Unklarheiten vorzubeugen (Mini 2000, 141; Puster 2014, 244).

### 3.2.2 Meistbot

Im Mittelpunkt der Verhandlung steht ein Meistbot, das im öffentlichen Wettbewerb unter den Bietern erzielt werden soll (Puster 2014, 243; Riedl 2008, 51). Die Anwesenden dürfen nach Aufforderung des Richters ihre Gebote abgeben. Sie können die Höhe ihres Gebots frei wählen. Gebote, welche den vorherigen Betrag nicht überschreiten, müssen vom Gericht zurückgewiesen werden. Der leitende Richter hat die Möglichkeit, zur Beschleunigung des Verfahrens, Bietstufen von höchstens 3 % des Schätzwertes festzulegen. An diese Stufen ist das Gericht nicht gebunden und kann sie jederzeit wieder aufheben. Anders ist es bei den bietenden Personen, sie sind an ihre Gebote gebunden, bis ein höheres Angebot abgegeben wird. Die Gebundenheit an ein Angebot ist auch dann wirksam, wenn bereits ein höheres abgegeben wurde, demjenigen der Zuschlag aber versagt wird. Von der Angebots-Gebundenheit befreit wird man bei Einstellung (Abberaumung) der Versteigerung oder wenn ein neuer Termin notwendig ist (Mini 2000, 142–143; Puster 2014, 254–255; Riedl 2008, 51).

#### ***Beendigung des Versteigerungstermins***

Nach zweimaliger Aufforderung durch den Richter, ein weiteres Gebot abzugeben, ist die Zwangsversteigerung zu schließen. Der Meistbietende muss im nächsten Schritt das Vadium vorbringen, ansonsten ist die Versteigerung weiterzuführen. Legt der Meistbietende das Vadium vor, gibt der Richter den Schluss der Versteigerung bekannt und weitere Gebote sind unzulässig. Das Gericht beginnt anschließend mit der Belehrung über die Widerspruchsmöglichkeiten<sup>13</sup>. Bezüglich eines etwaigen Einspruchs gegen die Erteilung des Zuschlags sind die Anwesenden zu befragen<sup>14</sup>. Laut Mini (2000, 150) sind in der Praxis Widersprüche während des Versteigerungstermins eher unüblich.

Gibt es während der Versteigerung keine Einwände, wird der Zuschlag erteilt, was mündlich mit Beschluss geschieht. Der Ersteher ist nun beschränkter Eigentümer der Liegenschaft, sämtliche Gefahren, Nutzungen und Lasten gehen bereits ab diesem Tag auf ihn über. Unbeschränkter Eigentümer wird er mit Rechtskraft des Zuschlages

---

<sup>13</sup> Nach der Zuschlagserteilung kann es keinen Widerspruch, sondern nur mehr Rekurs geben (Puster 2014, 261).

<sup>14</sup> Widerspruchsgründe sind in der Exekutionsordnung angeführt (§ 184 Abs 1-7 EO).

und Erfüllung der Versteigerungsbedingungen. Der Zuschlag ist anschließend wie in Abbildung 7 in der Ediktsdatei und im Grundbuch zu veröffentlichen (Mini 2000, 143; Puster 2014, 255, 257–258; Riedl 2008, 57).

```
***** B *****
5 ANTEIL: 12/868
Erlachgasse 18 Bauprojektplanung GmbH
ADR: Feldg. 14/12 1080
a 2597/1994 IM RANG 5176/1993 Schenkungsvertrag 1993-10-18, Kaufvertrag
1993-12-20, Kaufvertrag 1994-03-18, Kaufvertrag 1994-03-23
Eigentumsrecht
b 2673/1995 Berichtigung des Grundbuches gem § 136 GBG
c 2673/1995 Teilung des Anteils
d 2673/1995 Wohnungseigentum an Garage und Magazin
l 6339/1999 Klage gemäß § 13 c Abs 4 WEG (12 C 1750/99m - BG f HS Wien)
m 1847/2000 Firmenwortlautänderung
o 3424/2022 Erteilung des Zuschlages an LEGIA GmbH (FN 482514f)
Lichtensteinstraße 91/5, 1090 Wien (13 E 1835/21b)
```

Abbildung 7: Grundbuchsauszug Erteilung des Zuschlages an Legia GmbH (Anhang K)

Unter der Tagebuchzahl 3424/2022 ist der Zuschlag an die Legia GmbH durch die Versteigerung des Wohnungseigentumsobjekts Top 10 in 1160 Wien, Koppstraße 59 ersichtlich. Verpflichteter war bei diesem Verfahren die Erlachgasse 18 Bauprojektplanung GmbH.

In dieser öffentlichen Bekanntmachung durch Aufnahme in die Ediktsdatei, ist die Höhe des erzielten Meistbots anzugeben.

### ***Bekämpfung der Entscheidung des Gerichts***

Das Meistbot des Erstehers kann durch ein späteres Überbot angefochten werden, wenn das Meistbot drei Viertel des Schätzwertes nicht erreicht hat. Jedoch muss die Höhe des Überbots das Meistbot um ein Viertel übersteigen. Der Ersteher wird über ein vorliegendes Überbot verständigt. Es wird ihm die Möglichkeit geboten, binnen drei Tagen sein Gebot auf den Betrag des Überbots zu erhöhen. Diese Erhöhung macht ein weiteres Überbot dann unzulässig (Mini 2000, 146, 154–155; Puster 2014, 295). Neben einem Überbot gibt es noch weitere Möglichkeiten die Entscheidung des Gerichts aufzuheben:

- *Rekurs*

Unter einem Rekurs wird jenes Rechtsmittel verstanden, mit dem der Beschluss eines Gerichts bekämpft werden kann. Ab Zustellung des Beschlusses kann der Rekurs innerhalb von 14 Tagen eingebracht werden (Riedl 2008, 14).

- *Wiederversteigerung*  
Voraussetzung für eine Wiederversteigerung ist, dass der Ersteher das Meistbot nicht rechtzeitig berichtet. Zahlt er jedoch noch vor Ablauf der Frist den offenen Betrag samt Zinsen unterbleibt die Wiederversteigerung (Mini 2000, 97–98, 153).
- *Aufhebung des Zuschlags*  
Der erteilte Zuschlag ist aufzuheben, wenn die verpflichtete Partei binnen vier Wochen ab dem Tag der Zustellung des Beschlusses einen Antrag stellt und sich darauf beruft, dass sie entweder einer gesetzlichen Vertretung bedürfte hätte und dies nicht der Fall war oder die versteigerte Liegenschaft der Befriedigung des dringenden Wohnbedürfnisses diene (§ 187a Abs 1 Z 1-3, Abs 4 EO).<sup>15</sup>

### **Berichtigtes Meistbot**

Kommt es zu keiner Bekämpfung der Gerichtsentscheidung, hat der Meistbietende binnen einer Maximalfrist von zwei Monaten ab Rechtskraft des Zuschlages das Meistbot zu erlegen. Innerhalb dieser Zeit kann er wählen, ob er den Betrag als Ganzes oder in Raten bezahlt (Mini 2000, 96; Riedl 2008, 63, 69). Laut EO (§ 201 Abs 1-4 EO) muss der vom Ersteher zu erlegende Betrag jedoch noch berichtet werden. Wie in Abbildung 8 dargestellt, werden die Forderungen von Pfandgläubigern, sonstige Forderungen sowie das bei Gericht erlegte Vadium vom Meistbot des Erstehers abgezogen:

|   |  |
|---|--|
|   | Summe des Meistbots  |
| - | Forderungen von Pfandgläubigern, die durch das Meistbot befriedigt und die Schuld vom Ersteher übernommen wird   |
| - | „Pfandrechtl. sichergestellte Forderungen, Dienstbarkeiten, Ausgedinge und andere Reallasten, die vom Ersteher in Anrechnung auf das Meistbot übernommen werden müssen“ (§ 201 Abs 1 EO) |
| - | bei Gericht erlegtes Vadium  |
| + | 4 % Zinsen, gerechnet vom Tag der Zuschlagserteilung bis zum Erlag   |
| = | <b>Berichtigtes Meistbot</b> <sup>16</sup> (Mini 2000, 96–97)  |

Abbildung 8: Berechnung Berichtigung des Meistbots (eigene Darstellung)

<sup>15</sup> Eine weitere Möglichkeit ist die Nichtgenehmigung des Erwerbs durch die Grundverkehrsbehörde (Riedl 2008, 55–56).

<sup>16</sup> Ausgenommen sind die vom Ersteher zu entrichtenden Übertragungsgebühren (Mini 2000, 96) und „die rückständigen Renten, Unterhaltsgelder und andere wiederkehrende Leistungen, rückständige Zinsen der zur Übernahme bestimmten Forderungen sowie Prozess- und Exekutionskosten“ (§ 201 Abs 1 EO).

Begleitet der Ersteher seine offenen Forderungen jedoch nicht innerhalb der vorgegebenen Frist, kommt es auf Antrag von Amts wegen und auf Kosten des Erstehers zur Wiederversteigerung (§ 205 Abs 1 EO). Die Versteigerungsbedingungen bleiben bei erneuter Versteigerung unverändert und dem säumigen Ersteher ist es gestattet, erneut mitzubieten, sein Vadium wird aber auf die Hälfte des Schätzwertes erhöht (Riedl 2008, 66–67). Kommt der Meistbietende der Begleichung seiner Forderungen hingegen rechtzeitig nach, kann er bereits vor der Meistbotsverteilung beim Exekutionsgericht<sup>17</sup> um die bürgerliche Einverleibung seines Eigentumsrechts an der ersteigerten Liegenschaft ansuchen. Das Ansuchen beinhaltet neben der Eintragung des Eigentumsrechts auch die Streichung der Versteigerungsanmerkung, des Zuschlags und aller anderen bürgerlichen Anmerkungen (§ 237 Abs 1 EO).

### **Meistbotsverteilung**

Spätestens nach erfolgreicher Berichtigung des Meistbots, setzt das Gericht eine Meistbotsverteilungstagsatzung an. Die Tagsatzung ist öffentlich in der Ediktsdatei bekanntzumachen. Nach Erhebung des Grundbuchstandes werden alle betroffenen Personen, insbesondere der Verpflichtete und der betreibende Gläubiger geladen. Auch der Ersteher ist zu laden, er hat aber keine Pflicht zur Teilnahme an der Verhandlung. Zweck dieser Verhandlung ist es, die auszahlenden Beträge an die jeweiligen Berechtigten festzulegen (Mini 2000, 159–160; Puster 2014, 306). Bevor es zur Verhandlung kommt, müssen die in der Ladung gesondert aufgeforderten Personen, welche Ansprüche auf die Verteilungsmasse<sup>18</sup> begehren, diese Forderungen rechtzeitig – spätestens 14 Tage vor der Tagsatzung – anmelden und nachweisen. Diese vorherige Anmeldung soll dem Richter genügend Zeit verschaffen, die Forderungen zu prüfen.<sup>19</sup> Wird die Anmeldung unterlassen, werden nur jene Forderungen befriedigt, die aus dem Grundbuch ersichtlich und rechtsbeständig sind (Mini 2000, 160–161).

Neben der Verteilung des Meistbots wird während der Verhandlung auch die Reihenfolge der Befriedigung von Forderungen behandelt. Sämtliche Forderungsrechte werden gemeinsam mit den Anwesenden erörtert und in einzelne

---

<sup>17</sup> Der Antrag ist nicht beim Grundbuchgericht, sondern beim Exekutionsgericht einzureichen.

<sup>18</sup> Die Verteilungsmasse errechnet sich aus dem Meistbot samt Zinsen, eventuellen Erträgen und dem Vadium eines säumigen Erstehers (Riedl 2008, 72).

<sup>19</sup> Laut EO werden Forderungen auch nach Ablauf der Frist berücksichtigt. Spätester Zeitpunkt für die Anmeldung von Forderungen ist bei der Tagsatzung (§ 210 Abs 2 EO).



Klassen unterteilt. Die Klassen unterscheiden sich in ihrem Rang und die nachfolgende Klasse wird erst dann befriedigt, wenn die vorherige Deckung stattgefunden hat.<sup>20</sup> Es ist durchaus möglich, dass die Verteilungsmasse nicht alle zu berücksichtigenden Forderungen befriedigen kann. Kommt es zu einem verbleibenden Rest des Meistbots, ist dieses dem Verpflichteten zuzuweisen (Mini 2000, 166; Puster 2014, 331; Riedl 2008, 72–73).

Unter bestimmten Umständen<sup>21</sup> haben die zur Tagsatzung erschienen Berechtigten die Möglichkeit Widerspruch zu erheben. Obwohl für einen Widerspruch Anwesenheitspflicht besteht, kommt es laut Exekutionsrichter Riedl (2008, 71) vor, dass keine Berechtigten zur Tagsatzung erscheinen. Macht eine anwesende Partei während der Verhandlung von ihrem Widerspruchsrecht Gebrauch, hat der Richter die Aufgabe eine Einigung zu erzielen. Gelingt ihm das nicht, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder ist der Widerspruch auf dem Rechtsweg zu erledigen, was der Fall ist, wenn strittige Tatumstände zu ermitteln und festzustellen sind, oder es ist im Verteilungsbeschluss über den Widerspruch zu entscheiden (Mini 2000, 169). Über die Verteilung ist ein schriftlicher Beschluss zu fassen, der allen geladenen Personen – somit auch den Nicht-Anwesenden – zuzustellen ist. Wird der Beschluss nicht mittels Rekurs angefochten, wird das Meistbot entsprechend verteilt (Mini 2000, 198–199).

### 3.2.3 Ersteher

Während des Auktionsprozesses durchläuft der Meistbietende eine Transformation vom Interessenten zum Eigentümer, die Mini wie folgt beschreibt:

Der Ersteher [...] beginnt als bloßer Interessent für die zu versteigernde Liegenschaft, wandelt sich [...] in der Versteigerung zu einem Bieter, dann zu einem Meistbietenden und, wenn ihm der Zuschlag erteilt wird, zum Ersteher. Er verlässt das Versteigerungsverfahren schließlich als neuer bürgerlicher Eigentümer der Liegenschaft. (Mini 2000, 209)

Ist der bloße Teilnehmende dann Eigentümer geworden, gehen Gefahr, Nutzung und Last am Tag der Zuschlagserteilung auf ihn über. Jeder Schaden, jeder Versicherungsfall und jede Last (insbesondere Steuern und öffentliche Abgaben), aber auch alle Früchte und Einkünfte der Liegenschaft treffen ab sofort den neuen Eigentümer. Außerdem tritt er in zu übernehmende Bestandverträge ein; hat er Wohnungseigentum erworben, so tritt er auch in die

---

<sup>20</sup> Genaue Auflistung der Rangordnung ist in der EO einzusehen (§ 216 Abs 1 Z 1-4 EO).

<sup>21</sup> Detaillierte Erläuterung des Widerspruchsrechts in der EO (§ 213 Abs 1 EO).

Wohnungseigentümergeinschaft ein, was ihn an alle bereits zustande gekommenen Mehrheitsbeschlüsse der Eigentümergeinschaft bindet (Puster 2014, 197–198).

Damit der Ersteher im Grundbuch als lastenfreier Eigentümer aufscheint, muss er beim Exekutionsgericht beantragen, dass die auf der Liegenschaft eingetragenen Pfandrechte, sonstige Lasten (auch nicht ausgenutzte Wiederkaufs- und Vorkaufsrechte) und die Eintragungen bezugnehmend auf das Versteigerungsverfahren gelöscht werden. Dieser Antrag löst die Pflichten zur Bezahlung der Eintragungsgebühr in Höhe von 1,1 % und der Grunderwerbssteuer in Höhe von 3,5 % jeweils vom Betrag des Meist- oder Überbots aus. Die Löschungen können erst nach Rechtskraft des Verteilungsbeschlusses einverleibt werden. Die vom Ersteher zu übernehmenden Lasten und Rechte sind nicht zu löschen. Die Grundbuchsordnung ist durch diese Berichtigung hergestellt (Puster 2014, 393, 396; Riedl 2008, 78).

Neben der Eintragung im Grundbuch als neuer Eigentümer hat der Ersteher einen Anspruch auf Räumung und tatsächliche Übergabe der Immobilie. Er kann die Übergabe nach rechtskräftigem Zuschlag und Erfüllung der Versteigerungsbedingungen durch Antrag im Versteigerungsakt begehren. Kommt der Verpflichtete der Räumung der Liegenschaft nicht freiwillig nach, ist die zwangsweise Räumung nach den Bestimmungen der Räumungsexekution vorzunehmen (§ 349 Abs. 1-2 EO). Dabei nimmt der Ersteher die Stellung eines betreibenden Gläubigers ein und hat sämtliche Kosten, welche die Räumung betreffen, vorerst zu tragen. Durch rechtzeitigen Antrag bei Gericht kann der betreibende Gläubiger erwirken, dass der Verpflichtete zur Übernahme dieser Kosten herangezogen wird. Diese Vorgehensweise der zwangsweisen Räumung kann angewendet werden, wenn die Räumung die Entfernung des Verpflichteten oder dessen Familienangehörige betrifft. Will der Ersteher gegen Dritte sein Recht auf Räumung und Übergabe durchsetzen, muss er dies über den Rechtsweg tun (Mini 2000, 212–213; Riedl 2008, 75–76).

### 3.3 Versteigerungsabbruch

Es gibt jedoch Situationen, in denen es gar nicht bis zur Ersteigerung einer Liegenschaft kommt, da die Verhandlung vorzeitig abgebrochen wird. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit eines Aufschubs, worunter das Innehalten des Verfahrens verstanden wird. Verursacht die Versteigerung einer Liegenschaft z. B. einen erheblichen Nachteil im Vermögen des Verpflichteten oder besteht sogar die Gefahr

eines nicht zu ersetzenden Vermögensnachteils, kann ein Antrag auf Aufschiebung der Exekution gestellt werden. Die Möglichkeit eines Aufschubs besteht auch im Falle der oben genannten Zahlungsvereinbarung zwischen dem Gläubiger und dem Schuldner. Bekanntzugeben ist dieser Umstand bis zum Beginn der Versteigerung, woraufhin eine Sperrfrist von drei Monaten verhängt wird, bis das Verfahren fortgesetzt werden kann. Sind jedoch zwei Jahre der Untätigkeit vergangen, wird der Exekutionsprozess eingestellt (Mini 2000, 134; Puster 2014, 234–236). Die Versteigerung der Liegenschaft kann aber auch auf Antrag des Verpflichteten zur Zwangsverwaltung aufgeschoben werden. Diese Möglichkeit besteht dann, wenn die durchschnittlichen jährlichen Überschüsse aus der Verwaltung der zu versteigernden Immobilie ausreichen, um die geforderten Schulden zu tilgen. Der Antrag auf Zwangsverwaltung ist innerhalb von 14 Tagen nach Exekutionsbewilligung durch den Verpflichteten einzureichen und wird nach Einreichung durch das Gericht geprüft (Mini 2000, 134–135).

Neben der Möglichkeit des Aufschubes eines Versteigerungsverfahrens haben Gläubiger und/oder Verpflichtete sowie das Gericht das Recht, bis vor Beginn des Bietens die Einstellung, d. h. die Beendigung des Verfahrens zu erklären. Einer der häufigsten Beendigungsgründe seitens der Gläubiger und/oder Verpflichteten stellt die Ratenzahlungsvereinbarung zwischen den beiden Parteien dar. Diese Handlung führt jedoch zu einer Sperrfrist von sechs Monaten ab Antrag auf Einstellung. Eine neue Versteigerung kann während dieser Zeit nicht genehmigt werden. Des Weiteren ist die Fortsetzung desselben Aktes nicht möglich und die Exekutionsbewilligung ist erneut zu beantragen. Ein Beendigungsgrund seitens des Gerichts liegt vor, wenn ein betreibender Gläubiger trotz Aufforderung untätig bleibt und z. B. seiner Verpflichtung zur Vorlage des Interessenverzeichnisses oder zur Zahlung des Kostenvorschusses nicht nachkommt (Mini 2000, 128–130; Puster 2014, 219–220). Laut Mini (2000, 130–131) kommt es in der Praxis selten vor, dass der Verpflichtete die volle Befriedigung aller Gläubiger anbietet und die dafür notwendigen Geldbeträge dem Richter übergibt, trotzdem stellt diese Handlung einen Einstellungsgrund dar. Der schriftliche Beschluss über die Einstellung des Versteigerungsverfahrens ist allen betroffenen Personen zuzustellen. Damit der ursprüngliche Rang, in dem die Forderung grundbücherlich angemerkt wurde, nicht verloren geht, können alle Gläubiger diese

vollstreckbare Forderung als Pfandrecht<sup>22</sup> im Grundbuch besichern lassen. Die Frist für den Antrag beträgt 14 Tage und ist danach präkludiert. Wird der Antrag nicht rechtzeitig bei Gericht eingereicht, wird die Streichung aller Buchvermerke betreffend dieses Versteigerungsverfahrens beantragt (Mini 2000, 131–133; Riedl 2008, 91).

---

<sup>22</sup> Voraussetzung für die Forderung als Pfandrecht ist, dass die betriebene Forderung weiterhin besteht. Die Eintragung ist nicht möglich, wenn für diese Forderung bereits eine Pfandrechtseintragung besteht (Riedl 2008, 91).

## 4 Vergleich der Erwerbsmöglichkeiten

Nachdem sowohl der Erwerb von Immobilien als auch der gerichtliche Erwerb durch Teilnahme an einer Zwangsversteigerung beleuchtet wurden, können beide Verfahren miteinander verglichen und im weiteren Schritt Chancen und Risiken herausgearbeitet werden. Folgende Gegenüberstellung wird in erster Linie mit Fokus auf die Perspektive des Käufers beschrieben. So werden alle Punkte angesprochen, die von der Suche nach einer geeigneten Immobilie bis zum Kaufvertrag und der Eintragung im Grundbuch notwendig sind.

### 4.1 Ausschreibung

Bei einem Immobilienmakler ist es üblich, dass der grundbücherliche Eigentümer einer Liegenschaft die Entscheidung trifft, seine Immobilie veräußern zu lassen. Welche Vertragsform er dabei mit dem Makler eingeht ist ihm überlassen. Im Gegensatz dazu hat bei der Zwangsversteigerung der Eigentümer einer zu veräußernden Liegenschaft wenig bis gar kein Mitspracherecht. Der betreibende Gläubiger entscheidet mit dem gültigen Exekutionstitel darüber, ob er den Exekutionsantrag bei Gericht einreicht oder nicht. Entscheidet er sich dafür, wird das beauftragte Gericht nach positiver Prüfung die Bewilligung der Exekution beantragen.

Die anschließende Bekanntmachung, welche Liegenschaft frei zum Ankauf steht, erfolgt bei einem Immobilienmakler über verschiedenste Werbekanäle. Dabei wird der Makler nach Art der Immobilie entscheiden, welche Vermarktungsstrategie er anwendet. Im Umkehrschluss bedeutet das für den Käufer, dass er in verschiedenen Kanälen nach einer für ihn interessanten Immobilie suchen kann. Einerseits hat er die Möglichkeit, die verschiedenen Internetplattformen durchzustöbern und andererseits kann ihm z. B. durch eine vor-Ort-Werbung das passende Objekt unterkommen. Viele Immobilienmakler haben auch eigene Internetauftritte, die zur Suche verwendet werden können. Das Interesse an Printmedien hat bei den Kunden für die Suche nach Immobilien abgenommen und ist daher zu vernachlässigen. Durch die Vielzahl an Werbemöglichkeiten hat der Kunde die Möglichkeit, mehr Immobilien durch Angebote eines Immobilienmaklers zu finden als Immobilien über eine gerichtliche Zwangsversteigerung zur Verfügung stehen. Das bedeutet die Chance, eine für den Käufer passende und seinen Anforderungen entsprechende Immobilie über eine Zwangsversteigerung zu finden, ist geringer. Vorteile der Zwangsversteigerung sind die Veröffentlichung des Versteigerungsedikts, welches das Gutachten eines Sachverständigen beinhaltet und die einfache Suche über eine einzige Plattform. Bei

der Erstellung des Gutachtens bewertet der Sachverständige das Objekt aus einer objektiven Sichtweise und hat persönliche Vorlieben zu vernachlässigen. Die vorhandenen Fotos und Unterlagen sind nicht wie bei einem Immobilienmakler von einem professionellen Fotografen erstellt worden. Digitale Lage- und Grundrisspläne, Renderings, Panoramafotos oder Drohnenvideos stehen meist nicht zur Verfügung. Bei einer Zwangsversteigerung wird kein Geld in eine ansprechende Werbung investiert, um für potenzielle Käufer die Liegenschaft interessant zu machen. Allerdings ist ein Gutachten eines Sachverständigen bei einer Immobilie von einem Makler nicht zwingend vorhanden. Hat eine Immobilie das Interesse eines Kunden geweckt, wird er im nächsten Schritt einen Besichtigungstermin vereinbaren.

## **4.2 Ansprechpartner**

Bei einem Immobilieninserat von einem Makler ist dieser der Ansprechpartner für einen potenziellen Käufer. Mit dem Verkäufer der Liegenschaft wird er erst später oder gar nicht in Kontakt treten. Der Interessent kann dabei entscheiden, wie er mit dem Makler in Kontakt treten will. Bevorzugt er das telefonische Gespräch, um eventuell noch einige Details über die Liegenschaft zu erfahren oder genügt ihm vorerst eine Nachricht per E-Mail. Egal welche Variante der Kunde wählt, der Immobilienmakler ist Dienstleister und wird sich nach den Wünschen des Kunden richten. Der Immobilienmakler ist aber nicht nur Ansprechpartner, wenn es um einen Besichtigungstermin geht, er begleitet den Kunden durch die gesamte Verkaufsabwicklung und steht ihm mit Rat und Tat persönlich zur Seite. Wenn es notwendig ist, kann der Makler auch Kontakte zu weiteren Kooperationspartnern wie Rechtsanwälte und Notare seines Vertrauens weitergeben und so für eine unkomplizierte Abwicklung sorgen.

Bei der Zwangsversteigerung verhält es sich anders. Alle notwendigen Informationen über die Liegenschaft, die dem Gericht vorliegen, sind im Versteigerungsedikt enthalten und online einsehbar. Aus diesem Grund ist es nicht notwendig, mit dem zuständigen Richter in Kontakt zu treten. Eine Kontaktaufnahme mit dem Verpflichteten ist auch nicht gewünscht. Der Interessent hat die Möglichkeit das Langgutachten des Versteigerungsedikts sowie die Versteigerungsbedingungen genau zu studieren, Fragen bleiben jedoch vorerst unbeantwortet.

## **4.3 Besichtigungsmöglichkeiten**

Ein Immobilienmakler wählt den Besichtigungstermin mit einem potenziellen Käufer so, dass die Immobilie von keinen Störfaktoren betroffen ist. Er beachtet unter

anderem den Sonnenstand und eventuellen Auto- und Straßenverkehr zur Rush Hour. Beharrt der Käufer auf einen anderen Termin, wird der Makler ihm das ermöglichen. Es ist üblich, dass der Makler sich nach dem Terminplan des Kunden richtet. Sollte es zu einer Terminabsage kommen, kontaktiert der Absagende im Normalfall den jeweils anderen frühzeitig darüber. Der Besichtigungstermin ist ausschließlich dem einen Interessenten vorbehalten, der sich in Ruhe die Liegenschaft anschauen kann. Der Immobilienmakler steht ihm für Fragen zur Verfügung und wird seiner Informations- und Aufklärungspflicht nachkommen. Wünscht der Interessent einen weiteren Besichtigungstermin, wird ihm das der Makler kostenlos ermöglichen.

Hingegen wird bei einer Zwangsversteigerung der Besichtigungstermin online ausgeschrieben. Es gibt nur einen Terminvorschlag, eine Alternative wird nicht angeboten. Kann der Interessent zu diesem Zeitpunkt den Termin nicht wahrnehmen, muss er entweder eine andere Person seines Vertrauens beauftragen oder die Besichtigung der Liegenschaft entfallen lassen. Findet der Termin nicht statt, wird er verschoben oder das Verfahren gar eingestellt, dann wird der Interessent nicht persönlich kontaktiert. Er muss selbständig und laufend das Versteigerungsedikt online überprüfen. Findet der Termin statt, erscheinen alle Interessenten zu diesem einen Termin. Eine ausschließliche Besichtigung oder Zweitbesichtigungen sind nicht möglich.

#### **4.4 Kaufpreis und Nebenkosten**

Den Preis der zu verkaufenden Immobilie schätzt der Immobilienmakler so ein, dass das Objekt in einer angemessenen Zeit verkauft werden kann. Er beruft sich bei der Preisfindung unter anderem auf seine berufliche Erfahrung und die Vergleichsobjekte, welche in der nahen Vergangenheit verkauft wurden. Bevor die Immobilie auf dem Markt angeboten wird, holt der Makler die Freigabe des Eigentümers ein, erarbeitet eine bevorzugte Verkaufsstrategie und preist einen möglichen Verhandlungsspielraum ein. Der Immobilienmakler berät den Interessenten über den Kaufpreis und bespricht mit ihm die Möglichkeiten zur Legung eines Kaufanbots zum oder unter dem ausgeschrieben Kaufpreis. Den Preis bilden letztlich das Angebot und die Nachfrage des Marktes. Der Makler weiß, wie viele potenzielle Interessenten für die Liegenschaft vorhanden sind und wie die Chancen stehen, die Immobilie unter dem Preis zu erwerben. Dennoch bleibt es dem Eigentümer überlassen, an wen er seine Immobilie verkaufen möchte. Bietet der Käufer den vollen Kaufpreis oder auch mehr, liegt die Entscheidungsfreiheit beim Eigentümer.

Bei der Zwangsversteigerung wird der Zuschlag jenem Bieter erteilt, welcher am meisten für das Objekt bietet. Das Gericht versucht das Meistbot für die Immobilie durch einen Bieter zu erlangen und schreibt das geringste Gebot mit 50 % des Schätzwertes aus. Bieter können dabei die Höhe ihrer Gebote frei wählen, es sei denn, der Richter hat für die Beschleunigung des Verfahrens Bietstufen eingeführt, die nicht unterschritten werden dürfen. Übersteigt ein Gebot das vorherige nicht, ist es vom Richter abzulehnen. Das bedeutet für den Interessenten, dass das Bieterverfahren im Vergleich zum Schätzwert um 50 % günstiger ausgeschrieben ist. Ist das Verfahren gestartet worden und sind bereits Gebote von Bietern eingegangen, wird die Immobilie nicht mehr günstiger. Der Kaufpreis geht von da an nur noch nach oben. Dass Immobilien, welche über eine Zwangsversteigerung veräußert werden, trotz des zu Beginn ausgeschriebenen geringen Gebots, den Verkehrswert des Sachverständigen häufig übersteigen, zeigt die nachfolgende Grafik (Abbildung 9) von *INFINA Die Wohnbau-Finanz-Experten* (Draxl 2022):

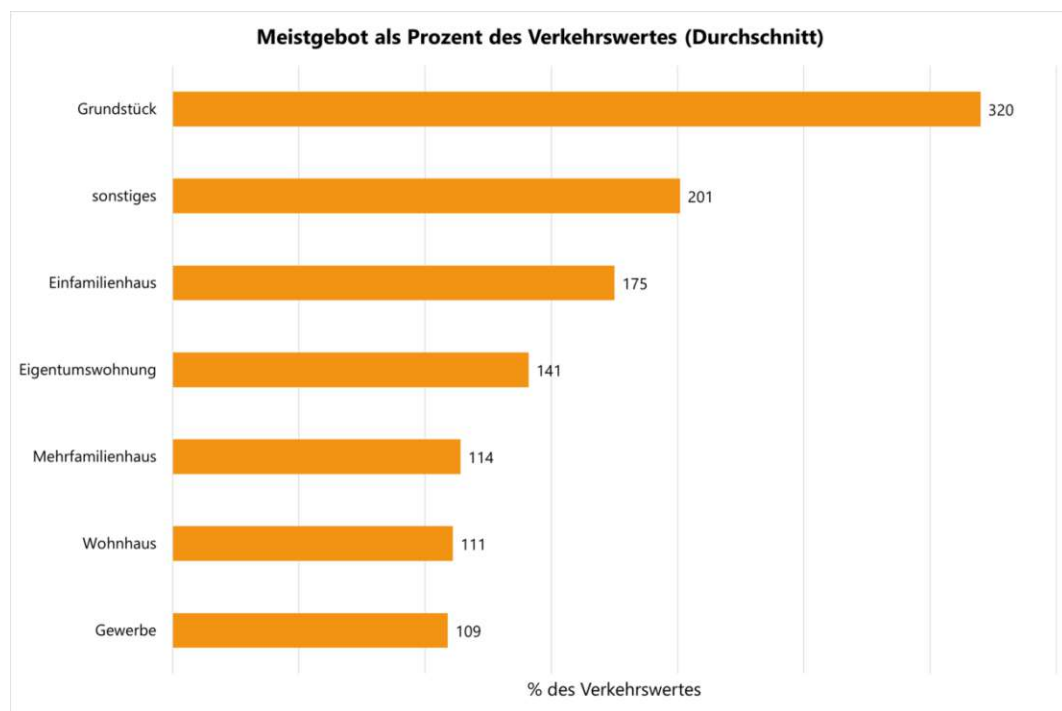


Abbildung 9: Meistbot als Prozent des Verkehrswertes, Österreich 2021 (Draxl 2022)

Daraus ist ersichtlich, dass die Meistgebote für Eigentumswohnungen auf dem österreichischen Markt im Jahr 2021 um durchschnittlich 41 % höher waren als der berechnete Verkehrswert des Sachverständigen. Das liegt unter anderem daran, dass bei der Zwangsversteigerung sowie beim Ankauf einer Immobilie über ein Maklerbüro das Angebot und die Nachfrage den Preis bilden.



Die Grunderwerbssteuer in Höhe von 3,5 % und die Eintragungsgebühr in Höhe von 1,1 %, jeweils vom Kaufpreis der Immobilie, sind Nebenkosten, welche bei beiden Ankaufsvarianten (Makler und Zwangsversteigerung) anfallen. Beim Ankauf über ein Maklerbüro wird ein Rechtsanwalt oder Notar mit der Erstellung des Kaufvertrages, der Lastenfreistellung und der Herstellung der Grundbuchsordnung beauftragt. Er verrechnet zusätzlich 1 bis 3 % des Kaufpreises (Bundesministerium für Justiz 2022b).

Bei der Zwangsversteigerung kommt kein Kaufvertrag zustande. Die einverleibungsfähige Urkunde für die Eigentumsübertragung im Grundbuch ist der Beschluss des Gerichts (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 8. Juli 2022). Der Ersteher muss nach rechtskräftiger Verteilung des Meistbots die Herstellung der Grundbuchsordnung samt Löschung der Lasten und die Einverleibung seines Eigentumsrechts direkt beim Gericht beantragen. Dafür beauftragt er seinerseits wieder einen Notar oder Rechtsanwalt, welcher seine Dienstleistung separat in Rechnung stellt. Laut Rechtsanwalt Wieneroiter berechnet er die Löschung von bestehenden Lasten und Pfandrechten aus dem Grundbuch nach dem Rechtsanwaltstarifgesetz (RATG) und dem Tarifposten 2. Die Bemessungsgrundlage ist hier die Höhe des zu löschenden Pfandrechts. Eine pauschale Summe kann Wieneroiter nicht nennen. Für die Selbstberechnung der Grunderwerbssteuer in Höhe von 3,5 % verrechnet Wieneroiter pauschal 750,00 EUR zzgl. 20 % Umsatzsteuer (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 8. Juli 2022).

Der Makler darf bis zu 3 % des Kaufpreises für seine Vermittlungstätigkeit verrechnen. Finanziert der Käufer die Immobilie über die Eintragung eines Pfandrechts, fallen bei beiden Erwerbsformen zusätzlich 1,2 % zum Kaufpreis an. Ein weiteres Anwaltshonorar in Höhe von ca. 0,5 bis 1 % wird für die Eintragung eines Pfandrechts bei der Zwangsversteigerung fällig, bemessen nach der Höhe dieses Pfandrechts (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 19. September 2022).

Nachfolgend findet sich eine Übersicht (Abbildung 10), die zeigt, welche Kosten als Nebenkosten bei der jeweiligen Kaufvariante zusätzlich anfallen:

|  | <b>% des Kaufpreises</b> | <b>Makler</b> | <b>Zwangsversteigerung</b> |
|--|--------------------------|---------------|----------------------------|
| <b>Grunderwerbssteuer</b>  | 3,5                      | Ja            | Ja                         |
| <b>Eintragungsgebühr</b>   | 1,1                      | Ja            | Ja                         |
| <b>Rechtsanwalts- oder Notarkosten für Kaufvertrag inkl. sämtlicher Abwicklung</b> | 1–3                      | Ja            | Nein                       |
| <b>Löschung von bestehenden Lasten und Pfandrechten</b>                            | RATG                     | Nein          | Ja                         |
| <b>Eintragung eines neuen Pfandrechtes</b>   | 0,5–1 des Pfandrechtes   | Nein          | Ja                         |
| <b>Berechnung der Grunderwerbssteuer</b>   | EUR 750,00               | Nein          | Ja                         |
| <b>Maklerprovision</b>   | max. 3                   | Ja            | Nein                       |
| <b>Kosten für Eintragung von einem Pfandrecht (Hypothek)</b>                       | 1,2                      | Ja            | Ja                         |
| <b>Zinsen bis der Kaufpreis vollständig erlegt ist</b>                             | 4 p.a.                   | Nein          | Ja                         |

Abbildung 10: Übersicht Nebenkosten Makler und Zwangsversteigerung (eigene Darstellung)

Diese Gegenüberstellung veranschaulicht, welche Kosten beim Erwerb eines Wohnungseigentumsobjekts über ein Maklerunternehmen im Vergleich zum Erwerb über eine Zwangsversteigerung zusätzlich zum Kaufpreis anfallen. Die größten Unterschiede zeigen sich in den Kosten für den Immobilienmakler und den Rechtsanwalt oder Notar für die Erstellung des Kaufvertrages. Betragsmäßig nicht zu vernachlässigen sind aber auch die einzelnen Leistungen des Rechtsanwaltes oder Notars für die Abwicklung der Zwangsversteigerung. Es besteht durchaus die Möglichkeit, dass die einzelnen Positionen in Summe annähernd den Kosten eines Rechtsanwaltes oder Notars für die gesamte Abwicklung über ein Maklerbüro inklusive Errichtung des Kaufvertragserstellung gleichen.

## 4.5 Abwicklungsdauer

Sind sich Käufer und Verkäufer bereits beim Kaufanbot über die wesentlichen Inhalte des Vertrages einig und kann von einer reibungslosen Abwicklung ausgegangen werden, dauert die Durchführung des Erwerbs über ein Immobilienbüro laut Rechtsanwalt Nagler in Wien, vom angenommenen Anbot durch den Verkäufer bis zur grundbücherlichen Eintragung des Käufers, ca. 1 bis 2 Monate (P. Nagler, persönliche Kommunikation, 15. September 2022). Im Gegensatz dazu zeigt die folgende Grafik (Abbildung 11) von *Dein Immo Center* eine durchschnittliche Abwicklungszeit von 91 Tagen für Zwangsversteigerungen in Wien (nDimensions Technology 2022):

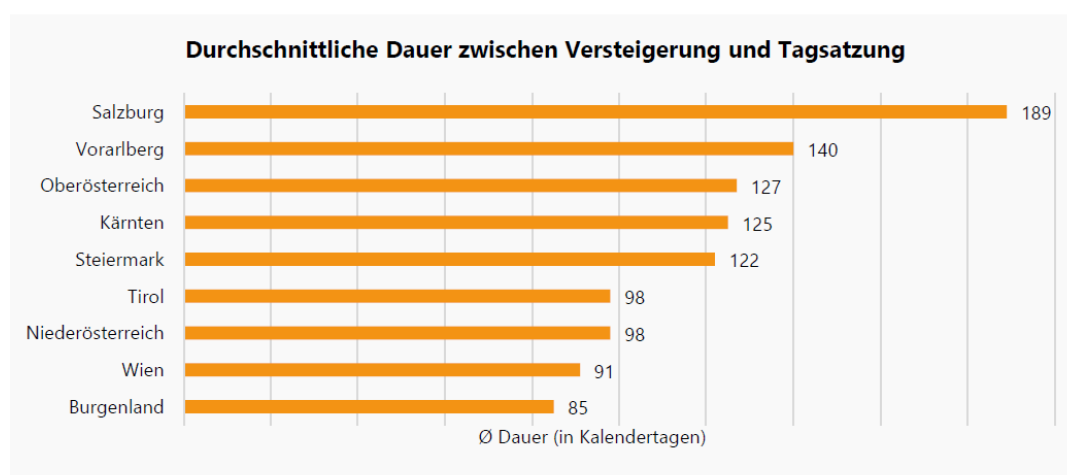


Abbildung 11: Durchschnittsdauer Versteigerung bis Tagsatzung 1. HJ 2022 (nDimensions Technology 2022)

Zu unterscheiden sind die jeweiligen Bundesländer aufgrund der variierenden Bearbeitungsdauer. Österreichweit lag der Durchschnitt im 1. Halbjahr 2022 bei rund 108 Kalendertagen von der Versteigerung bis zur Tagsatzung, 2021 waren es durchschnittlich 128 Tage. Ein weiterer zu berücksichtigender Punkt ist, dass diese Aufzeichnungen aufgrund der Veröffentlichung von Tagsatzungstermine zustande kommen, dadurch fehlen die Tage bis zur grundbücherlichen Eintragung des Erstehers. Diese längere Bearbeitungsdauer beruht unter anderem darauf, dass ab rechtskräftiger Zuschlagserteilung das Meistbot binnen zwei Monaten zu berichtigen ist. Erst nach vollständiger Berichtigung des Meistbots setzt das Gericht den Termin für die Tagsatzung der Meistbotsverteilung fest. Dieser Termin muss in der Ediktsdatei veröffentlicht werden und die betroffenen Personen sind zu laden.

Ein weiterer Monat vergeht zwischen der Veröffentlichung und der Tagsatzung. Nach Verteilung des Meistbots vergehen weitere 14 Tage bis der Beschluss rechtskräftig

ist. Anschließend und als letzten Schritt beantragt der Meistbieter bei Gericht die Bereinigung des Grundbuches durch Eintragung des Eigentumsrechts und die Löschung der Anmerkung der Zwangsversteigerung. Aufgrund dieser Aufzeichnungen kann davon ausgegangen werden, dass der Kauf über ein Maklerunternehmen mit der professionellen Abwicklung durch einen Rechtsanwalt oder Notar im Vergleich schneller abgewickelt wird als über eine Zwangsversteigerung.

#### **4.6 Rechtliche Rahmenbedingungen aus Käufersicht**

Die nachfolgenden Bedingungen behandeln hauptsächlich die Bewahrung des Schutzes für den Käufer. Dabei ist der Schwerpunkt darauf gerichtet, dass dem Käufer Rechte eingeräumt werden, die ihm eine verbesserte Stellung sowohl gegenüber Verkäufer und/oder Immobilienmakler zusichern, für den Fall, dass die erworbene Liegenschaft nicht die erwarteten Eigenschaften aufweist.

##### **4.6.1 Rücktrittsrechte**

Bei einem verbindlichen Kaufanbot sowie bei einem verbindlichen Kaufvertrag ohne Vorbehalte gibt es grundsätzlich kein Recht auf Rücktritt. Es sei denn, es gibt einen Rücktrittsgrund, welcher nicht in der Sphäre des Käufers oder im Bereich höherer Gewalt liegt. Dabei muss das Festhalten am Vertrag für den Käufer unzumutbar sein. Dies kann der Fall sein, wenn für die Liegenschaft ein aufrechtes Bestandverhältnis existiert und die Lasten- und Bestandsfreiheit nicht gegeben ist, diese aber ausschlaggebende Gründe für die Unterzeichnung des Anbots bzw. des Kaufvertrages waren (P. Nagler, persönliche Kommunikation, 15. September 2022).

Weitere Rücktrittsgründe sind auf die Nicht-Einhaltung des Konsumentenschutzgesetzes durch den Immobilienmakler zurückzuführen. Diese wurden bereits im Kapitel 2.1.2 ausführlich beschreiben. Im Wesentlichen geht es um die Rücktrittsrechte, wonach der Verbraucher binnen einer Woche schriftlich seinen Rücktritt erklären kann, wenn er am Tag der ersten Besichtigung eine Vertragserklärung abgibt, es sich um eine Miet- oder Eigentumswohnung handelt und für Wohnzwecke gedacht ist und sie zur Deckung des dringenden Wohnbedürfnisses dient. Des Weiteren hat der Immobilienmakler zur Wahrung seines Provisionsanspruches seine besonderen Aufklärungspflichten zu beachten. Diese beinhalten unter anderem die Übergabe einer schriftlichen Übersicht, aus der hervorgeht, dass als Immobilienmakler eingeschritten wird. Diese Übersicht soll den Käufer bereits vor Kauf einer Immobilie auf die entstehenden Nebenkosten beim

Erwerb einer Liegenschaft hinweisen. Ein weiterer Rücktrittsgrund besteht nach dem Konsumentenschutzgesetz dann, wenn die Vertragsunterzeichnung am Tag der Erstbesichtigung der Liegenschaft durchgeführt wird. Diese gesetzliche Regelung soll den Verbraucher vor unüberlegten Entscheidungen schützen. Laut Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz sind die Rücktrittsrechte bei fehlender Informationspflicht des Immobilienmaklers nur auf den Provisionsanspruch des Immobilienmaklers und nicht auf die Verträge mit dem Verkäufer der Liegenschaft anzuwenden.

Bei der Zwangsversteigerung und der Abgabe des Meistbots handelt es sich um kein Anbot und keinen Kaufvertrag im privatrechtlichen Sinn, sondern um eine Prozesshandlung an das Gericht. Diese kann nicht zurückgezogen werden und aus diesem Grund ist ein Rücktrittsrecht ausgeschlossen.

#### **4.6.2 Gewährleistung**

Der Käufer kann gegenüber dem Makler Schadenersatzansprüche geltend machen. Im Gegensatz dazu sind Gewährleistungsansprüche des Käufers gegen den Verkäufer vorzubringen (H.-J. Rauch, persönliche Kommunikation, 29. September 2022). Es gilt, dass grundsätzlich das Kaufobjekt den gewöhnlich vorausgesetzten oder den ausdrücklich oder schlüssig bedungenen Eigenschaften gerecht werden muss. Es sei denn, zwischen beiden Parteien wird eine andere Vereinbarung getroffen. Werden keine Vereinbarungen zum Nachteil des Käufers getroffen, war der Mangel bereits zum Zeitpunkt der Übergabe vorhanden und ist er innerhalb einer Gewährleistungsfrist von 3 Jahren aufgetaucht, kann der Käufer grundsätzlich davon ausgehen, dass dieser Mangel durch den Verkäufer zu verbessern oder zu beheben ist. Wird ein Mangel durch diese zwei Maßnahmen nicht bereinigt, kann es zu einer Rückabwicklung des Kaufes kommen oder der Mangel ist durch eine Preisminderung zu erstatten. Unabhängig davon, welche Maßnahmen der Verkäufer zur Behebung eines Mangels durchführen muss, ist der Käufer bei einem Liegenschaftsankauf durch einen privaten Veräußerer gesetzlich vor solchen Mängeln geschützt. Es ist gleichgültig auf welche Art und Weise der Mangel behoben wird.

Bei einer gerichtlichen Zwangsversteigerung hingegen steht dem Ersteher kein Gewährleistungsanspruch zu (Barth, Dokalik und Potyka 2022, § 922; § 189 Abs. 2 EO).

#### **4.6.3 Schadenersatzansprüche**

Der größte Unterschied zwischen Schadenersatzanspruch und Gewährleistungsanspruch liegt darin, dass ein Schadenersatzanspruch ein

Verschulden erfordert, für das der Immobilienmakler haftbar gemacht werden kann. Der Immobilienmakler wird dann schadenersatzpflichtig, wenn er von einem Mangel gewusst, ihn sogar absichtlich verschwiegen und dadurch den Kunden falsch beraten hat. Das gleiche trifft den Immobilienmakler, wenn er seinen gesetzlich vorgeschriebenen Aufklärungs- und Informationspflichten nicht nachkommt. Die Höhe des Ausgleiches wird dabei im Einzelfall nach der Schwere der Schuld beurteilt (H.-J. Rauch, persönliche Kommunikation, 29. September 2022).

Bei der Zwangsversteigerung bilden die Grundlage für den Kauf die Versteigerungsbedingungen, welche von einem unabhängigen, gerichtlich beeideten Sachverständigen erstellt wurden. Darin enthalten sind alle Umstände, welche den Erwerb der Liegenschaft betreffen und zu diesem Zeitpunkt erkennbar waren. Üblicherweise weist der Sachverständige auf unvollständige oder fehlende Informationen hin. Aus diesem Grund und laut Angst, Senatspräsident des OGH, (Angst 2015, § 189) sind nach Eintritt der Rechtskraft des Beschlusses allfällige Mängel des Zwangsversteigerungsverfahrens geheilt.

#### **4.7 Chancen und Risiken**

Durch die Gegenüberstellung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den beiden Erwerbsformen lassen sich unterschiedliche Chancen und Risiken erkennen. So hat ein Interessent durch die Vielzahl von angebotenen Liegenschaften und unterschiedlichsten Vermarktungsmöglichkeiten des Immobilienmaklers eine größere Chance eine passende Immobilie zu finden. Dem gegenüber stehen die eingeschränkten Werbemaßnahmen der Zwangsversteigerung. Auch die Anzahl der angebotenen Liegenschaften ist im Vergleich zu den Immobilien auf dem freien Markt deutlich geringer. Für Private hat dadurch die Chance eine passende Immobilie über eine Zwangsversteigerung zu finden und zu ersteigern massiv abgenommen (H.-J. Rauch, persönliche Kommunikation, 29. September 2022).

Bei der Kaufabwicklung mit einem Immobilienmakler ist eine mögliche Interessenskollision durch seine Doppelmaklertätigkeit zu beachten. Es besteht dabei das Risiko, dass sich der Makler nicht neutral beiden Parteien gegenüber verhält. Insbesondere beim Versuch das Geschäft in eine andere als von den Parteien gewünschte Richtung zu lenken. Ein möglicher Grund dafür kann die gewollte Erzielung eines höheren Kaufpreises aufgrund der anteiligen Provisionszahlung sein. Ferner birgt eine Zwangsversteigerung durch die unflexible Abwicklung Risiken (wie z. B. die lange und starre Abwicklungsdauer oder die einzige Möglichkeit zur

Besichtigung des Ersteigerungsobjekts) (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 8. Juli 2022).

Es besteht zwar die Möglichkeit das Gutachten eines gerichtlich beeideten Sachverständigen einzusehen und genau zu studieren, doch ohne fachkundige Vorkenntnisse des Käufers betreffend der Immobilie, kann dies zu Fehlinterpretationen führen und eventuelle unerwünschte Umstände werden nicht erkannt. Der Sachverständige merkt üblicherweise in seinem Gutachten an, dass er nur die ihm vorliegenden Umstände bewerten kann und schließt z. B. eventuelle Bestandsverträge nicht aus. In diesem Fall agiert der Sachverständige als Immobilienbewerter und gibt üblicherweise auch keine Einschätzung über den Zustand des Objektes hinsichtlich Baumängel ab (H.-J. Rauch, persönliche Kommunikation, 29. September 2022).

Ein Gutachten von einem gerichtlich beeideten Sachverständigen liegt bei einem Immobilienmakler zwar nicht auf, er ist dennoch Sachverständiger iSd ABGB und haftet bei Nichteinhaltung seiner besonderen Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten. Kommt der Immobilienmakler seinen Pflichten nicht nach, kann er schadenersatzpflichtig gegenüber dem Käufer werden. Der Immobilienmakler unterstützt bei der Kaufentscheidung durch eine professionelle Abwicklung. Dabei bietet er die Möglichkeit der individuellen Gestaltung eines Kaufanbots und in weiterer Folge des Kaufvertrages. Es besteht dabei die Chance, die Vertragsvereinbarungen nach den persönlichen Vorstellungen zu gestalten und z. B. die Vereinbarung von Rücktrittsrechten aus diversen Gründen oder die Bedingung der Lasten- und Bestandsfreiheit einer Liegenschaft zu fordern. Bei einer Zwangsversteigerung sind Vereinbarungen dieser Form nicht vorgesehen. Die Versteigerungsbedingungen geben Art und Weise vor, wie die Abwicklung durchzuführen ist. Darin enthalten sind auch die zu übernehmenden Rechte und Lasten.

Nach Unterzeichnung des Kaufanbots und des Kaufvertrages ist die Abwicklung rechtlich für beide Parteien bindend. Das Gegenteil ist bei der Zwangsversteigerung der Fall. Hat der Ersteher den Zuschlag erhalten, besteht weiterhin unter bestimmten Umständen die Möglichkeit eines Überbots oder des Vorbringens eines Rekurses. Dadurch sind weitere Nachteile wie z. B. eine längere Abwicklungsdauer für den Käufer nicht ausgeschlossen (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 8. Juli 2022).

Ein weiteres Risiko der Zwangsversteigerung ist der Ausschluss eines Gewährleistungs- und Schadenersatzanspruches. Dieses Risiko kann oft nur durch

einen äußerst günstigen Kaufpreis abgegolten werden (M. Wieneroiter, persönliche Kommunikation, 8. Juli 2022). Jedoch zeigt die derzeitige Preisentwicklung von Immobilien bei Zwangsversteigerungen in die entgegengesetzte Richtung. Es bleiben für den Ersterer Risiken, die nicht durch eine vertragliche Vereinbarung ausgeschlossen werden können. Beim Erwerb einer Immobilie über einen Makler ist eine Provisionszahlung zu leisten. Die Provision ist im Hinblick auf die Nebenkosten beim Erwerb einer Immobilie der betragsmäßig größte Unterschied zu den Nebenkosten bei einer Zwangsversteigerung. Dieser Faktor ist kein Risiko an sich, er stellt eventuell einen Nachteil dar, da die Kosten für den Erwerb steigen. Durch die bereits erwähnte professionelle Abwicklung des Erwerbs einer Immobilie über einen Immobilienmakler, seine Dienstleistungstätigkeit im Sinne seiner Kunden und den rechtlichen Schutz für den Käufer ist die Provisionszahlung als eine Art Ausgleich für seine Unterstützung zu sehen.

Zusammenfassend bietet die Zwangsversteigerung die Chance eine Immobilie zu einem günstigeren Preis<sup>23</sup> zu ersteigern. Die Risiken der starren Abwicklungsformen, die zu übernehmenden Lasten und der Ausschluss von Gewährleistungs-, Schadenersatz- und Rücktrittsrechten sowie der eingeschränkten Besichtigungsmöglichkeit der Immobilie lassen von einer Ersteigerung eher abraten. Diese Meinung vertreten auch sämtliche befragten Experten.

Das Gegenstück zum risikoreichen Ersteren einer Immobilie mittels einer Zwangsversteigerung ist der Erwerb über ein Maklerbüro mit der rechtlichen Sicherheit und der Möglichkeit der individuellen Vertragsgestaltung. Von der Vielzahl an Immobilienangeboten auf dem Markt kann profitiert werden und die Chance eine Liegenschaft nach den eigenen Vorstellungen zu finden und zu einem marktgerechten Preis zu kaufen steigt dadurch.

---

<sup>23</sup> Dies ist möglich, wenn der Zuschlag das geringste Gebot mit 50 % des Schätzwertes nicht oder nur gering übersteigt.



## 5 Schlussfolgerungen

Zur Beantwortung der Frage, wie der Immobilienerwerb bei Zwangsversteigerungen im Vergleich zum Kauf über eine Maklerfirma abläuft, werden einerseits Fachliteratur in Form von Gesetzestexten und Kommentaren herangezogen und andererseits Experteninterviews geführt.

Nach der Einleitung untersucht Kapitel 2 den Erwerb von Immobilien durch Beauftragung eines Immobilienmaklers. In diesem Zusammenhang werden Maklerverträge sowohl mit dem Verkäufer als auch mit dem Interessenten erörtert. Um zu zeigen wie ein Maklervertrag mit dem Verkäufer überhaupt zustande kommen kann, wird der Weg eines Immobilienmaklers zur Akquisition eines Eigentümers erläutert. Anschließend beschreibt dieses Kapitel den Erwerbsablauf von der Vermarktung bis zum Verkaufsabschluss.

Kapitel 3 stellt den Erwerb einer Immobilie über eine Zwangsversteigerung dar. Zunächst werden die allgemeinen Voraussetzungen angeführt, unter denen ein Gläubiger ein Versteigerungsverfahren einleiten kann. Der Hauptteil des Kapitels befasst sich mit dem Ablauf des Verfahrens selbst, wobei insbesondere die Besonderheiten des Meistgebots beschrieben werden.

Nach dieser theoretischen Abhandlung vergleicht Kapitel 4 die beiden Erwerbsmöglichkeiten und zeigt anschließend Chancen und Risiken auf. Im Speziellen betrifft dies Ausschreibung, Ansprechpartner, Besichtigungsmöglichkeiten, Kaufpreis, Nebenkosten, Abwicklungsdauer, Rücktrittsrechte, Gewährleistung und Schadenersatz.

Konkret lässt sich festhalten, dass ein Käufer beim Makler mehr Auswahl an Objekten zur Verfügung hat und über verschiedene Kanäle (z. B. Homepage, Applikationen, Zeitung, etc.) eine passende Immobilie finden kann. Bei Zwangsversteigerungen kann der Käufer nur über die Ediktsveröffentlichung im Internet fündig werden. Entscheidet sich der Käufer für den Erwerb durch ein Immobilienbüro, so hat der Käufer den Makler als Ansprechperson an seiner Seite. Der Makler wiederum hat durch sein Netzwerk Rechtsanwälte und andere fachkundige Professionisten zur Hand, die dem Kunden Hilfe und Vertrauen geben können.

Diese Ansprechpersonen für eventuelle Unklarheiten oder Unterstützung stehen dem Käufer bei der Zwangsversteigerung nicht explizit zur Verfügung. Besteht der Wunsch nach einer Besichtigung kann der Käufer mit dem Makler einen für den Käufer

passenden Termin vereinbaren. Darüber hinaus handelt es sich meist um Exklusivbesichtigungen und es besteht die Möglichkeit von Mehrfachbesichtigungen.

Im Gegensatz dazu hat der Käufer bei einer Zwangsversteigerung keine Wahlmöglichkeit einer individuellen Begehung. Die Besichtigungen werden als Sammeltermine angeboten und mittels Massenbesichtigung abgehandelt. Diese Form der Besichtigung ist bei der Zwangsversteigerung die übliche Methode, wird aber ebenfalls von Immobilienmaklern bei bestimmten Kategorien von Immobilien angewendet. Der Vergleich des Kaufpreises hat ergeben, dass sich der Makler bei der Preiszusammensetzung auf seine Expertise beruft und auf Vergleichsobjekte zurückgreift. Der Käufer erhält dadurch einen am aktuellen Marktwert orientierten Kaufpreis. Außerdem besteht für den Käufer die Möglichkeit den Preis nach unten auszubessern.

Bei Versteigerungen erstellt ein beideter Sachverständiger ein Gutachten mit dem Ergebnis eines Schätzwertes, welches als Grundlage für das geringste Gebot herangezogen wird. Je nach Teilnehmeranzahl bei der Versteigerung variiert der Endpreis. Generell zeigt sich jedoch, dass die Meistgebote um ca. 40 % höher sind als die Berechnungen des Sachverständigen. Grundsätzliche Nebenkosten der Abwicklung (wie z. B. Grunderwerbssteuer, Eintragungsgebühr, etc.) sind bei beiden Erwerbsformen etwa in derselben Höhe zu leisten. Die einzige zusätzliche Gebühr ist eine Provision von max. 3 % für den Käufer beim Makler und 4 % Zinsen p.a. bis zur Hinterlegung des vollen Kaufpreises bei Gericht im Zuge einer Zwangsversteigerung. Während bei reibungsloser Abwicklung der Erwerb über den Makler im Durchschnitt max. zwei Monate beträgt, kann die Dauer bis zur grundbücherlichen Eintragung bei gerichtlichen Versteigerungen nur schwer abgeschätzt werden. Von der Versteigerung bis zur Tagsatzung beträgt die Dauer jedoch durchschnittlich 90 Tage.

Besonders das Recht auf Rücktritt unterscheidet sich bei den dargestellten zwei Erwerbsmöglichkeiten. Rücktrittsrechte können beim Makler zur Anwendung kommen, wenn sie im Vorhinein schriftlich vereinbart sind, bei einer Zwangsversteigerung besteht jedoch prinzipiell kein Anrecht auf Rücktritt. Ähnlich verhält es sich bei der Gewährleistung und dem Schadensersatz. Während bei einer Zwangsversteigerung keine Gewährleistung vorgesehen ist, kann beim Maklererwerb Gewährleistung gegen den Verkäufer in Anspruch genommen werden. Sollte bei der Verkaufsabwicklung durch den Makler ein Fehlverhalten auf Seiten des Maklers aufgetreten sein, kann der Käufer Schadensersatz beanspruchen. Bei einer gerichtlichen Ersteigerung besteht diese Möglichkeit hingegen nicht.

Anhand des Vergleichs der beiden Erwerbsoptionen werden anschließend Risiken und Chancen ermittelt. Risiken für den Erwerb von Immobilien über das Gericht bestehen vor allem in Form des nicht vorhandenen Käuferschutzes, der fehlenden Beratung, der unflexiblen Abwicklung sowie der mitunter langen, bzw. nicht vorhersehbaren Abwicklungsdauer. Darüber hinaus birgt der gerichtliche Erwerb die Gefahr in sich, dass bei Versteigerungen ein Gebot unter Druck abgegeben werden muss. Außerdem können nach dem Erwerb eventuelle Lasten (wie z. B. Bestandsverträge) auftauchen, die im Gutachten nicht aufscheinen.

Im Vergleich dazu bestehen jedoch auch Risiken beim Erwerb von Immobilien über einen Makler. Einerseits kann die Doppelmaklertätigkeit dazu führen, dass sich der Makler dem Verkäufer gegenüber stärker verpflichtet fühlt und deshalb versucht, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Andererseits kann der Makler versuchen, einen höheren Preis deshalb zu erwirken, da er dadurch seine Provision aufbessert kann. Außerdem kann es trotz der Beratung durch einen Makler zu Fehleinschätzungen kommen. Neben den genannten Risiken, bestehen bei beiden Erwerbsmöglichkeiten unterschiedliche Erfolgsaussichten. Ein Vorteil der Zwangsversteigerung besteht darin, dass grundsätzlich die Möglichkeit eines preiswerten Immobilienerwerbs gegeben ist. Außerdem können Kosten eingespart werden, da keine Maklerprovision bezahlt werden muss. Der Erwerb eines Wohnobjekts durch den Makler hat wiederum den Vorteil, dass durch die höhere Auswahlmöglichkeit eine passende Immobilie gefunden werden kann. Der Erwerb läuft durch die Expertenunterstützung eines Maklers reibungsloser ab und der Käufer unterliegt einem rechtlichen Schutz. Außerdem können Kaufverträge individuell angepasst werden.

Auf Grundlage der herausgearbeiteten Vor- und Nachteile sowie Risiken und Chancen lässt sich für die Zukunft festhalten, dass der Ablauf von Zwangsversteigerungen auf die Bedürfnisse von Erstehern angepasst werden muss. Konkret sollten Ansprechpartner zur Verfügung gestellt werden sowie mehrere bzw. individuelle Besichtigungsmöglichkeiten angeboten werden. Darüber hinaus sollten auch die Strukturen des Auktionsverfahrens an das Angebotsverfahren angeglichen werden, um so den Zeitdruck bei der Versteigerung zu verringern. Beim Maklererwerb sollte im Besonderen das System des Bestellerprinzips angedacht werden, um den Ersteher vor unüberlegten Entscheidungen in Stresssituationen zu schützen. Außerdem sollte einem eventuellen abträglichen Ruf des Maklers durch

verpflichtendes Vorweisen gewisser fach einschlägiger Ausbildungsgrade (wie z. B. Lehrgänge, Weiterbildungskurse, Zertifikate, etc.) entgegengewirkt werden.

# Quellenverzeichnis

## Anthologien / Beiträge zu Sammelbänden

Bienert, Sven und Margret Funk. 2007. *Immobilienbewertung Österreich*. Wien: ÖVI Immobilienakademie.

Kohlmaier, Katharina und Stefan Artner. 2020. *Praxishandbuch Immobilienrecht: Alle relevanten juristischen und steuerlichen Themen. Verständlich aufbereitete Antworten auf Fragen der täglichen Praxis*. 3. Auflage. Wien: Linde.

Sailer, Erwin, Stephan Kippes, und Heinz Rehkugler. 2017. *Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater*. 3. Auflage. München: C. H. Beck.

## Experteninterviews

Nagler, Paul. 2022. *Interview mit RA Nagler* [Persönliche Kommunikation]. 15.09.2022.

Rauch, Hans-Jürgen. 2022. *Interview mit Notar Rauch* [Persönliche Kommunikation]. 29.09.2022.

Wieneroiter, Markus. 2022. *Interview mit RA Wieneroiter* [Persönliche Kommunikation]. 08.07.2022.

Wieneroiter, Markus. 2022. *Schriftverkehr mit RA Wieneroiter* [Persönliche Kommunikation]. 19.09.2022.

## Internetquellen

Bundesministerium für Justiz und Österreichische Notariatskammer. 2022. „Eintragung des Eigentumsrechts ins Grundbuch (Verbücherung)“. Bundesregierung Österreich. Zugriff 01.02.2022. [https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen\\_wohnen\\_und\\_umwelt/grundstueckskauf/Seite.200060.html](https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/grundstueckskauf/Seite.200060.html).

Bundesministerium für Justiz. 2022a. „Allgemeines zum Grundbuch“. Bundesregierung Österreich. Zugriff 01.01.2022. [https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen\\_wohnen\\_und\\_umwelt/grundbuch/Seite.600500.html](https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/grundbuch/Seite.600500.html).

Bundesministerium für Justiz. 2022b. „Nebenkosten beim Wohnungs- und Grundstückskauf“. Bundesregierung Österreich. Zugriff 01.01.2022. [https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen\\_wohnen\\_und\\_umwelt/wohnen/8/Seite.210150.html](https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/wohnen/8/Seite.210150.html).

- Bundesministerium für Justiz. o. D. „Ediktsdatei“. Justiz Ediktsdatei. Zugriff 18.07.2022. <https://edikte.justiz.gv.at/edikte/edikthome.nsf>.
- Bundesregierung Österreich. 2022a. „Begriffe mit V“. Bundesregierung Österreich. Zugriff 04.09.2022. <https://www.oesterreich.gv.at/lexicon/V/Seite.991472.html>.
- Bundesregierung Österreich. 2022b. „Exekution wegen Geldforderungen“. Bundesregierung Österreich. Zugriff 17.07.2022. [https://www.oesterreich.gv.at/themen/dokumente\\_und\\_recht/zivilrecht/3/1/Seite.1010641.html](https://www.oesterreich.gv.at/themen/dokumente_und_recht/zivilrecht/3/1/Seite.1010641.html).
- Draxl, Harald. 2022. „Versteigerung von Immobilien: Darauf kommt es an“. INFINA. Zugriff 20.07.2022. <https://www.infina.at/ratgeber/versteigerung-immobilien/>.
- Fachgruppe Wien der Immobilien- und Vermögenstreuhänder. 2019. „Ihr Mehrwert durch den Immobilienmakler beim Immobilienkauf“. Wirtschaftskammer Wien. Zugriff 18.08.2022. <https://www.wko.at/branchen/w/information consulting/immobilien-vermoegenstreuhaender/Vorlage-Kauf-digital-MUSTER.pdf>.
- Hofbauer, Stefan. 2022. „Immobilien-Durchschnittspreise 2021: Große Preisanstiege bei Baugrundstücken, Häusern und Wohnungen“. Pressemitteilung. Bundesanstalt Statistik Österreich. Zugriff 24.05.2022. <https://www.statistik.gv.at/fileadmin/announcement/2022/05/20220530ImmobilienDurchschnittspreise2021.pdf>.
- Kothbauer, Christoph. 2016. „Zu den Aufklärungspflichten des Immobilienmaklers bei Erwerb eines Wohnungseigentumsobjekts“. Wirtschaftskammer Wien. Zugriff 19.08.2022. <https://www.wko.at/branchen/information consulting/immobilien-vermoegenstreuhaender/MaklerAufklaerung.pdf>.
- nDimensions Technology. 2022. „Marktbericht Zwangsversteigerungen Österreich 1. Halbjahr 2022“. Dein ImmoCenter. Zugriff 02.04.2022. <https://zvg-daten.net/download/680/>.
- nDimensions Technology. o. D. „Zwangsversteigerungen im Überblick“. Dein ImmoCenter. Zugriff 02.04.2022. <https://dein-immocenter.at>.
- Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft. 2017. „Kaufanbot über ein Wohnungseigentumsobjekt“. Wirtschaftskammer Wien. Zugriff 20.08.2022.

[https://www.wko.at/branchen/information-consulting/immobilien-vermoegenstreuhaender/form-44a-\\_kaufanbot-etw.pdf](https://www.wko.at/branchen/information-consulting/immobilien-vermoegenstreuhaender/form-44a-_kaufanbot-etw.pdf).

willhaben. o. D.a. „Die Immobilienplattform für Österreich“. Willhaben. Zugriff 02.04.2022. <https://www.willhaben.at/iad/immobilien>.

willhaben. o. D.b. „Eigentumswohnungen in Wien“. Willhaben. Zugriff 02.08.2022. <https://www.willhaben.at/iad/immobilien/eigentumswohnung/wien>.

### **Kommentare zu Gesetzestexten**

Angst, Peter und Paul Oberhammer. 2015. *Kommentar zur Exekutionsordnung EO: Kommentar*. 3. Auflage. Wien: Manz.

Barth, Peter, Dietmar Dokalik und Matthias Potyka. 2022. *Das Allgemeine bürgerliche Gesetzbuch (ABGB): Taschenkommentar*. 27. Auflage. Wien: Manz.

Gartner, Herbert und Daniel Karandi. 2016. *Maklergesetz: Kurzkommentar*. 3. Auflage. Wien: Manz.

Gruber, Gunther und Sylvia Paliege-Barfuß. 2017. *Gewerberecht (GewO): Kommentar*. Wien: Manz.

Rummel, Peter, Meinhard Lukas und Andreas Geroldinger. 2018. *ABGB: Kommentar*. 4. Auflage. Wien: Manz.

### **Monographien**

Atteslander, Peter. 2006. *Methoden der empirischen Sozialforschung*. 11. Auflage. Berlin: Erich Schmidt.

Friesenegger, Christian. 2021. *Praxishandbuch Immobilienmakler: Inhalte und Aufgaben der Immobilienvermittlung – Eine Einführung*. 4. Auflage. Wien: Linde.

Gläser, Jochen und Grit Laudel. 2009. *Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrumente rekonstruierender Untersuchungen*. 3. Auflage. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Knotek, Florian. 2022. *Immobilienmaklerrecht kompakt: Praxisleitfaden mit FAQs*. Wien: Linde.

Kranewitter, Heimo. 2017. *Liegenschaftsbewertung*. 7. Auflage. Wien: Manz.

Mini, Harald. 2000. *Die neue Zwangsversteigerung von Liegenschaften: Das Versteigerungsverfahren nach der EO-Novelle 2000*. Wien: Linde.

- Puster, Manfred. 2014. *Zwangsversteigerung leicht gemacht*. 3. Auflage. Graz: Eigenverlag.
- Riedl, Markus. 2008. *Praxishandbuch Zwangsversteigerung*. Wien: Verlag Österreich.
- Schnell, Rainer, Paul B. Hill und Elke Esser. 2018. *Methoden der empirischen Sozialforschung*. 11. Auflage. Berlin: De Gruyter Oldenbourg.
- Woschnagg, Bernhard. 2016. *Immobilienbesteuerung Österreich: I. d. F. des Steuerreformgesetzes 2015/2016*. Wien: ÖVI Immobilienakademie.



## Abkürzungsverzeichnis

|         |   |
|---------|---|
| ABGB    | Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch                             |
| AV      | Alleinvertretungsauftrag  |
| EO      | Exekutionsordnung; kurz für Exekutions- und Sicherungsverfahren |
| FAGG    | Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz                              |
| GewO    | Gewerbeordnung  |
| ImmMV   | Immobilienmaklerverordnung                                      |
| KSchG   | Konsumentenschutzgesetz   |
| LBG     | Liegenschaftsbewertungsgesetz                                   |
| MaklerG | Maklergesetz  |
| MRG     | Mietrechtsgesetz  |
| OGH     | Der Oberste Gerichtshof   |
| RATG    | Rechtsanwaltstarifgesetz  |
| VwGH    | Verwaltungsgerichtshof  |
| WEG     | Wohnungseigentumsgesetz   |

## Abbildungsverzeichnis

|   |    |
|---|----|
| Abbildung 1: Vertragsverhältnisse der Immobilienvermittlung (eigene Darstellung) .  | 8  |
| Abbildung 2: Gegenüberstellung der Vermittlungsaufträge (eigene Darstellung) ....   | 13 |
| Abbildung 3: Erwerbsablauf einer Immobilie (eigene Darstellung) .....   | 21 |
| Abbildung 4: WKO-Checkliste für Kaufinteressenten von Wohnungseigentum<br>(Fachgruppe Wien der Immobilien- und Vermögenstreuhänder 2019, 5) ..... | 27 |
| Abbildung 5: Beschaffenheit und Beschreibung im Kaufanbot (Österreichischer<br>Verband der Immobilienwirtschaft 2017, 2) .....                    | 29 |
| Abbildung 6: Anrechnung auf das Meistbot (eigene Darstellung) .....   | 42 |
| Abbildung 7: Grundbuchsauszug Erteilung des Zuschlages an Legia GmbH<br>(Anhang K) .....  | 49 |
| Abbildung 8: Berechnung Berichtigung des Meistbots (eigene Darstellung) .....   | 50 |
| Abbildung 9: Meistbot als Prozent des Verkehrswertes, Österreich 2021 (Draxl 2022)<br>.....   | 59 |
| Abbildung 10: Übersicht Nebenkosten Makler und Zwangsversteigerung (eigene<br>Darstellung) .....  | 61 |
| Abbildung 11: Durchschnittsdauer Versteigerung bis Tagsatzung 1. HJ 2022<br>(nDimension Technology 2022) .....                                    | 62 |

## Anhangverzeichnis

|  |     |
|--|-----|
| Anhang A: Kaufanbot.....   | 79  |
| Anhang B: Provisionsvereinbarung.....  | 83  |
| Anhang C: Alleinvermittlungsauftrag.....   | 84  |
| Anhang D: Leistungsverzeichnis.....  | 86  |
| Anhang E: Schriftverkehr mit Mag. Wieneroiter.....   | 87  |
| Anhang F: Interview mit Mag. Wieneroiter.....  | 90  |
| Anhang G: Interview mit Mag. Nagler.....   | 95  |
| Anhang H: Interview mit Herrn Lind.....  | 100 |
| Anhang I: Interview mit Mag. Rauch.....  | 104 |
| Anhang J: Interviewleitfaden.....  | 108 |
| Anhang K: Grundbuchsauszug Koppstraße 59.....  | 109 |
| Anhang L: Haunschmidt, Georg. 2016. Grundzüge des bürgerlichen Rechts. Wien: Continuing Education Center Technische Universität Wien. .... | 110 |
| Anhang M: Rosenthal, J. 2017. Grundbuchs- und Vermessungswesen. Wien: Continuing Education Center Technische Universität Wien. ....        | 113 |
| Anhang N: Sammer, K. 2018. Maklerregeln und Maklerfunktionen. Wien: Continuing Education Center Technische Universität Wien. ....          | 118 |

# Anhang

## Anhang A: Kaufanbot

### KAUFANBOT

über ein Wohnungseigentumsobjekt

#### Käufer/-In

Herr/Frau

geboren am:

Beruf:

Anschrift:

Staatsbürgerschaft:

Handelnd in  eigenem Namen  als berechtigter Vertreter nachfolgender Gesellschaft

Firma:

Firmenbuchnummer:

Anschrift & Sitz:

(nachfolgend „Käuferseite“ genannt)

#### Verkäufer/-In

Herr/Frau

geboren am:

Beruf:

Anschrift:

Handelnd in  eigenem Namen  als berechtigter Vertreter nachfolgender Gesellschaft

Firma:

Firmenbuchnummer:

Anschrift & Sitz:

(nachfolgend „Verkäuferseite“ genannt)

Die Käuferseite unterbreitet der Verkäuferseite das nachfolgende verbindliche Anbot, wobei das Maklerunternehmen mit dessen Übermittlung beauftragt wurde:

#### I. Kaufgegenstand

Kaufgegenstand ist das von der Käuferseite am besichtigte Wohnungseigentumsobjekt mit der Grundstücksadresse

Bei diesem handelt es sich um eine(n):

Wohnung (Top Nr. )

Sonstige selbständige Räumlichkeit (Top Nr. )

KFZ-Abstellplatz (Nr. )

bestehend aus:

ÖVI-Form Nr. 44a/10/2017

Von der Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder, empfohlene Geschäftsbedingungen gem. § 10 IMV, 1996, BGBl. Nr. 297/1996, GZ 2017/10/16 - FV/Pe - Form 44a/ÖVI



Gegenwärtig ist die Verkäuferseite zu [redacted] Anteilen grundbücherliche Miteigentümerin der Liegenschaft EZ [redacted] Grundbuch KG [redacted] mit der eben genannten Grundstücksadresse. Mit diesen Anteilen ist Wohnungseigentum an [redacted] untrennbar verbunden.

Die Käuferseite stellt der Verkäuferseite das rechtsverbindliche Anbot, die unter Punkt I bezeichnete Liegenschaft zu nachstehend angeführten Konditionen zu kaufen.

Mit der Annahme dieses Kaufanbots kommt das Rechtsgeschäft des Erwerbes dem Grunde nach zustande und es bedarf lediglich noch der Errichtung der grundbuchsfähigen Kaufurkunde.

Die nähere Beschaffenheit und Beschreibung des Kaufobjekts ergibt sich aus folgenden begleitenden Unterlagen, die vom Maklerunternehmen bzw. Verkäufer beigestellt wurden:

*Zutreffendes ankreuzen*

|                          |                          |                          |   |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Grundbuchsauszug         | <input type="checkbox"/> | Vorschreibung über die laufenden Bewirtschaftungskosten |
| <input type="checkbox"/> | Nutzwertgutachten        | <input type="checkbox"/> | Jahresabrechnung für die Jahre [redacted]               |
| <input type="checkbox"/> | Wohnungseigentumsvertrag | <input type="checkbox"/> | Vorausschau   |
| <input type="checkbox"/> | Energieausweis           | <input type="checkbox"/> | Exposé  |
| <input type="checkbox"/> | Grundrisplan             | <input type="checkbox"/> | [redacted]  |

**Beschaffenheit des Kaufgegenstandes:<sup>1</sup>**

Allenfalls ergänzende Vereinbarungen über noch durchzuführende Arbeiten bzw. Gegenstände, die zu entfernen/zu belassen sind:

<sup>1</sup> Es wird empfohlen, hier die wesentlichen Eigenschaften sowie auch allenfalls vorliegende Besonderheiten des Kaufgegenstandes festzuhalten (z.B. Erhaltungs- und Ausstattungszustand, Größe, Baujahr, laufende Bewirtschaftungskosten, aushaftende Sanierungsdarlehen, abweichende Aufteilungsschlüssel, Benützungsregelungen, baubehördliche Bewilligungen, Dienstbarkeiten und Reallasten, etwaige Haftungs- und Gewährleistungsvereinbarungen etc.)

Herausgeber: Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft, 1040 Wien, [www.oivi.at](http://www.oivi.at),  
zur Verfügung gestellt von © ENGINDENIZ Rechtsanwälte für Immobilienrecht [www.engin-deniz.com](http://www.engin-deniz.com)  
Trotz größter Sorgfalt bei der Erstellung dieses Formulars kann keine wie immer geartete Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

## II. Kaufpreis

Der Kaufpreis beträgt

|  |            |                      |
|--|------------|----------------------|
| Wohnung/sonstige selbständige Räumlichkeit | EUR        | <input type="text"/> |
| KFZ-Abstellplatz                           | EUR        | <input type="text"/> |
| Sonstiges <input type="text"/>             | EUR        | <input type="text"/> |
| <b>Gesamtkaufpreis</b>                     | <b>EUR</b> | <input type="text"/> |

Der Gesamtkaufpreis beinhaltet  keine Umsatzsteuer

% Umsatzsteuer in Höhe von EUR

Nicht in diesem Kaufpreis enthalten sind die mit der Kaufvertragsabwicklung verbundenen Gebühren und Steuern, sowie die Nebenkosten im Zusammenhang mit der (grundbücherlichen) Abwicklung. Diese bestimmen sich nach den nachfolgenden Regelungen im gegenständlichen Anbot.

Hinsichtlich der Fälligkeit des Kaufpreises werden folgende Zahlungsmodalitäten vereinbart:

## III. Vertragserrichtung, Treuhandabrede & grundbücherliche Abwicklung

Die Vertragsparteien verständigen sich auf die **treuhändliche Abwicklung**. Für den Fall der Annahme dieses Angebots verpflichtet sich  die Käuferseite  die Verkäuferseite,

eine(n) Rechtsanwalt(in) / Notar(in)  mit der Errichtung eines **grundbuchsfähigen Kaufvertrags** und der **treuhändlichen Abwicklung** zu beauftragen. Beide Vertragsparteien werden darauf hinwirken, dass die Vertragsabwicklung ohne **unnötigen Aufschub** erfolgt.

Die **Kosten der Kaufvertragserrichtung und treuhändlichen Abwicklung** trägt

die Käuferseite  die Verkäuferseite  beide Vertragsparteien jeweils zur Hälfte.

Die Käuferseite übernimmt die mit der grundbücherlichen Abwicklung verbundenen Kosten und Gebühren in gesetzlicher Höhe. Diese umfassen insbesondere die Grunderwerbsteuer iHv 3,5% und die Grundbucheintragungsgebühr iHv 1,1% (jeweils vom Gesamtkaufpreis). Bei Fremdfinanzierung treten weitere Posten, wie insb für die Einverleibung von Hypotheken iHv 1,2% der eingetragenen Pfandrechtsforderung hinzu.

Die Verkäuferseite hat demgegenüber die Kosten einer allenfalls erforderlichen Lastenfreistellung im Zusammenhang mit der grundbücherlichen Durchführung des Kaufvertrags sowie die Selbstberechnung und Abfuhr der Immobilienertragsteuer zu tragen.

Die Kosten einer allfälligen Erwirkung der Anmerkung der Rangordnung einer beabsichtigten Veräußerung trägt

die Käuferseite  die Verkäuferseite.

Herausgeber: Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft, 1040 Wien, [www.oivi.at](http://www.oivi.at)  
zur Verfügung gestellt von © ENGINDENIZ Rechtsanwälte für Immobilienrecht [www.engin-deniz.com](http://www.engin-deniz.com)  
Trotz größter Sorgfalt bei der Erstellung dieses Formulars kann keine wie immer geartete Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

Seite 3/4

#### IV. Lasten

Die Verkäuferseite leistet Gewähr dafür, dass das Kaufobjekt **geldlastenfremd** (ohne Hypotheken oder Pfandrechte) und **bestandfremd** (keine Miet- oder Pachtverträge) übergeben wird.

Hievon ausgenommen sind: \_\_\_\_\_

#### V. Übergabe/Verrechnungstichtag

Die Übergabe und Übernahme des Objekts in den Besitz der Käuferseite, geräumt von allen nicht mitverkauften Fahrnissen, erfolgt spätestens am \_\_\_\_\_ nicht jedoch bevor der Kaufpreis auf dem Treuhandkonto des Vertragserrichters vollständig erlegt wurde.

Als Verrechnungstichtag (von Nutzen und Lasten) wird der auf die Übergabe folgende Monatserste vereinbart. Ab diesem Zeitpunkt gehen Nutzen und Vorteil ebenso auf die Käuferseite über, wie Gefahr, Last und Zufall.

#### VI. Sonstiges

Es ist beabsichtigt, das Kaufobjekt als Hauptwohnsitz zu nutzen (Eigennutzung, Vermietung).

#### VII. Verbindlichkeit dieses Anbots

An dieses Kaufanbot hält sich der Anbotsteller (Käufer/in) bis einschließlich \_\_\_\_\_ (Datum, Uhrzeit) gebunden. Die Anbotsannahme des Verkäufers muss bis spätestens zu diesem Zeitpunkt beim Anbotsteller (in Textform) einlangen. Später ist er nicht mehr daran gebunden.

Dieses Kaufanbot gilt  ohne Vorbehalt

vorbehaltlich folgender Gründe: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, am \_\_\_\_\_,

\_\_\_\_\_  
Käuferseite

Dieses Kaufanbot wird angenommen:

....., am .....

Herausgeber: Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft, 1040 Wien, [www.oivi.at](http://www.oivi.at)  
zur Verfügung gestellt von © ENGINDENIZ, Rechtsanwälte für Immobilienrecht [www.engin-deniz.com](http://www.engin-deniz.com)  
Trotz größter Sorgfalt bei der Erstellung dieses Formulars kann keine wie immer geartete Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernommen werden.

Seite 4/4

## Anhang B: Provisionsvereinbarung

LIND Immobilien GmbH  
 1150 Wien, Mariahilfer Straße 167/12  
 Tel.: 01/526 26 36, Fax.: 01/526 26 36 37  
 office@lind-immobilien.at  
 www.lind-immobilien.at

Franz Lind  
 01/526 26 36 16

|            |
|------------|
| Evidenz    |
| Printserat |
| Schild     |
| Internet   |
| Stammkunde |
| Empfehlung |
| A-metä     |
| Sonstiges  |

### PROVISIONSVEREINBARUNG ÜBER DIE VERMITTLUNG EINER IMMOBILIE

Zum Kaufanbot vom .....

Objekt: .....

Datum der Erstbesichtigung: .....

Das Kaufanbot und die Provisionsvereinbarung wurde in ..... erstellt.

#### Angaben zum/r Käufer/-in

Herr/Frau .....

Anschrift .....

E-Mail .....

Telefon .....

Handelnd in o eigenem Namen o als berechtigter Vertreter nachfolgender Gesellschaft

Firma .....

Anschrift & Sitz .....

Die Provision der Vermittlungstätigkeit der LIND Immobilien GmbH beträgt

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| 3 % des Gesamtpkaufpreises | EUR        |
| zuzüglich 20 % Ust.        | EUR        |
| <b>Gesamt*</b>             | <b>EUR</b> |

Die Summe ist bis spätestens vor der Unterzeichnung des Kaufvertrages bzw. vor Übergabe der Schlüssel zu bezahlen. \*Die Provision wird vom tatsächlichen Kaufpreis berechnet.

Die Zahlung erfolgt o durch Direktzahlung o über das Treuhandkonto.

#### Maklervertrag, VRUG, FAGG

Der Interessent hat den online-Prozess vollständig durchgeführt und damit sind die Nebenkostenübersicht sowie das Rücktrittsformular übermittelt worden. Der/die Käufer/in hat zum sofortigen Tätigwerden aufgefordert und wurde über die Rechtsfolgen aufgeklärt.

.....  
 Ort, Datum

.....  
 Unterschrift Käufer

.....  
 Ort, Datum

.....  
 Unterschrift LIND Immobilien GmbH



## Anhang C: Alleinvermittlungsauftrag

|  |   |
|--|---|
| Immobilienmakler (Firma/Adresse/Telefon/email) | <b>Alleinvermittlungsauftrag</b><br><b>Maklervertrag</b><br><b>gem. § 14 Maklergesetz</b><br>Verkauf/Vermietung |
|--|---|

|   |               |
|---|---------------|
| <b>Auftraggeber:</b>  |               |
| Name(n)/Firma: .....  |               |
| Adresse(n): .....   |               |
| Tel.: .....   | E-Mail: ..... |
| Geburtsdatum: ..... Der Auftraggeber ist Verbraucher <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein  |               |
| Der Auftraggeber ist über dieses Objekt als <input type="checkbox"/> Eigentümer / <input type="checkbox"/> ..... verfassungsberechtigt/<br><input type="checkbox"/> vom Verfügungsberechtigten bevollmächtigt und haftet für die Verbindlichkeiten aus dieser Vereinbarung. |               |

### Auftragsbedingungen

Der Immobilienmakler wird mit der Vermittlung  des Verkaufes /  der Vermietung des nachstehend beschriebenen Objektes zu den angeführten Bedingungen beauftragt.

|  |   |
|--|---|
| <b>Vermittlungsobjekt:</b>   |   |
| Art des Objektes: .....  | EZ: .....   |
| GST-Nr.: .....   | KG: .....   |
| Adresse: .....   |   |
| <b>Verhandlungsbasis</b>   |   |
| <input type="checkbox"/> Kaufpreis inkl. Lasten: Euro .....                              | <input type="checkbox"/> zuzüglich 20 % USt                   |
| <input type="checkbox"/> Monatlicher Gesamtmietzins: Euro .....                          | <input type="checkbox"/> Monatlicher Nettomietzins Euro ..... |
| <input type="checkbox"/> weitere Vertragskonditionen/Beschreibung siehe Objektdatenblatt |   |

Dieser Auftrag ist bis ..... als Alleinvermittlungsauftrag befristet und wandelt sich danach in einen unbefristeten und jederzeit kündbaren schlichten Maklervertrag um.


### Vorlage eines Energieausweises und Information über Energiekennzahlen in Inseraten

Der Auftraggeber hat dem Käufer oder Bestandnehmer rechtzeitig vor Abgabe der Vertragsklärung einen höchstens zehn Jahre alten Energieausweis vorzulegen und spätestens 14 Tage nach Vertragsunterfertigung auszuhändigen. Die Kennwerte HWB und fGEE sind im Inserat anzuführen. Das Zuwiderhandeln gegen die Informationspflicht in Inseraten bzw. Vorlage- oder Aushändigspflicht wird mit einer Verwaltungsstrafe von bis zu EUR 1.450,- geahndet. Bereits erstellte Energieausweise (die nur den HWB-Kennwert enthalten) behalten ihre Gültigkeit 10 Jahre ab Ausstellungsdatum. Der Käufer bzw. Bestandnehmer, dem kein Energieausweis übergeben wurde, kann selbst einen Energieausweis erstellen lassen und dafür die angemessenen Kosten binnen 3 Jahren klagsweise geltend machen.

- Der Auftraggeber wurde über die Informationspflicht betreffend Energieausweiskennzahlen in Inseraten, die Pflicht zur Vorlage- und Aushändigung eines Energieausweises sowie die Verwaltungsstrafbestimmungen informiert.
- Der Auftraggeber hat dem Immobilienmakler einen Energieausweis zur Verfügung gestellt
- Der Auftraggeber wird bis ..... einen Energieausweis beibringen
- Der Auftraggeber stellt trotz erfolgter Information keinen Energieausweis zur Verfügung.

### Wechselseitige Unterstützungs- und Informationspflicht

Der Auftraggeber hat den Makler bei der Ausübung seiner Vermittlungstätigkeit redlich zu unterstützen und eine Weitergabe von mitgeteilten Geschäftsgelegenheiten zu unterlassen. Makler und Auftraggeber sind verpflichtet, einander die erforderlichen Nachrichten zu geben, insbesondere hat der Auftraggeber den Immobilienmakler von einer Änderung der Verkaufs-/Vermietungsabsicht unverzüglich zu informieren. Weiters verpflichtet sich der Auftraggeber, jene Personen bekanntzugeben, die sich während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrages direkt an ihn gewendet haben. Der Makler verpflichtet sich, nach Kräften tätig zu werden.

|                        |  |   |
|------------------------|--|---|
| ÖVI-Form Nr. 11/6/2016 | Von der Wirtschaftskammer Österreich, Fachverband der Immobilien- und Vermögens-treuhänder, empfohlene Geschäftsbedingungen gem. § 10 IMV 1996, BGBl.Nr. 297/1996, GZ 2016/06/15 Ed/Pe Form 11 ÖVI |  |
|------------------------|--|---|

### Provisionsvereinbarung

Der Auftraggeber verpflichtet sich zur Bezahlung der nachstehenden Provision für den Fall, dass er mit dem vom Immobilienmakler namhaft gemachten Interessenten während oder nach Ablauf der vereinbarten Alleinvermittlungfrist das vorgenannte Rechtsgeschäft abschließt. Die Provision gebührt dem Makler auch, wenn er in anderer Weise als durch Namhaftmachung (z.B. durch vermittelnde Tätigkeit) verdienstlich tätig geworden ist. Die Provision ist mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts fällig.

|   |
|---|
| <b>Abgeberprovision – Provisionshöhe</b>  |
| ..... % des im Kaufvertrag vereinbarten Kaufpreises inkl. Lasten <b>zuzüglich gesetzlicher USt,</b>                               |
| ..... Bruttomonatsmietzinse (Gesamtmietzins ohne USt) <b>zuzüglich gesetzlicher USt,</b>  |
| ..... % von besonderen Abteilungen (für Investitionen, Einrichtungsgegenstände, Einräumung von Rechten) <b>zzgl. gesetzl. USt</b> |

Für den Fall, dass der Auftraggeber ein **zweckgleichwertiges** Rechtsgeschäft (z.B. Verkauf statt Vermietung) abschließt, verpflichtet er sich, an den Immobilienmakler eine Vermittlungsprovision zu zahlen, die nach den jeweiligen Provisionshöchstbeträgen der Immobilienmaklerverordnung 1996 berechnet wird. Eine **Ergänzungsprovision** nach den jeweiligen Provisionshöchstbeträgen der IMV 1996 wird auch für den Fall vereinbart, dass nach Abschluss eines Rechtsgeschäftes (zB zuerst Miete) über dasselbe Objekt ein weiteres Rechtsgeschäft (zB dann Kauf) abgeschlossen wird.

### Besondere Provisionsvereinbarungen (§ 15 MaklerG)

Die Zahlung des oben vereinbarten Provisionsatzes **zuzüglich gesetzlicher USt** auf Basis des im Alleinvermittlungsauftrag genannten Kaufpreises/Gesamtmietzins (bzw. einer Provision in der Höhe von Euro ..... **zuzüglich gesetzlicher USt**) wird auch für den Fall vereinbart,

- dass das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft **wider Treu und Glauben nur deshalb** nicht zustande kommt, weil der Auftraggeber entgegen dem bisherigen Verhandlungsverlauf einen für das Zustandekommen des Rechtsgeschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterlässt;
- dass ein **anderes als ein zweckgleichwertiges** Geschäft zustande kommt, sofern die Vermittlung des Geschäfts in den Tätigkeitsbereich des Maklers fällt;
- dass das im Maklervertrag bezeichnete Geschäft nicht mit dem Auftraggeber, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der Auftraggeber dieser die ihm vom Makler bekanntgegebene Möglichkeit zum Abschluss mitgeteilt hat oder das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten, sondern mit einer anderen Person zustande kommt, weil der vermittelte Dritte dieser die Geschäftsgelegenheit bekanntgegeben hat (**Informationsweitergabe**), oder
- das Geschäft nicht mit dem vermittelten Dritten zustande kommt, weil ein gesetzliches oder vertragliches **Vorkaufs-, Wiederkaufs- oder Eintrittsrecht** ausgeübt wird (§ 15 Abs 1 Maklergesetz).

Für die Dauer des **Alleinvermittlungsauftrages** werden zusätzlich folgende Provisionsstatbestände vereinbart: Der Auftraggeber hat die oben genannte Provision zu zahlen, falls

- er den Alleinvermittlungsauftrag **vertragswidrig ohne wichtigen Grund** vorzeitig auflöst oder
- das Geschäft während der Dauer des Alleinvermittlungsauftrages **vertragswidrig** durch die **Vermittlung eines anderen vom Auftraggeber beauftragten Maklers** oder auf andere Art (zB **Selbstverkauf**) zustande gekommen ist (§ 15 Abs 2 Maklergesetz).

### Rücktrittsrecht und Widerrufsbelehrung

Der Auftraggeber wird informiert, dass für einen Verbraucher bei Abschluss des Alleinvermittlungsauftrags außerhalb der Geschäftsräume des Maklers oder ausschließlich über Fernabsatz gem. § 11 FAGG ein Rücktrittsrecht von diesem Alleinvermittlungsauftrag binnen 14 Tagen besteht. Die Rücktrittsfrist beginnt mit dem Tag des Vertragsabschlusses. Die Abgabe der Widerrufserklärung kann unter Verwendung des beigegebenen Widerrufsformulars erfolgen, ist aber an keine Form gebunden. Wenn der Makler vor Ablauf dieser vierzehntägigen Rücktrittsfrist vorzeitig tätig werden soll, bedarf es einer ausdrücklichen Aufforderung durch den Auftraggeber, der damit – bei vollständiger Vertragserfüllung innerhalb dieser Frist – sein Rücktrittsrecht verliert.

- Der Auftraggeber **wünscht ein vorzeitiges Tätigwerden** innerhalb der offenen Rücktrittsfrist und **nimmt zur Kenntnis, dass er damit bei vollständiger Vertragserfüllung (Namhaftmachung) das Rücktrittsrecht vom Maklervertrag gem. § 11 FAGG verliert.** Eine Pflicht zur Zahlung der Provision besteht aber - vorbehaltlich der oben angeführten besonderen Provisionsvereinbarungen - erst nach Zustandekommen des vermittelten Geschäfts (Kaufvertrag, Mietvertrag) aufgrund der verdienstlichen, kausalen Tätigkeit des Maklers.
- Der Auftraggeber **wünscht kein vorzeitiges Tätigwerden.**

Im Fall eines Rücktritts nach § 11 FAGG verpflichtet sich der Verbraucher, von den gewonnenen Informationen keinen Gebrauch zu machen.

**Der Auftraggeber erhält eine Kopie dieses Alleinvermittlungsauftrages** sowie eine Nebenkostenübersicht mit Informationen über das Rücktrittsrecht inkl. Widerrufsformular **auf einem dauerhaften Datenträger.**

Gerichtsstand (für Unternehmer): .....

Ort: ....., am .....

Falls zutreffend:

- Diese Vereinbarung wurde in den Geschäftsräumen des Maklerunternehmens abgeschlossen.

.....  
Immobilienmakler
Auftraggeber

|  |
|--|
| Trotz größter Sorgfalt bei der Erstellung dieses Formulars kann der ÖVI keine wie immer geartete Haftung für die inhaltliche Richtigkeit übernehmen. Medieninhaber: Österreichischer Verband der Immobilienwirtschaft, 1040 Wien, Favoritenstr. 24/11, www.ovi.at<br>Bestellungen: Druckerei Mascha GmbH & Co. KG, Markendorf 101/Top 8, 3040 Neulengbach, Tel. 01/812 67 61, Fax DW 40, mail@maschadruck.at |
|--|

## Anhang D: Leistungsverzeichnis



Leben In Neuen Dimensionen  
**LIND Immobilien**

### Überprüfung des Grundbuchstandes

#### Festlegung des Kaufpreises durch eine Bewertung der Wohnung

##### Einholung folgender Unterlagen:

- Betriebskosten- und Reparaturfondsabrechnungen
- Vorschau der Hausverwaltung
- Protokoll der letzten Wohnungseigentumsversammlung
- Aktuelle monatliche Betriebskostenvorschreibung
- Energieausweis
- Gibt es behördliche Bauaufträge
- Wohnungseigentumsvertrag
- Nutzwertgutachten
- Grundriss

#### Aufbereitung der Wohnung für den Fototermin

#### Aufbereitung der Objektdaten

#### Exposé Erstellung für die Bewerbung im Internet und den Versand

##### Werbemaßnahmen:

- Werbung vor Ort (Objektschilder)
- Akquise bei Investoren
- Vormerkkunden
- Internetplattformen
- Homepage
- Printmedien
- Social Media

##### Besichtigungstermine

##### Kaufanbot Erstellung

##### Vorlage des Anbots an den Eigentümer oder Bevollmächtigten

#### Kaufvertragsaufbereitung durch einen kundigen Rechtsanwalt oder Notar

#### Inhaltsabstimmung der Kaufverträge mit Verkäufer und Käufer bei Änderungswünschen

#### Unterfertigung der Kaufverträge beim Rechtsanwalt oder Notar

##### Wohnungsübergabe

- Übergabe des Energieausweises
- Übergabe der Schlüssel
- Übergabe technischer Beschreibungen der Küche und anderen Einrichtungen
- Erklärung der technischen Wohnungseinrichtung
- Übergabe einer Übersicht der Ansprechpartner
- Ummeldungsformalitäten von Strom und Heizung
- Haushaltsversicherung

#### Weiterleitung der Übergabe-Unterlagen an den Eigentümer

#### Durchführung der Energieummeldungen

#### Auftrag

Alleinauftrag in Schriftform, befristet in Abstimmung mit dem Eigentümer

#### Honorar

Entsprechend der Maklerverordnung verrechnen wir für die erfolgreiche Vermittlung eines Käufers und Zustandekommen eines Kaufvertrages im Rahmen des angeführten Leistungsverzeichnisses 3 % des Kaufpreises als Provision = steuerlich voll absetzbar (3 % vom Kaufpreis zzgl. 20% Ust.).

#### LIND Immobilien GmbH

1150 Wien – Austria • Mariahilfer Straße 167/12 • Tel: +43/1/526 26 36 • Fax: +43/1/526 26 36 37 • Mail: office@lind-immobilien.at  
www.lind-immobilien.at • RAIFFEISEN Bank • IBAN AT72 3477 7000 0500 1839 • BIC RZOO AT2L 777 • UID ATU 7436 3235 • FN 512654 d • HG Wien

## Anhang E: Schriftverkehr mit Mag. Wieneroiter

### Leitfadeninterview

Mag. Markus Wieneroiter <markus.wieneroiter@wrtp.at>

Mo, 19.09.2022 10:17

An: 'Irene.lindenberger@outlook.com' <Irene.lindenberger@outlook.com>

Cc: Mag. Patricia Mayr <patricia.mayr@wrtp.at>; Team Wieneroiter <team.wieneroiter@wrtp.at>

 1 Anlagen (27 KB)

Interview mit RA Wieneroiter.docx;

Sehr geehrte Frau Lindenberger,

ich habe mir erlaubt, noch einige kleine Korrekturen bzw. Ergänzungen vorzunehmen.

Bitte finden Sie unten farbig hervorgehoben die Antworten zu Ihren Fragen.

Ich wünsche Ihnen noch viel Erfolg bei Ihrer Masterarbeit und darf mich nochmals für das freundliche Interview bedanken.

Beste Grüße

**Mag. Markus Wieneroiter MA**

Rechtsanwalt

Hohenstaufengasse 9/2, 1010 Wien

Tel: +43 1 39 49 591 Fax: - 10

[Markus.Wieneroiter@wrtp.at](mailto:Markus.Wieneroiter@wrtp.at)

[www.wrtp.at](http://www.wrtp.at)

This message is intended for the individual named above and is confidential and may also be privileged. If you are not the intended recipient, please do not read, copy use or disclose this communication to others (Art 93/4 TKG). Also please notify the sender by replying to this message and then delete it from your system.

---

**Von:** Irene Lindenberger <[Irene.lindenberger@outlook.com](mailto:Irene.lindenberger@outlook.com)>

**Gesendet:** Freitag, 9. September 2022 13:22

**An:** Office <[office@wrtp.at](mailto:office@wrtp.at)>

**Betreff:** AW: Leitfadeninterview

Lieber Herr Mag. Wieneroiter,

im Anhang darf ich Ihnen das Transkript von unserem Interview übermitteln und bitte um Ihre Freigabe bzw. Änderungsangaben. Meine Masterarbeit ist etwas fortgeschritten und dabei haben sich von meiner Seite noch ein paar Fragen ergeben. Es wäre für mich sehr hilfreich, wenn Sie mich bei der Beantwortung unterstützen könnten:

- Zwangsversteigerung:
  - Kann der Ersteher die Immobilie auch über die Eintragung eines Pfandrechts kaufen? Wenn ja, wer trägt das Pfandrecht ein und welche Kosten fallen an? Sind es auch 1,2 % wie bei „normalem“ Erwerb?  
[Der Erwerber kann sich selbstverständlich einen Kredit aufnehmen und sich im Gegenzug verpflichten, ein Pfandrecht für die Bank eintragen zu lassen. Dies geht jedoch](#)

Gegenzug verpflichten, ein Pfandrecht für die Bank eintragen zu lassen. Dies geht jedoch nicht Zug um Zug wie bei herkömmlichen Erwerben, sondern muss sich der Erwerber selbst um die Eintragung kümmern und einen Notar/Rechtsanwalt damit beauftragen. Dafür entstehen 1,2 % Eintragungsgebühr zusätzlich zu dem Anwaltshonorar.

- Welche Gebühren verrechnen Sie einem Käufer der über eine Zwangsversteigerung die Immobilie erwirbt und Sie mit der Herstellung der Grundbuchsordnung, Löschung von

---

bestehenden Lasten und Pfandrechten, Berechnung Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr etc. beauftragt? Sind das wie beim Kaufvertrag 1-3% des Kaufpreises?

Die Löschung von Pfandrechten verrechne ich grundsätzlich nach dem Rechtsanwaltsstarifgesetz (RATG) und dem Tarifsposten 2. Die Bemessungsgrundlage ist hier die Höhe des zu löschenden Pfandrechts. Eine pauschale Summe kann ich hier nicht nennen. Für die Eintragung des Pfandrechts verlange ich etwa 0,5 bis 1 %, wobei hier wiederum das einzutragende Pfandrecht als Bemessungsgrundlage herangezogen wird. Für die Selbstberechnung verlange ich etwa EUR 750,00 zuzüglich USt.

- Hat der Käufer eine Zuschlagsgebühr an das Gericht zu bezahlen? Wenn ja, wie hoch? Eine Zuschlagsgebühr gibt es nicht.
- Hat der Ersteher Rücktrittsrechte? Sehen die Versteigerungsbedingungen eine Wiederversteigerung nur für bestimmte Fälle vor, so kann auch der Rücktritt nur aus diesen Gründen erfolgen; neben den Vereinbarungen über die Wiederversteigerung gibt es kein von den Versteigerungsbedingungen unabhängiges Rücktrittsrecht. Es gibt noch im Gesetz geregelte Widerspruchsgründe (§ 184 EO).

- Maklerunternehmen

- Wie lange dauert ungefähr die Abwicklung vom unterfertigten Kaufanbot bis der neue Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist?

Das kann pauschal nicht beantwortet werden. Es gibt sehr einfache Transaktionen, wo beispielsweise kein Pfandrecht zu löschen oder einzutragen ist. Dann kann der Kaufvertrag umgehend unterschrieben und nach Erhalt des beglaubigten Kaufvertrages und des Kaufpreises die Selbstberechnung vorgenommen und die Eintragung beantragt werden. Die Grundbuchgerichte benötigen oft bis zu 6 Wochen für eine Bearbeitung, manchmal wird ein einfaches Gesuch auch in etwa 1-2 Woche bewilligt. Komplexere Abwicklungen benötigen rund 3 Monate. Wohnungseigentumsbegründungen noch um einiges länger.

- Wie sind die Rücktrittsrechte beim Kaufanbot bzw. beim Kaufvertrag?

Vom Kaufanbot kann beispielsweise „zurückgetreten“ werden, wenn es unter einem sogenannten Finanzierungsvorbehalt oder anderer aufschiebender Bedingungen abgeschlossen wurde, diesfalls kommt das Kaufanbot nicht rechtswirksam zustande. Anderenfalls ist bereits das Kaufanbot jedenfalls bindend. Für Konsumenten gibt es auch hier wieder einzelne Sonderbestimmungen (wie beispielsweise das Rücktrittsrecht nach dem FAGG – 14 Tage nach Abschluss ohne Angabe von Gründen). Auch in Kaufverträgen können aufschiebende Bedingungen vereinbart werden. Weiters ist der Verkäufer meist unter Setzung einer Nachfrist berechtigt vom Kaufvertrag zurückzutreten, wenn der Kaufpreis nicht fristgerecht am Treuhandkonto hinterlegt wird.

- Welchen Gewährleistungsanspruch hat der Käufer?

Nach dem Kaufvertragsgesetz im 929. oder 936. Bereich kann die Gewährleistung nur

- Kaufpreis nicht fristgerecht am Treuhandkonto hinterlegt wird.
- Welchen Gewährleistungsanspruch hat der Käufer?  
Die ist Vereinbarungssache. Im B2B- oder C2C-Bereich kann die Gewährleistung zur Gänze ausgeschlossen werden. Bei B2C-Geschäften ist dies nicht der Fall und ist jedenfalls im gesetzlichen Rahmen Gewähr zu leisten. Die typischen Gewährleistungsbestimmungen sind beispielsweise, dass der Kaufgegenstand frei von Lasten an den Erwerber übergeht. Es dürfen keine offenen Verfahren bestehen und keine Rückstände jedweder Art bestehen. Aber auch in diesem Fall ist es von Bedeutung, was die Parteien im Kaufanbot vereinbart haben. Hat eine Partei einen Umstand offengelegt, leistet er hierüber keine Gewähr.

Vielen herzlichen Dank im Voraus!

Freundliche Grüße,  
Irene Lindenberger  
Hippgasse 24/8

1160 Wien  
Mobil: 0043660 308 1990

---

**Von:** Irene Lindenberger <[Irene.lindenberger@outlook.com](mailto:Irene.lindenberger@outlook.com)>  
**Gesendet:** Donnerstag, 7. Juli 2022 11:10  
**An:** [office@wrtp.at](mailto:office@wrtp.at) <[office@wrtp.at](mailto:office@wrtp.at)>  
**Betreff:** Leitfadenterview

Lieber Herr Mag. Wieneroiter,

im Anhang darf ich Ihnen einen groben Überblick über unser morgiges Interview zukommen lassen. Ich freue mich auf unseren Termin am 08.07.2022 um 11 Uhr bei Ihnen in der Kanzlei am Universitätsring.

Freundliche Grüße,  
Irene Lindenberger  
Hippgasse 24/8  
1160 Wien  
Mobil: 0043660 308 1990

Interview mit Herrn Mag. Wieneroiter

### **Frage 1 Rechtliches**

Also rechtlich, wenn der Käufer auf herkömmliche Weise kauft, dann kauft er von einem Bauträger oder einem Privaten eine Wohnung, ein Haus oder ein Grundstück. Da ist es dann Verhandlungssache, welche Gewährleistung der Käufer bekommt. Wenn man allerdings als Konsument von einem Bauträger kauft, kann man auf Seiten des Verkäufers die Gewährleistung gar nicht einschätzen, weil die Gewährleistung in diesem Fall nicht ausgeschlossen werden kann. Man muss jedenfalls nicht zwingend irgendwelche Belastungen mitübernehmen.

Bei einer Zwangsversteigerung ist das alles nicht so. Man hat in der Regel einen Besichtigungstermin, an dem man mit vielen Interessenten gemeinsam durch die Wohnung, durch das Haus oder über das Grundstück geht. Dann kauft man das Ding so wie es liegt oder steht. Man hat also keine Gewährleistung. Denn an wen sollte man herantreten? Wenn eine Liegenschaft versteigert wird, ist der vormalige Eigentümer bereits insolvent.

Ein weiterer Unterschied zwischen herkömmlichen Erwerben und Versteigerungen ist die Finanzierbarkeit. Sie brauchen bei einer normalen Wohnung einen Notar oder Rechtsanwalt, der Ihnen das Pfandrecht ins Grundbuch einträgt. Das gibt es bei der Zwangsversteigerung nicht. Ferner müssen Sie bei einer Versteigerung das Vadium in Form eines Sparbuchs mithaben und dort abgeben und innerhalb einer gewissen Frist bei Gericht das Geld hinterlegen. Daher können Sie den Kauf nicht so finanzieren wie normal, weil niemand da ist, der Ihnen das Pfandrecht einträgt. Dafür müssten Sie selbst in weiterer Folge sorgen.

Bei einem Kaufvertrag geht die Selbstberechnung des Kaufvertrages sowie die Einverleibung des Eigentumsrechts und des Pfandrechts im Grundbuch Zug um Zug, bei einer Zwangsversteigerung geht das so nicht. Da gibt es einen Gerichtsbeschluss, den man erhält. Dann muss ein Anwalt aufgesucht werden, der die Grunderwerbsteuer berechnet. Mit dem Gerichtsbeschluss und nach erfolgter Selbstberechnung muss mandant die Eintragung ins Grundbuch beantragen. Somit sind bei einer Zwangsversteigerung die Abläufe kürzer, was einiges erschwert. Daher sind bei einer Zwangsversteigerung – vor allem bei größeren Transaktionen – auch meist Profis dabei. 2:48

### **Wer geht zu einer Zwangsversteigerung? #00:03:04-8#**

Es kommt darauf an, um welches Objekt es sich handelt. Ich weiß, dass bei sehr kleinen Wohnungen bis ca. 400.000,00 bis 500.000,00 Euro sehr viele mitsteigern. Auch bei Grundstücken. Letztes Jahr war ich in Döbling bei einer Versteigerung dabei, bei der viele Leute anwesend waren, aber nur Wenige mitgesteigert haben. Etwa solche, die dort ein Haus bauen wollen. Es sind schon vermehrt Profis, die sich damit auch auskennen. Ich selber habe es ebenfalls schon oft versucht. Ich bin auch Immobilitätstreuhänder, hab auch Immobilienmanagement studiert und mit einem Studienkollegen ein Immobilienunternehmen gegründet. Wir kaufen Wohnungen oder Zinshausanteile auf, halten sie eine Zeit lang und veräußern sie dann wieder. Allerdings sind die Preise, die bei Versteigerung geboten werden, so jenseits mittlerweile. Sie erreichen beinahe immer den Marktpreis, teilweise überschreiten sie ihn, weil immer jemand da ist, der ein Interesse daran hat, dass hoch geboten wird. Es rechnet sich fast nicht mehr. #00:04:29-1#

### **Wie ist das mit dem Schätzwert und dem Meistbot? #00:04:29-1#**

Der Schätzwert gibt in der Regel, wenn beide Parteien – die betreibende und die verpflichtete Partei – sich einig sind, das Mindestgebot vor. Die Hälfte davon ist meist das Mindestgebot, außer man geht einvernehmlich davon ab. Bei Wohnungen ist das meist recht zutreffend, vor allem dort, wo man gute Vergleichswerte hat. Bei dem Grundstück in Döbling beispielsweise war der Schätzwert ca. 890.000 €.

Verkauft wurde es schließlich um ca. 1,7 Mio. €. #00:05:05-3# Ich habe das Grundstück auch selber bewertet und bin auf ca. 1,1 Mio. € gekommen. Doch da hat die Partei, der das Grundstück gehörte, mitgeboten. Sowohl die betreibende als auch die verpflichtete Partei dürfen ja mitbieten. Die bieten dann auch dementsprechend hoch, damit sie eventuell noch etwas herauskriegen aus der Zwangsversteigerung. Zum Schluss haben nur mehr die beiden Parteien mitgeboten und den Preis hochgetrieben. #00:05:47-6#

Wenn eine dieser Parteien den Zuschlag erhält, dann muss sie den Preis, in diesem Fall die 1,7 Mio. €, bezahlen. #00:06:12-3#

### **Hat man bei einem Zuschlag die Immobilie sicher? #00:06:15-4#**

Nein. Der Beschluss wird auf [www.edikte.gv.at](http://www.edikte.gv.at) kundgemacht und dort kann man den Preis noch überbieten. Für dieses sog. Überbot gibt es eine bestimmte Frist und eine Mindestgrenze. Das kann passieren, hab es aber selbst noch nicht einmal gesehen. Früher war das vielleicht manchmal, in den 90er Jahren vielleicht. Aber heute glaubt jeder, dass da ein gutes Geschäft zu machen ist. Der Versteigerungssaal misst ca. 800 bis 900 qm. Dieser Saal ist voll mit Leuten, die für eine Liegenschaft bieten. #00:06:57-4#

Es ist kein Geheimtipp mehr, ich habe noch keine einzige Immobilie ersteigert, obwohl ich schon auf 30, 40 Versteigerungen war. #00:07:18-3#

### **Vergleich mit der Abwicklung über einen Makler? Ist der Kauf über einen Makler sicher?**

Rechtlich ja. Nach Unterzeichnung des Kaufanbots und des Kaufvertrages ist man in Österreich sicher wie man sicherer nicht sein kann, bei einer Versteigerung nicht. Eine Versteigerung bringt nur Nachteile, außer die Liegenschaft ist billig. #00:07:56-5#

### **Kaufvertrag bei einer Zwangsversteigerung? #00:07:56-5#**

Bei einer Zwangsversteigerung gibt es keinen Kaufvertrag. Da gibt es einen Beschluss vom Gericht. Das ist dann der Erwerbstitel. Sie haben da eben keinen Kaufvertrag. Man hat nur den Beschluss. Man muss sich auch selber um die Bezahlung der Grunderwerbssteuer, der Eintragungsgebühr etc. kümmern. Das Gericht kümmert sich darum nicht. Sie haben einen Beschluss und müssen sich selbst einen Anwalt oder Notar suchen, der das berechnet und dem Finanzamt anzeigt. Das dürfen nur Anwälte und Notare machen. Man muss das administrativ schon im Griff haben. Beispielsweise wusste das eine Studienkollegin von mir nicht, die in der Steiermark eine Liegenschaft ersteigert hatte. Sie hat die Angelegenheit einmal 6 Monate liegen gelassen und dafür eine Strafe vom Finanzamt erhalten, weil sie die Steuer nicht rechtzeitig (und zwar bis zum 15. des Zweitfolgemonats nach Ersteigerung) angezeigt hat. Sie hat das dann dem Finanzamt geschickt und ihr wurde mitgeteilt, dass sie das über einen Anwalt oder Notar machen muss. #00:08:53-8#



**Gewährleistung? #00:09:08-0#**

Bei Bauträgern ja, über Private ja, Zwangsversteigerung nein. Das nehmen Sie so wie es ist. Und Sie müssen auch gewisse Dienstbarkeiten, Pfandrechte mitübernehmen. Da muss man ganz genau in den Versteigerungsbedingungen schauen. Es wird ein gewisser Wert der Liegenschaft festgestellt. Wenn man dann aber nicht so hoch steigert, dass der Wert der Liegenschaft und das Pfandrecht abgedeckt werden, muss man das mit übernehmen. Da muss man schon sehr genau schauen, dass man sich kein Pfandrecht einkauft, das dann nicht gedeckt ist. #00:09:57-3#

**Ablauf #00:09:57-3#**

Bei einer Zwangsversteigerung ist der Ablauf ganz genau vorgegeben. Man hat keinen Spielraum. Hier gilt friss oder stirb. Du musst das Vadium zahlen, du hast den Versteigerungstermin vorgegeben, du steigert mit. Du hast zwar den Vorteil, dass immer ein Gutachten eines Sachverständigen, der die Liegenschaft bewertet, vorliegt und diese beispielsweise als baufällig, risikoreich etc. einstuft. Ein Gutachten eines Sachverständigen, der auch die Ausnutzbarkeit angibt, oder eine andere Bewertung des Objekts hat man bei einem Makler kaum. #00:11:16-5#

Als Anwaltskanzlei beantragen wir häufig Zwangsversteigerungen: Jemand schuldet einem anderen etwas, man hat ein Gerichtsurteil und wir wissen von einem Grundstück, dann beantragen wir die Zwangsversteigerung und sehen uns das an. Als Anwalt habe ich einen Titel, jemand schuldet X und hat ein Grundstück, bitte versteigere dieses Grundstück. Dann muss man als betreibende Partei, das nennt man so, einen Geldbetrag für das Gutachten hinterlegen. Je nachdem wie hoch der Betrag für das Gutachten ausfällt. Wir sehen uns das an, bewerten die Liegenschaft und dann kommt es zur Versteigerung. #00:12:17-0#

Im Vergleich zur Abwicklung über einen Makler würden wir den Kaufvertrag errichten. Ich erhalte ein Kaufanbot, in der Regel vom Makler zugeschickt, und mache den Kaufvertrag. Bei einer Zwangsversteigerung über das Gericht fällt das alles weg. Was man auch noch erwähnen muss, kommen um die 80 Prozent der ausgeschriebenen Versteigerungstermine gar nicht zustande. Aus ganz verschiedenen Gründen: #00:12:29-2#

a) weil man doch Geld hat #00:12:21-0#

b) weil jemand kommt, der z.B. das Grundstück doch noch kauft. Das geht. Wir haben das gerade vor zwei Monaten gehabt. Ein Interessent wollte das Risiko nicht eingehen, dass er bei einer Zwangsversteigerung die Liegenschaft nicht bekommt. Er setzt sich mit dem Eigentümer in Verbindung, bietet ihm für das Grundstück den Betrag X. Bei einem Einverständnis geht der Eigentümer zur betreibenden Partei und erklärt, dass sich mit dem zu erhaltenden Betrag eine Schuldentilgung ausgeht. Daraufhin wird der Kaufvertrag ganz normal abgewickelt, die betreibende Partei somit befriedigt und die Zwangsversteigerung entfällt. #00:13:14-7# #00:13:30-7#

Selbst wenn am Tag der Versteigerung der Schuldner den ausstehenden Betrag bezahlt, ist es vorbei. Es war im genannten Fall auch so. Die betreibende Partei war eine Bank und derjenige, der das kaufen wollte, war sehr dahinter. Allerdings hat die Bank den Versteigerungstermin nicht abblasen wollen, da der Schuldenstand sehr hoch war und die Angelegenheit schon so lange gedauert hat. Da haben wir aber am Tag vor der



Versteigerung vom Treuhandkonto das Geld ausbezahlt und damit war die Versteigerung weg.

Wenn mir jemand Geld schuldet, muss ich zu einem Anwalt gehen und den Schuldner klagen, damit ich einen Titel bekomme. Am Ende des Gerichtsverfahrens gibt es ein Urteil mit Adler, das nach 4 Wochen rechtskräftig wird. Dann kann man die Zwangsversteigerung beantragen. Ab dem Zeitpunkt, wo der Adler drauf ist, ist das ohnehin in den Gerichtsakten gespeichert. Das Urteil muss man physisch hinschicken, damit die Echtheit bestätigt werden kann. #00:14:46-0# #00:14:59-1#

Die Versteigerung ist eine friss oder stirb Angelegenheit. Man kann das Objekt kaufen, man kann es ersteigern, wie es ist. Es gibt – wie bereits erwähnt - die Möglichkeit eines Überbots, was bitter ist, wenn das passiert. Dann hat man nach Erhalt des Zuschlags eine gewisse Zeit den gesamten Kaufpreis zu zahlen. Tut man das nicht, erhält der nächste Bestbietende den Zuschlag. Die Differenz wird aus dem Vadium als Schadenersatz genommen. Wenn das nicht reicht, kriegt man einen Schadenersatz. #00:15:32-1#

Das Vadium erhalten Sie als Meistbietender nicht mehr zurück. Wenn Sie zu einer Versteigerung gehen und der Meistbietende sind, erhalten Sie das Sparbuch nicht mehr. #00:15:56-4#

Es gab ganz früher die Unsitte, dass viele Leute zu einer Zwangsversteigerung gegangen sind, die das Objekt gar nicht kaufen wollten, die dann zu dem Interessenten g esagt haben: Gib mir 5000 €, damit ich nicht mitbiete. Dafür gibt es mittlerweile ganz gute Informationen. Wenn einem das passiert, soll man zum Richter gehen. Das ist eine Straftat. Das gab es früher. Das sind Unsicherheiten bei einer Versteigerung, die kann man nicht leugnen. Absprachen waren früher gang und gäbe. Auch einen Mietvertrag kann der Eigentümer noch kurz vor der Zwangsversteigerung abschließen, weshalb selbst Gutachter oft nicht genau sagen können, ob eine Wohnung vermietet ist oder nicht und was sie somit wert ist. Kurz vor einer Zwangsversteigerung noch einen Mietvertrag abzuschließen wäre Betrug und kommt eigentlich nicht vor. Bei einer Besichtigung würde man auch merken, ob die Wohnung bewohnt ist. Im Beispielsfall hat der Richter darauf hingewiesen, dass noch 10.000 € an Betriebskosten zu bezahlen sind. Die muss man dann auch mitübernehmen. Das ist viel Geld. #00:20:17-5#

### **Aktuelle Situation**

Es rentiert sich für den Standardkäufer nicht, einen Makler zu beauftragen, für einen Profi schon. Bei einem Zinshauskauf erhält der Makler oft mehr als 3 Prozent, vielleicht 4 oder 5. Vor allem, wenn es etwas Gescheites ist, das Sie verkaufen. Eine Neubauwohnung würde ein Käufer ohne Makler ebenso bekommen. Die Größe kann man selbst ermitteln, die Betriebskosten kann der Eigentümer auch angeben. Bei einem Altbau ist es sicher besser über einen Makler zu kaufen. Die Makler sind für mich die Schnittstelle zum Käufer. Ich habe viele Makler, die mir die Kaufverträge bringen, weil es bei mir schnell geht und ich die Provision über das Treuhandkonto laufen lassen kann, wenn man sich einmal nicht so sicher ist. Da habe ich die Schnittstelle zum Käufer. Ich kann zum Makler sagen, bitte besorge mir das und das. Hier ist es ein Vorteil. #00:22:18-1#

Wenn ich eine Wohnung vom Bauträger kaufe, fix und fertig, nagelneu. Da macht es keinen Unterschied, ob ich einen Makler beauftrage oder nicht, denn man muss ja den Anwalt



5

nehmen, den der mir vorgibt. Ein Profi, der von einem Makler das angeboten erhält, was er gerade sucht, für den macht es Sinn. Er erhält das Angebot in der Regel noch bevor es auf den Markt kommt. Die guten Sachen kommen ja gar nicht auf den Markt. Die großen Bauträger haben sogenannte Actionsheets, ich weiß nicht, ob Sie schon einmal darüber gestolpert sind, bevor etwas auf den Markt kommt. Da darf man sich eintragen, wenn man zu friendsandfamily gehört. Dann kommt ein Drittel auf den Markt und alles andere ist weg.  
#00:23:07-7#

Ein mir bekannter Bauträger hat das so gemacht und ist dann draufgekommen, dass er um 60 Prozent teurer hätte verkaufen können als mit seiner friendsandfamily Liste. Er wird das aber trotzdem wieder machen, weil es einfacher ist. Aber zur Zinssituation noch: Ich glaube, dass wir da bleiben werden, wo wir derzeit sind, ev. noch ein paar Punkte nach oben. Aber für den Markt ist das schlecht. wir merken das total. Ich mache so an die 200 bis 300 Kaufverträge im Jahr. Das ist viel, aber es geht jetzt runter. Auch die Wohnungen aus dem Economy Sektor, die auf den Markt kommen, werden preislich nach unten gehen. Die aus dem Luxussektor werden preisstabil bleiben, vielleicht noch ein wenig hoch gehen. Man wird auch schauen müssen, was in zwei Jahren passiert, denn viele bauen aktuell nicht. Ich habe einige Mandanten, die richtig große Projekte abgesagt haben. Die warten gut zwei Jahre. Nur ist in ein, zwei Jahren nichts auf dem Markt. Das muss man sich anschauen. Derzeit liegen die Zinsen bei ca. 3,5 Prozent im Schnitt, das ist nicht so schlimm. Die beste Finanzierung, die ich hier erfahren habe, waren 0,875 fix auf 15 oder 20 Jahre. Das ist eine tolle Finanzierung. Ich selbst habe eine Finanzierung für 1,2 Prozent fix auf 25 Jahre. Das sind dann Leute, die gewinnen durch diese Inflation ganz erheblich.

**Interview mit Rechtsanwalt Paul Nagler am 15.09.2022**

**Frage 1 #00:01:05-0# Kann der Ersteher die Immobilie auch über die Eintragung eines Pfandrechts kaufen? Wenn ja, wer trägt das Pfandrecht ein und welche Kosten fallen an? Sind es auch 1,2 % wie bei „normalem“ Erwerb?**

**Antwort:** Guter Punkt, ich habe nirgends gefunden, dass es nicht geht. Daher glaube ich, dass es schon funktioniert. Es gibt dann allerdings das Problem, wenn es nicht finanziert werden sollte oder das Pfandrecht nicht eingetragen ist, so ist das ein Problem des Ersteher. Der ist nämlich verpflichtet, den Kaufpreis zu zahlen bzw. bekommt er die Vorzahlung nicht zurück. Ich hätte jetzt gemeint, wenn das Objekt von der Bank nicht finanziert wird, dann bekommt der Ersteher eben sein Vadium nicht zurück. #00:02:52-7#

Der Käufer muss sein Vadium hinterlegen und hat dann zwei Monate Zeit noch zurückzutreten. Angenommen die Bank gibt keine Finanzierungszusage, muss er sowieso zurücktreten.

Kosten fallen aber dennoch an. Nämlich die Eintragungsgebühr von 1,2 Prozent. Die bestehenden Lasten und Pfandrechte sind allerdings automatisch hinfällig geworden bzw. auszutragen, wenn im Rahmen einer Zwangsversteigerung die Liegenschaft erstanden wird. Das ist ja genau der Sinn und Zweck, dass das verwertet wird, was noch da ist. Der Erlös wird dann auf die Pfandrechtsgläubiger aufgeteilt. Nach der Erhebung ist die Liegenschaft lastenfrei. Eine einzige Ausnahme, die es geben könnte, selbst wenn es nicht vollständig abbezahlt wird, ist die, dass die Gläubiger trotzdem nichts mehr herausbekommen. Dann ist das einfach das Pech, wenn der Schuldner insolvent wird. Möglich aber ist, dass man sich mit den Gläubigern ausmacht, das Pfandrecht auf der Liegenschaft zu belassen und dafür weniger zu bezahlen. Das wäre möglich. #00:04:45-8#

**Frage 2 #00:04:49-3# Welche Gebühren verrechnen Sie einem Käufer der über eine Zwangsversteigerung die Immobilie erwirbt und Sie mit der Herstellung der Grundbuchsordnung, Löschung von bestehenden Lasten und Pfandrechten, Berechnung Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr etc. beauftragt? Sind das wie beim Kaufvertrag 1-3% des Kaufpreises?**

**Antwort:** Wenn das Gericht die Eintragung macht, werden auch die Anwaltskosten dementsprechend ausgewiesen. Die Gerichtsgebühr wird ähnlich wie bei einer Klageeinbringung vorgeschrieben. Anders wäre das extrem umständlich. Deswegen war noch nie jemand bei mir, weil das alles das Gericht erledigt. #00:05:42-8#

**Frage 3 #00:07:22-2# Wie lange dauert die Abwicklung eines Ankaufes? Vom Kaufanbot bis zur Eintragung im Grundbuch?**

**Antwort:** Im besten Fall dauern die anwaltlichen Vorbereitungen etwa eine Woche. Das Nadelöhr ist die grundbücherliche Eintragung. Das kann in 2 bis 3 Tagen abgewickelt werden, kann aber auch einen ganzen Monat dauern. Vom Zeitpunkt der Annahme des Anbots bis zur tatsächlichen Auszahlung des Kaufpreises kann das 1 bis 2 Monate dauern. Insolvenz- oder Exekutionsverfahren dauern viel länger. Alles, was mit dem Gericht zu tun hat, liegt bei mir endlos. Es dauert lange, bis ein Termin festgelegt wird für eine Versteigerung. Das ist mühsam. #00:08:36-5#

**Frage 4 #00:08:39-4# Wie sind die Rücktrittsrechte beim Kaufanbot bzw. beim Kaufvertrag?**

**Antwort:** Wenn ich ein verbindliches Kaufanbot unterschrieben habe und das auch angenommen wurde, komme ich aus dem Vertrag nicht mehr raus, es sei denn, ich habe einen Rücktrittsgrund. Zum Beispiel könnte das ein Wegfall der Geschäftsgrundlage sein. Es stellt sich im Nachhinein heraus, dass die Liegenschaft eigentlich ganz anders ist, als sie angepriesen wurde. Oder es stellt sich heraus, dass noch einen Mietvertrag existiert, von dem vor der Unterzeichnung keiner etwas erwähnt hat und die Liegenschaft somit nicht lastenfrei oder bestandsfrei wäre. Wenn ein verbindliches Angebot unterschrieben wurde ohne Rücktrittsrechte, komme ich aus dem Vertrag nicht mehr raus. Ein Rücktrittsgrund muss ein Umstand sein, der das Festhalten am Vertrag für mich unzumutbar macht. Der Rücktrittsgrund darf nicht in meiner eigenen Sphäre liegen, sondern im Bereich höherer Gewalt oder in der Sphäre der Gegenseite. Wenn etwa wesentliche Umstände verschwiegen wurden. #00:10:30-2#

Wenn ich dennoch dem Vertrag nicht nachkomme, kann mich der Gegner auf Vertragszuhalten klagen: Ich kaufe, bekomme die Liegenschaft und muss den Kaufpreis bezahlen - er klagt mich auf die weitere Abwicklung. Oder er könnte auch vom Vertrag zurücktreten und den entgangenen Gewinn einfordern. Das ist aber faktisch eine Berechnungssache wie hoch der ist. Vereinfacht gesagt, würde er jenen Betrag fordern können, der der Differenz zwischen Kaufpreis und Marktpreis entspricht. Wenn über dem Marktpreis verkauft worden wäre, hätte es einen Gewinn gegeben, der dann als Schadenersatz verlangt werden könnte. #00:11:34-9#

Gleiches gilt auch für das Kaufanbot. #00:11:27-0#

Mit der Annahme des Kaufanbots habe ich ebenfalls eine verbindliche Zusage erteilt. Es kann aber sein, dass man sich im Rahmen der Vertragserrichtung in gewissen Punkten nicht einig wird. Im Normalfall aber kommt man aus dem Vertrag nicht heraus. Mit der Annahme eines verbindlichen Anbots verpflichte ich mich, den Kaufvertrag zu unterschreiben. #00:10:11-3#

**Frage 5 #00:10:27-6# Welchen Gewährleistungsanspruch hat der Käufer/Ersteher?**

**Antwort:** Defacto müssen 2 Punkte beachtet werden. Einerseits Gewährleistungsansprüche, die vom Gesetz her vorgegeben sind: etwa guter Zustand, dem Alter und der Lage entsprechend, ... also alles, was man als durchschnittlicher Käufer erwarten darf von einer Immobilie dieser Art und dieses Preises. Vor allem ist der Preis ein Indikator für die Qualität einer Immobilie. Von einer teuren Immobilie kann ich mehr erwarten als von einer billigen. #00:13:39-2#

Andererseits ist nur das von der Gewährleistung betroffen, was ausdrücklich zugesagt wurde. Wenn beispielsweise zugesagt wurde, dass in der Wohnung eine teure, qualitätvolle Küche vorhanden ist, tatsächlich aber nur eine normale da ist, habe ich ein Gewährleistungsthema. Zugesagt wurde ausdrücklich eine super tolle Küche mit Steinplatte, vorhanden ist aber nur eine durchschnittliche. Das wäre ein Gewährleistungsanspruch gegenüber dem Verkäufer. #00:14:38-7#

Der Makler verpflichtet sich die Parteien zusammenzubringen, er darf aber nicht falsche Angaben über die Liegenschaft im Exposé machen und gegen seine Sorgfaltspflicht verstoßen. Wenn der Makler die Information bekommt, es handle sich um eine Marmorküche, so schreibt er das in sein Exposé. Diese Information kam vom Verkäufer. Er darf nichts reinschreiben, was gegen seine Sorgfaltspflicht verstößt. #00:15:47-6#

Wenn es sich herausstellt, dass statt der angepriesenen großartigen Qualität der Fenster es beim nächsten Regen hereinnässt, so wäre das ein Gewährleistungsanspruch gegenüber dem Verkäufer, nicht gegenüber dem Makler. #00:16:08-3#

Gewährleistung verjährt 3 Jahre nach Übergabe. Also ab dem Zeitpunkt der Aushändigung des Schlüssels, ab dem Zeitpunkt der tatsächlichen Verfügungsgewalt. Die Frist beginnt erst ab der tatsächlichen Übergabe zu laufen, nicht mit der Unterzeichnung des Vertrags. Hintergrund ist der, dass erst nach der Schlüsselübergabe der Käufer die Möglichkeit hat, die Liegenschaft im Detail anzuschauen. Erst bei genauer Besichtigung können eventuelle Mängel festgestellt werden, was bei der ersten Besichtigung nicht möglich ist. Es gibt aber eine Beweislastumkehr nach den ersten 6 Monaten. Bei der Gewährleistung habe ich nur dann einen Anspruch, wenn der Mangel, um den es geht, zum Zeitpunkt der Übergabe schon angelegt war. Es geht nicht um Themen, die erst nach der Übergabe aufgetreten sind, sondern der Mangel muss zumindest zum Zeitpunkt der Übergabe angelegt gewesen sein. Ansonsten habe ich keinen Gewährleistungsanspruch. Das Thema ist dann immer, wenn ich ein paar Monate später drauf komme, dass irgendetwas nicht stimmt, hat dieser Mangel bereits bei der Übergabe bestanden oder ist das erst im Nachhinein kaputt geworden. Wenn es erst im Nachhinein kaputt geworden ist, habe ich keinen Gewährleistungsanspruch. Da kann ich vielleicht Schadenersatz geltend machen oder Irrtumsanfechtung, aber nicht Gewährleistungsanspruch. Nur derjenige, der beweisen muss, dass der Mangel schon zum Zeitpunkt der Übergabe vorhanden war, der hat es im Prozess immer schwerer, weil er die Beweispflicht hat. Der hat immer den schwarzen Peter. Und das Gesetz sagt, wenn ein Mangel innerhalb der ersten 6 Monate auftritt, dann wird gesetzlich vermutet, dass dieser Mangel schon bei der Übergabe vorhanden gewesen ist. Daher habe ich einen gesetzlichen Gewährleistungsanspruch. Der Verkäufer muss beweisen, dass der Mangel nicht schon vorher bestanden hat. Wenn der Mangel aber nach den ersten 6 Monaten auftritt, jedoch innerhalb der 3 Jahresfrist - denn danach ist es vorbei - dann muss der Erwerber beweisen, dass der Mangel schon damals vorhanden war. Wenn er diesen Beweis nicht erbringen kann, hat er keinen Gewährleistungsanspruch. Derjenige, der das beweisen muss, hat es immer schwerer. Innerhalb der ersten 6 Monate muss der Verkäufer sich frei beweisen, danach muss der Käufer beweisen, dass der Mangel schon da war. #00:18:50-9#

Sollte ich diesen Beweis nicht erbringen können, ob als Verkäufer oder Käufer, habe ich zwar immer noch Schadenersatzansprüche. Aber Schadenersatzansprüche erfordern ein Verschulden, für das der Verkäufer haftbar ist. Bei der Gewährleistung ist es ein verschuldensunabhängiger Anspruch. Da muss ich einfach nur beweisen oder freibeweisen, dass der Mangel schon vorhanden oder angelegt war, egal ob der Verkäufer das gewusst hat oder sogar absichtlich verschwiegen hat. Das spielt keine Rolle. Es reicht einfach die Tatsache, dass der Mangel schon vorhanden war. #00:19:44-6#

Gewährleistung gibt es bei einer Zwangsversteigerung nicht. Da gibt es ein Schätzgutachten, in dem mehr oder weniger alles steht, was halt so relevant ist. Natürlich kann immer etwas sein, das nachträglich auftaucht, aber nicht im Gutachten gestanden ist. Da habe ich dann Pech gehabt. Da gibt es keine Gewährleistung. #00:20:19-6#

Man muss dazu sagen, dass der Ersteher die Immobilie von jemandem kauft, der insolvent ist. Sonst wäre es keine Zwangsversteigerung. Selbst wenn ich einen Gewährleistungsanspruch hätte, würde ich sowieso nichts erhalten, da der Verkäufer sowieso nichts mehr bezahlen kann, weil er offensichtlich kein Geld hat. #00:20:45-8#

Das ist nur ein juristischer Gedanke, da ich sowieso in dem Fall keinen Anspruch hätte.

Bei der Zwangsversteigerung gibt es keine Gewährleistung. Ich muss mich auf das Schätzgutachten verlassen oder selbst eine Expertise mitbringen. Dazu kommt noch, dass es möglicherweise einen Mieter gibt, von dem keiner was weiß. Es könnte sein, dass nach dem Ersten der Wohnung ein Mieter kommt, den ich dann nicht mehr loswerde. Oder jemand behauptet, dass ein Vertragsverhältnis besteht, dann wird das nicht berührt durch die Zwangsversteigerung. Es könnte theoretisch immer noch passieren, dass im Nachhinein jemand kommt, der sagt, er sei ein Mieter. #00:22:09-6#

#### **Frage 6 Kaufabwicklung durch einen Immobilienmakler #00:22:13-4#**

**Antwort:** Bei einem Liegenschaftserwerb über einen Makler muss man im klassischen Fall die bürgerlichen und außerbürgerlichen Lasten beachten. Man muss ins Grundbuch schauen, ob es Belastungen wie Pfandrechte, Dienstbarkeiten, Wohnrechte, Fruchtgenussrechte etc. bestehen. Wichtig bei gebrauchten Wohnungen ist das Gewährleistungsthema betreffend Strom-, Wasser- und Gasleitungen. Auch der Zustand der allgemeinen Teile im Haus ist zu beachten. Stehen größere Sanierungsvorhaben an? Gab es eventuell bei einer der letzten Hausversammlungen einen Beschluss bezüglich thermischer Sanierung etc. Da erhöhen sich die Betriebskosten. Das kann sein, dass das schon beschlossen wurde und erst im übernächsten Jahr kommen diese Dinge zu tragen. Man sollte daher immer die Hausverwaltungsprotokolle der letzten 3 Jahre durchschauen. #00:23:30-5#

Sollten außerbürgerliche Rechte zum Tragen kommen, ich aber die Liegenschaft als lastenfrei erworben haben, wird der Verkäufer schadenersatzpflichtig. Je nachdem wie gravierend diese Last ist, kann ich sogar vom Vertrag zurücktreten oder eine Preisminderung verlangen, die mich so stellt, als hätte ich gewusst, dass es diese Last gibt und dem Erwerb gerecht wird. Der Preis muss dann so reduziert werden, dass diese Last ausgeglichen wird. Mit der Wertminderung muss eine Kaufpreisreduktion einhergehen. #00:24:20-3#

Bei einer Zwangsversteigerung gilt das nicht. Hier kann immer noch Unvorhergesehenes passieren. #00:24:37-6#

#### **Frage 7 #00:25:07-4# Welche rechtlichen Sicherheiten bzw. Unsicherheiten ergeben sich Ihrer Meinung nach aus dem Erwerb einer Liegenschaft mittels Zwangsversteigerung? Besteht trotz Zuschlag zum Objekt die Unsicherheit die Liegenschaft nicht erwerben zu können? (z.B.: Unsicherheit trotz Zuschlag) Wie hoch ist die Anzahl an gescheiterten Abwicklungen?**

**Antwort:** Ich kann mir vorstellen, dass sich der Schuldner in letzter Sekunde noch mit dem Gläubiger geeinigt hat und die Zwangsversteigerung hinfällig ist, obwohl das Gericht noch nicht darüber informiert wurde. Daher kann es trotzdem zu einer Abwicklung kommen mit der nachträglichen Diskussion, ob die Zwangsversteigerung wirksam ist oder nicht. Der Grund der Versteigerung ist zwar weggefallen, das Gericht hat aber darüber nichts gewusst. #00:25:36-7# #00:25:34-1#

Gescheiterte Abwicklungen habe ich noch nicht erlebt. Was immer wieder Thema ist, sind nachträglich aufgekommene Mängel. Ich als Vertragsrichter und Treuhänder habe damit eigentlich nichts zu tun. Meine Aufgabe ist es, dass ich die Abwicklung erledige und die Dokumente erstelle. Ich dürfte in weiterer Folge auch gar keine der beiden Parteien vertreten, weil ich zu beiden Seiten ein Vertrauensverhältnis und eine Sorgfalts- und Treuepflicht habe. Wenn sich die beiden Parteien im Nachhinein streiten, dürfte ich in einem etwaigen Schadenersatzprozess keine der beiden Parteien vertreten, da ich sowohl Käufer als auch Verkäufer treuhändisch als Mandanten hatte.

**Frage 8 #00:26:49-8# Welche Auswirkungen hat die aktuelle Immobiliensituation (Trend/Corona Krise/ Zinssituation) auf den Erwerb von Liegenschaften, sowohl im Bereich der Zwangsversteigerung als auch über den Verkauf durch Immobilienmakler?**

Antwort: Die Preise steigen ganz allgemein. Da werden auch die Immobilien betroffen sein, vor allem von der Zinserhöhung, weil sich die Leute die Kredite nicht mehr leisten können. Ich selbst habe ja mit der Zwangsversteigerung in der Praxis nicht wirklich was zu tun. Ich gehe aber schon davon aus, dass sie eher mehr als weniger werden. Bei den Immobilien kommt mir vor, dass die Anzahl der Transaktionen und der Beratungsaufwand mehr werden. Es kommen vermehrt Leute zu mir, die sowohl einen Kaufvertrag als auch einen Vertragsrichter haben. Sie wollen, dass noch einmal wer drüberliest. Ob das an der Marktsituation liegt, kann ich nicht sagen. Aber es wird mehr. Bezüglich der Zinssituation habe ich bisher noch keinen Unterschied gemerkt. Auch Corona brachte keine Delle.



## Anhang H: Interview mit Herrn Lind

Interview mit Franz Lind

### **Inwiefern haben Sie mit gerichtlichen Zwangsversteigerungen in Ihrer täglichen Arbeit zu tun?**

Ich hatte in der Arbeit nicht mit Zwangsversteigerungen zu tun, privat allerdings schon. Das ist sehr lange her, war aber für mich interessant. Eine normale Abwicklung dauert normalerweise 1 - 3 Monate. Meine persönliche Erfahrung, als ich ein Haus ersteigert habe, hat 8 – 9 Monate gedauert. Das ist immer abhängig vom Grundbuch und dem Gericht, und im Vorfeld hängt es auch von der Bank ab, wie schnell diese arbeitet. #00:01:45-4#

### **Gibt es Rücktrittsrechte für den Käufer? #00:01:45-4#**

Wenn die Bedingungen nicht erfüllt sind, z. B. beim Anbot oder wenn die Aufklärung vom Fernabfragegesetz unterbleibt bzw. die Nebenkostenübersichten nicht übergeben werden. Das kann bis zu einem Jahr sein. Wenn die Dinge erledigt werden, kann man nach dem Konsumentenschutzgesetz noch eine Woche bzw. nach dem Fernabfragegesetz noch zwei Wochen lang zurücktreten. Außer es wird auf einen Rücktritt ganz verzichtet. Dann kann man nicht mehr zurücktreten. #00:02:45-5#

### **Welchen Gewährleistungsanspruch hat der Käufer #00:02:45-5#**

Ich hatte eigentlich bislang keinen Fall von Gewährleistungsanspruch. Ich kann nur soviel sagen, dass bei einem Bauträgerobjekt nach dem Bauträgersgesetz gehandelt wird. Das betrifft aber den Makler nicht. Bei einem Verkauf einer privaten, gebrauchten Wohnung, womit wir eben häufiger zu tun haben, wird nach dem Kaufvertrag gehandelt. Da gibt es eigentlich keine Gewährleistung, es sei denn, dort steht etwas anderes. In einem Kaufvertrag werden Gewährleistungsansprüche normalerweise ausgeschlossen. #00:03:56-2#

### **Suchaufträge für einen Interessenten #00:04:06-4#**

Es kommt immer wieder vor, dass ich Suchaufträge als Makler übernehme. Ich suche dann Objekte für den Auftraggeber, unterschreibe da aber keinen Maklervertrag. Ich verlange da auch kein Entgelt, wenn schlussendlich die Suche nicht erfolgreich war. Es ist nicht mein eingängiges Geschäft, wenn es sich allerdings lohnt und die Immobilie auch wirtschaftlich Sinn macht, dann habe ich in dieser Form schon einige Abschlüsse gemacht. Dafür gibt es in meiner Maklerpraxis schon einige Beispiele: Auhofstraße, da habe ich mit allen Eigentümern im Haus Kontakt aufgenommen, und einer hat dann doch nach 2 Jahren verkauft. Auch im 3. Bezirk haben wir eine große Wohnung um ca. 600.000 bis 700.000€ Kaufpreis für eine Kunden gesucht und gefunden. Das hat funktioniert. Da gibt es schon einige gelungene Beispiele. #00:05:24-7#

Ein Beispiel ist die Kastnergasse, wo ich eine Wohnung verkauft habe. Es sind dann noch Kunden übriggeblieben. Daraufhin haben wir die Wohnungsbesitzer im Haus kontaktiert, was zur Folge hatte, dass sechs weitere Wohnungen zum Verkauf anstehen. Das ist aus dem Suchauftrag entstanden. #00:05:41-3#

1



Interview mit Franz Lind

Was mich betrifft, sind das zu neunzig Prozent Alleinvermittlungsaufträge. Alleinvermittlungsaufträge schafft man mit einigen Argumenten. Wenn ich beispielsweise Zahnweh habe, dann kontaktiere ich auch nicht 3 Zahnärzte. Da suche ich mir einen aus, zu dem ich Vertrauen habe. Mit dem arbeite ich dann zusammen. Es ist auch klar, dass man dem Kunden sagt, was man tut. Die Aussagen müssen klar und verständlich sein. Wenn der Kunde zu mehreren Maklern Kontakt hat, soll er sich einen aussuchen, von dem er glaubt, dass der das gut kann. Das führt auch überwiegend zum Erfolg. Es kommt ganz selten vor, dass wir den Zuschlag nicht bekommen. #00:07:16-0#

#### **Wie ist die derzeitige Situation betreffen Corona? #00:07:46-5#**

Allgemeint gesagt, haben Krisen immer die Preise befeuert. Es sind die Preise in Krisenzeiten dadurch gestiegen. Krisen machen Angst, Angst betrifft auch den Verlust des Geldes. Wir wissen auch nicht, wie es mit der Finanzwirtschaft weitergeht. Es wird wahnsinnig viel Geld gedruckt. In Europa, in den USA, überall. Es crasht hinten und vorne. Das wissen die Leute, weswegen sie Angst haben. Daher wird gekauft, was man sehen kann: Immobilien, Grundstücke, was immer. Corona hat das genauso befeuert. Viele Menschen haben doch Geld, müssen nicht unbedingt finanzieren bzw. nur einen kleinen oder mittleren Teil. Bisher hat die Zinspolitik die Käufer unterstützt. Wenn jetzt die Zinspolitik, wie es aussieht, nach oben geht, wird es sich schon auswirken, dass die Preise nicht mehr so rasant steigen werden. Nicht nur weil bei einer Finanzierung die Zinsen höher sind, sondern weil auch die Renditen darunter leiden. Man arbeitet im Wohnungsbereich derzeit mit ca. 2,5 Prozent Rendite. Wenn die Zinsen auf 3 Prozent oder mehr steigen, funktioniert das Spiel nicht mehr. #00:10:04-0#

Die Immobilienpreise werden aber nur stagnieren. Allzu hoch können die Zinsen auch nicht steigen, weil dann die Wirtschaft darunter leidet. Sie leidet derzeit schon sehr, auch wenn manche Profiteure aus dem Energiebereich sagen, es ist alles super. Es gibt viele Betriebe, die auf der Strecke bleiben. Insgesamt ist das Wirtschaftswachstum, bzw. dass die Wirtschaft nicht einbricht, bei einem hohen Zinsniveau problematisch. #00:10:43-4#

#### **Bestellerprinzip und Folgen #00:10:58-2#**

Ich weiß nicht, was sein wird. Im Mietbereich ... Wenn das abgeschafft wird, werden viele Eigentümer sagen, das will ich nicht bezahlen. Wenn die nicht eine ordentliche Provision bezahlen, dann kann ich nicht wirtschaftlich arbeiten. Wenn das der Fall ist, werden das viele Eigentümer selbst machen. Es wird so sein, dass die nach einiger Zeit sagen, das ist aber auch nicht lustig. In den Bereichen der Bonitätsprüfung, und, und - dort wo sehr genau gearbeitet werden muss - sehen dann die Eigentümer, dass sie das nicht so hinkriegen. Daher werden wieder einige zurückkommen. Wir sind großteils aus der Haftung gegenüber dem Kunden, was auch Vorteile hat. Haftung insofern, dass hier Provisionsverlust beim Kunden droht, wenn wir irgendetwas nicht so toll machen oder der Kunde einen Fehler findet. Hier wird für uns die Sache wieder einfacher. Wenn wir unsere Arbeit konsequent machen, dann

2



Interview mit Franz Lind

heißt das für den Kunden, dass wir nicht mehr so viele Leistungen erbringen können, wie das derzeit der Fall ist. Da wird die Arbeit für uns etwas einfacher. #00:13:38-5#

Über die Folgen für das Bestellerprinzip habe ich noch nicht so viel nachgedacht. Wenn das Bestellerprinzip kommt, werden wir Lösungen finden, wie man damit gut umgeht. #00:14:06-9#

Es gibt manche Fälle bei der Doppelmaklertätigkeit, wo man sehr viel Fingerspitzengefühl braucht. Im Bereich der Doppelmaklertätigkeit kann man sich auch gewissermaßen als Mediator sehen, um einen Interessensausgleich zu schaffen. Das ist schon gut gelungen. In manchen Fällen war es etwas schwieriger, weil eine Seite sagt, du hilfst dem mehr als mir oder umgekehrt. Natürlich gibt es das, ich habe es aber nie als großes Problem gesehen. #00:15:19-8#

In Zukunft kann es sein, dass zwei Makler oder Anwälte streiten. Ob es dadurch für den Verkäufer oder den Käufer einfacher wird, wird man sehen. Ich bin der Meinung, dass es eher schwieriger wird. Es will ja jeder seine Interessen durchsetzen bzw. verteidigen. Ich glaube, dass der Ablauf bis zu einem Kaufabschluss dann länger dauert.

#### **Derzeitige politische Situation zum Bestellerprinzip #00:19:48-5#**

Es wird immer die Dreijahresbefristung hergenommen und nach drei Jahren muss neu um die Wohnung angesucht werden. So wird es von der Politik dargestellt. Das ist schon sehr schwach. Jeder Vermieter, der nicht die Wohnung selber braucht, ist doch froh, wenn die Wohnung vermietet ist. Wir machen aber ohnehin fast nur mehr Mietverträge für 5 Jahre. Und außerdem sind in Wien, wenn man die Zahlen anschaut, über 60 Prozent Sozialwohnungen. Hier ist der Makler sowieso nicht dabei. Von den restlichen 40 Prozent macht der Makler, wenn es hochkommt, etwa die Hälfte davon. Der Rest ist privat. #00:20:38-3#

#### **Ergänzung Zwangsversteigerung #00:20:57-0#**

Wie ich den Zuschlag bekommen habe, hat es noch mindestens ein halbes Jahr gedauert, bis ich definitiv im Grundbuch war. Denn da gibt es noch viele Fristen, ob noch jemand anderer mitbieten kann bzw. mehr bietet - wie auch immer. Wie das aber im Detail ausschaut, weiß ich nicht. #00:21:06-8#

Ich habe mich um alles selbst gekümmert. Aber es hat eben lange gedauert. Da war die Frage, wann ich mit dem Sanieren beginnen kann. Oder es freut sich dann ein anderer über die Sanierung. Somit habe ich mit der Sanierung sehr lange zuwarten müssen. Aus der Sicht habe ich mir gedacht, dass ich das wahrscheinlich nicht mehr mache, weil das ein ewiger Strudelteig ist. #00:21:56-6#

Wenn jemand eine Immobilie gleich zum Wohnen braucht, würde ich vom Erwerb über eine Zwangsversteigerung eher abraten. Denn das kann lange dauern. Ich beobachte auch nicht den Markt von Zwangsversteigerungen. Ich habe die Erfahrung einer Zwangsversteigerung damals gemacht, ist mir aber mittlerweile zu mühsam.

3



Interview mit Franz Lind

Zumal ich ja damals einen Käufer hatte, der großes Interesse daran hatte. Nur als das alles so lange dauerte, hatte der inzwischen ein anderes Objekt gefunden.

## Anhang I: Interview mit Mag. Rauch

Interview mit Herrn Mag. Hans-Jürgen Rauch am 29.09.2022

### **Frage 1 Inwiefern haben Sie mit Zwangsversteigerung zu tun?**

Privat gar nicht, aber beruflich schon. Wir vertreten sehr viele Ersteher, die wir bei der ganzen Abwicklung des Prozesses danach bei Finanzamt, Steuer, Grundbucheintragung etc. betreuen. #00:00:31-6#

### **Frage 2 #00:00:35-3# Kaufen die Ersteher die Immobilie auch über die Eintragung eines Pfandrechts?**

Ja, viele. Die 1,2 Prozent bezahlt man auch. Es ist ja ganz egal, ob eine Gesellschaft oder ein Privater ein Objekt bei einer Zwangsversteigerung erwirbt. #00:01:01-2#

Wir machen dann die Eintragung, die Treuhandschaft etc. #00:01:08-9#

Das Gericht macht die Meistbotsverteilung. Es gibt da Erlagsfristen. Das Meistbot muss ich binnen bestimmter Fristen, die vom Gericht vorgegeben werden, bei diesem erlegen. Nur wenn das geschieht, dann ist auch der Zuschlag mit Erfüllung aller Versteigerungsbedingungen rechtskräftig. Erst dann gehört es mir. #00:01:32-0#

### **Frage 3 #00:01:49-5# Kann ein Laie die Abwicklung mit dem Gericht und Grundbuch auch ohne anwaltliche Unterstützung durchführen?**

Das ist wie bei jeder Abwicklung oder Liegenschaftstransaktion. Wenn derjenige eine gewisse Erfahrung hat, kann er das probieren und selbst machen. Aber es ist schwierig. Ich habe Klienten, die wirklich davon leben, also Immobilienhändler, die nicht nur ankaufen, sondern auch ersteigern. Die könnten das theoretisch auch, die wüssten, wie der Hase läuft. Die wollen diese Arbeit aber auch abgeben, weil sie Ruhe haben wollen. #00:02:25-9#

### **Frage 4 #00:02:43-4# Welche Gebühren verrechnen Sie einem Käufer der über eine Zwangsversteigerung die Immobilie erwirbt und Sie mit der Herstellung der Grundbuchsordnung, Löschung von bestehenden Lasten und Pfandrechten, Berechnung Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr etc. beauftragt? Sind das wie beim Kaufvertrag 1-3% des Kaufpreises?**

Grundsätzlich ist das Vereinbarungssache wie bei einem Kaufvertrag. #00:02:36-3#

Es gibt zwar Empfehlungen, die aber kein Maßstab sind. Das ist auch regional sehr unterschiedlich. Was ein Kollege im Burgenland und im Osten Österreichs verlangen kann, ist im Vergleich zu Wien nicht repräsentativ. #00:03:06-7#

Es gibt natürlich den Rechtsanwaltsstarif und den Notariatsstarif und entsprechend dieser Parameter kann ich natürlich das Honorar auf Punkt und Beistrich als Höchststarif ausrechnen. Das ist halt schwer erzielbar. Das ist eine schöne Antwort. #00:03:25-2#

### **Frage 4 #00:03:36-7# Hat der Ersteher eine Zuschlagsgebühr an das Gericht zu bezahlen? Wenn ja, wie hoch?**

1

Interview mit Herrn Mag. Hans-Jürgen Rauch am 29.09.2022

Eine Zuschlagsgebühr? Was ist damit gemeint? Wüsste ich nicht, dass es da etwas gibt. Wenn Sie in der Literatur etwas dazu finden, können Sie es mir weiterschicken, um es in den entsprechenden Kontext einzuordnen. #00:04:16-7#

**Frage 5 #00:04:47-1# Wie ist die Abwicklung im Grundbuch?**

Mit dem rechtskräftigen Meistbotsverteilungsbeschluss werden bestehende Lasten und Pfandrechte gelöscht. Wenn der Ersteher Lasten übernimmt, bleiben diese bestehen, was aus den Titellurkunden hervorgehen muss. #00:04:49-8#

**Frage 6 #00:04:54-4# Hat der Ersteher Rücktrittsrechte?**

In der Regel nein. Mit Rechtskraft des Zuschlags ist der Ersteher außerbüchlicher Eigentümer und durchbricht das Eintragungsprinzip. Es sei denn, es wird das Meistbot nicht erlegt, dann wird er sowieso nicht Eigentümer. Dann wird erneut versteigert. #00:05:21-8#

Wenn der Zuschlag rechtskräftig ist, bin ich dann Eigentümer. Es ist ja kein Vertrag in dem Sinn. Ich werde originär Eigentümer mit Zuschlag und muss es nicht einem Vorbesitzer abkaufen. Ich muss ja kein Kaufanbot machen. #00:06:04-9#

Bei einer Versteigerung gibt es keinen Vertrag, sondern eine Urkunde, das ist der Zuschlag. Das ist ein grundbücherlicher Beschluss, Erteilung des Zuschlages. Das ist meine Titellurkunde. Wenn diese rechtskräftig ist und ich dann auch die Steuern bezahlt habe, läuft es gleich mit der Grunderwerbssteuer und ich kann die Eintragung durchführen lassen. Das ist ein großer Unterschied zum Kaufvertrag. Ich kaufe die Liegenschaft nicht, sondern erwerbe sie durch Zuschlag, habe aber keine Ahnung in welchem Zustand sie ist. #00:06:53-5#

**Frage 7 #00:06:56-3# Wie sind die Rücktrittsrechte beim Immobilienmakler?**

Wenn ich Rücktrittsrechte vereinbart habe, z.B. Genehmigungen, Grundverkehrs.... etc. dann kann ich zurücktreten. Bei einem normalen Kaufvertrag stehen mir keine Rücktrittsrechte zu. Hier muss man unterscheiden. Es gibt ja auch den Bauträgervertrag, also einen Kaufvertrag als Konsument gegenüber einem Unternehmer. Da habe ich Rücktrittsrechte nach dem Bauträger- und dem Konsumentenschutzgesetz. #00:07:34-4#

**Frage 8 #00:07:43-8# Hat der Ersteher Recht auf Gewährleistung?**

Habe ich keine, da ich keinen Vertragspartner habe. #00:07:40-4#

Bei einem Kauf über einen Makler habe ich Gewährleistung gegenüber dem Verkäufer. Ebenso habe ich Schadenersatzansprüche gegenüber dem Makler, wenn mich dieser täuscht oder mir durch sein zurechenbares Verhalten einen Schaden zufügt. Wenn ein Verschulden am Schaden nachgewiesen werden kann, dann haftet der Makler. #00:08:12-0#

Auch wenn ich als Vertragserrichter meinen Pflichten nicht nachkomme und eine der Parteien dadurch einen Schaden erleidet, dann haftet auch ein Notar. Gefährlich

2

Interview mit Herrn Mag. Hans-Jürgen Rauch am 29.09.2022

finde ich, wenn ein Makler vergisst, den Verkäufer hinsichtlich Immobilienertragsteuer, irgendwelcher erforderlicher Genehmigungen etc. über den Käufer zu informieren oder die nötige Beratung nicht bietet. das ist meines Erachtens ein riesiger Haftungsfall. Allerdings sind die Gerichte immer sehr maklerfreundlich, das ist gut für Sie. Kann sich aber recht schnell umdrehen. Dann möchte ich nicht in der Haut des Maklers stecken, der nicht genau informiert hat. #00:09:13-7#

Der Makler muss mitteilen, dass eine Immobilienertragssteuer anfällt. Die Berechnung ist Sache des Steuerberaters. Wenn du Pech hast, sind das bis zu 30 Prozent des Gewinns. Wenn das so kommuniziert wird, ist alles gut. #00:09:31-9#

Der Steuerberater rechnet das aus und teilt es dem Verkäufer mit. #00:09:51-5#

### **Frage 9 #00:10:02-3# Dauer bis zur Grundbucheintragung?**

Das kann man nicht genau sagen. Es hängt ab von den finanzierenden Banken und den betroffenen Grundbüchern. Es ist ein riesiger Unterschied. Es kann von ein paar Wochen bis zu mehreren Monaten dauern. Auch bei den Zwangsversteigerungen ist es sehr ähnlich. Es kann schnell gehen, aber auch sehr lange dauern. Es hängt davon ab, welche Personen bei Gericht damit betraut sind, wie schnell diese arbeiten etc. #00:10:35-1#

Wenn ich ein Objekt ersteigere und den Zuschlag erhalten habe, bin ich außergrundbücherlicher Eigentümer. Ich muss noch gar nicht im Grundbuch stehen, kann aber schon wie ein Eigentümer alles machen. Das ist so wie beim Erben. Da bin ich gleich Eigentümer, auch wenn ich noch nicht im Grundbuch stehe. Ein Vorteil der Zwangsversteigerung liegt auch darin, dass alle Lasten weg sind. Das darf man auch nicht vergessen. #00:11:06-2#

Das ist bei einem Verkäufer, der das Grundstück oder die Immobilie ohne Ende belastet hat, ganz anders. Bis hier alle Lasten getilgt sind, kann das sehr lange dauern. Wenn überdies exekutive Pfandrechte vorliegen, für deren Löschung du gar keine Zustimmung kriegst, ist das zusätzlich problematisch. Da ist der Erhalt eines Zuschlags bei einer Zwangsversteigerung der elegantere, einfachere Weg. #00:11:34-1#

Allerdings kommt man in Wien durch Zwangsversteigerungen nur schwer an Objekte heran. Etwas weiter weg und in den Nischen gibt es schon Möglichkeiten. In Wien kommt man mittlerweile schwer ran. Es ist da auch kaum ein Geschäft zu machen, weil die Rufpreise so enorm hoch sind. In Wien wird auch kaum mehr was versteigert. #00:12:20-3#

Wenn man etwas ersteigert, gibt es da immer ein gewisses Restrisiko. Beim Privatverkäufer habe ich die Zeit, das Objekt genau anzuschauen, habe einen Vertragspartner, habe einen Makler dabei etc. Ich bekomme da schon Informationen, die ich davor nicht hatte. Bei einer Zwangsversteigerung habe ich einen Gutachter, der sich das einmal angeschaut hat. In der Regel ist das auch kein Bausachverständiger sondern ein Immobilienbewerter, der nicht sagen kann, in welchem Zustand das Objekt ist. Das macht der nicht. Da kann es schon passieren,

3

Interview mit Herrn Mag. Hans-Jürgen Rauch am 29.09.2022

dass man ein Mordhaus ersteigert. Im Nachhinein erfährt man dann, dass vor 15 Jahren hier jemand seine Frau umgebracht hat. Das ist dann schwer verkäuflich. #00:13:15-7#

Bin ich dann verpflichtet, beim Weiterverkauf dem Interessenten diese Geschichte auf die Nase zu binden? Das ist ja keine Eigenschaft, das ist ja nur eine Geschichte. #00:14:36-4#

**Frage 10 #00:14:51-2# Unterschiedliche Teilnehmer der beiden Erwerbsmöglichkeiten**

Die ich vertrete. Private immer wieder, die sich da halt nicht auskennen. Das hat aber massiv abgenommen. Bis vor ein paar Jahren war das schon hin und wieder der Fall, dass ein Privater kommt und sagt, er habe ein Objekt ersteigert, bei dem ich ihm helfen sollte. Das ist massiv zurückgegangen. Ich glaube, dass die Privaten kaum mehr hier dazukommen. #00:15:21-0#

Zuschlag, Überbot, Gründe für den Nichterwerb. #00:16:00-2#

Der Verpflichtete kann noch einen Rekurs einlegen gegen den Zuschlag, weil irgendwo ein Verfahrensfehler besteht oder dergleichen. Es gibt eine Einspruchsfrist, wenn aber der Zuschlag rechtskräftig ist, dann ist auch die Überbotsfrist abgelaufen. Somit ist die Sache durch. Natürlich immer unter der Bedingung, dass das Meistbot fristgerecht erlegt wird. #00:16:09-4#

**Frage 11 #00:16:29-5# Wie hoch ist die Anzahl der gescheiterten Abwicklung?**

Gescheitert ist eine Abwicklung nur dann, wenn sich im Nachhinein herausstellt, dass das Versteigerungsverfahren mangelhaft war. Kommt vor, aber selten. #00:17:00-8#

**Frage 12 #00:17:13-9# Trend, Corona, Krise ...**

Da bin ich eigentlich auch auf die Informationen angewiesen, die wir alle haben. Was man bereits merkt: Dadurch, dass die Kreditvergabe strenger wurde, die Zinsen anziehen, wird es im privaten Sektor ein bisschen ruhiger. #00:17:36-4#

Ich glaube, das wird auch für eine längere Zeit so bleiben. So wie diese Goldgräberstimmung der letzten Jahre, wo wirklich jeder alles voll finanziert bekam, ohne viele Sicherheiten der Bank, das ist sicher vorbei. Schauen wir mal, wie sich das dann auswirkt. Ich glaube, dass dadurch manche Immobilien billiger werden. Weil eben der Markt nicht mehr so gegeben ist. #00:18:13-4#

Vorallem bei den hochpreisigen Zinshäusern ist schon ein Plafond erreicht. Teilweise muss man billiger anbieten, aber natürlich immer noch hoch. Ich glaube es schleift sich ein bisschen ein. In meiner Arbeit habe ich schon beobachtet, dass die privaten Kaufverträge in den letzten paar Monaten zurückgegangen sind. #00:18:34-8#

April, Mai, Juni war nochmals ein Run. Jeder hat noch versucht die Finanzierung zu retten. Aber das kann auch dem Sommer geschuldet sein. Ich weiß es nicht. Aber alle Makler raunzen.

4



## Interviewleitfaden

### **Basic Fragen an den Experten**

1. Inwiefern haben Sie mit gerichtlichen Zwangsversteigerungen oder einem Immobilienmaklerbüro in Ihrer täglichen Arbeit zu tun?
2. Worin bestehen in Ihrem Fachgebiet die Berührungspunkte mit den beiden Erwerbsformen?
3. Wie unterscheiden sich die Liegenschafts-Bewertungskriterien der einzelnen Erwerbsformen. Entspricht der Schätzwert der Liegenschaft dem Meistbot?

### **Leitfadeninterview:**

#### **1. Chancen und Risiken**

- a. Wie läuft der Erwerb von Liegenschaften im Hinblick auf Zwangsversteigerungen und dem Kauf durch ein Maklerunternehmen ab?
- b. Wie gestalten sich die jeweiligen Abläufe des Erwerbs?
- c. Worin liegen Gemeinsamkeiten und Unterschiede und welche Chancen und Risiken können sich daraus ergeben?

#### **2. Rechtliche Fragen:**

- a. Was muss der Ersteher / Käufer einer Immobilie im Rahmen einer Zwangsversteigerung bzw. bei der Abwicklung über ein Maklerbüro beachten? Rücktrittsrechte? Gewährleistungsansprüche?
- b. Welche Unterschiede gibt es aufgrund der rechtliche Rahmenbedingungen und Abläufe des Liegenschaftserwerbs im Bezug auf den Teilnehmerkreis?
- c. Gibt es die Möglichkeit der Eintragung eines Pfandrechtes bei beiden Erwerbsformen? Wie hoch sind die Kosten?
- d. Welche Kosten treffen einen Ersteher oder Käufer?
- e. Dauer der Abwicklungen bis zur grundbücherlichen Eintragung?

#### **3. Sicherheiten / Unsicherheiten**

- a. Welche rechtlichen Sicherheiten bzw. Unsicherheiten ergeben sich Ihrer Meinung nach aus dem Erwerb einer Liegenschaft mittels Zwangsversteigerung oder über ein Maklerunternehmen? Besteht trotz Zuschlag zum Objekt oder Kaufanbot die Unsicherheit die Liegenschaft nicht erwerben zu können? (z.B.: Unsicherheit trotz Zuschlag) Wie hoch ist die Anzahl an gescheiterten Abwicklungen?

#### **4. Trend und aktuelle Situation**

- a. Welche Auswirkungen hat die aktuelle Immobiliensituation (Trend/Corona Krise/ Zinssituation) auf den Erwerb von Liegenschaften, sowohl im Bereich der Zwangsversteigerung als auch über den Ankauf durch einen Immobilienmakler?

## Auszug aus dem Hauptbuch

KATASTRALGEMEINDE 01405 Ottakring EINLAGEZAHL 2570  
BEZIRKSGERICHT Hernals

\*\*\*\*\*  
Letzte TZ 3427/2022

WOHNUNGSEIGENTUM

Einlage umgeschrieben gemäß Verordnung BGB1. II, 143/2012 am 07.05.2012

\*\*\*\*\* A1 \*\*\*\*\*

| GST-NR | G BA (NUTZUNG) | FLÄCHE | GST-ADRESSE                         |
|--------|----------------|--------|-------------------------------------|
| 2810/3 | GST-Fläche     | 450    |                                     |
|        | Bauf.(10)      | 356    |                                     |
|        | Bauf.(20)      | 94     | Ganglbauergasse 14<br>Koppstraße 59 |

Legende:

Bauf.(10): Baufflächen (Gebäude)

Bauf.(20): Baufflächen (Gebäudenebenenflächen)

\*\*\*\*\* A2 \*\*\*\*\*

\*\*\*\*\* B \*\*\*\*\*

5 ANTEIL: 12/868

Erlachgasse 18 Bauprojektplanung GmbH

ADR: Feldg. 14/12 1080

a 2597/1994 IM RANG 5176/1993 Schenkungsvertrag 1993-10-18, Kaufvertrag  
1993-12-20, Kaufvertrag 1994-03-18, Kaufvertrag 1994-03-23

Eigentumsrecht

b 2673/1995 Berichtigung des Grundbuches gem § 136 GBG

c 2673/1995 Teilung des Anteils

d 2673/1995 Wohnungseigentum an Garage und Magazin

l 6339/1999 Klage gemäß § 13 c Abs 4 WEG (12 C 1750/99m - BG f HS Wien)

m 1847/2000 Firmenwortlautänderung

o 3424/2022 Erteilung des Zuschlages an LEGIA GmbH (FN 482514F)

Liechtensteinstraße 91/5, 1090 Wien (13 E 1835/21b)

7 ANTEIL: 13/868

Amanallah Jussufzai

GEB: 1957-10-27 ADR: Kirchstetterng. 16/5, Wien 1160

d 2673/1995 Wohnungseigentum an W 6

k 2569/2011 IM RANG 2266/2011 Kaufvertrag 2011-04-30 Eigentumsrecht

8 ANTEIL: 33/868

Amanallah Jussufzai

GEB: 1957-10-27 ADR: Kirchstetterng. 16/5, Wien 1160

d 2673/1995 Wohnungseigentum an W 7

k 2569/2011 IM RANG 2266/2011 Kaufvertrag 2011-04-30 Eigentumsrecht

9 ANTEIL: 30/868

Shahriar Tavousi Tafreshi

GEB: 1966-01-09 ADR: Iran, Teheran, 18. Straße/Jamshiedieh Straße,

Niavaran Alley 1978864311

d 2673/1995 Wohnungseigentum an W 9

r 1481/2006 IM RANG 4340/2005 Schenkungsvertrag 2005-08-25 Eigentumsrecht

10 ANTEIL: 25/868

Erlachgasse 18 Bauprojektplanung GmbH

ADR: Feldg. 14/12 1080

Seite 1 von 7

Anmerkung der Streitanhängigkeit wird vom Gericht bei bestimmten Klagen vorgenommen, es dient dem Zweck, der Sicherung des Ranges für das stattgebende Urteil, da das Verfahren längere Zeit dauert, gleichzeitig ist es für alle im Grundbuch Einsichtnehmenden ein Hinweis, dass es derzeit ein Gerichtsverfahren über ein bürgerliches Recht gibt.

#### **d. Anmerkung der Einräumung von Wohnungseigentum:**

Dies dient der Sicherung des Wohnungseigentumsbewerbers zum Beispiel im Insolvenzfall des Bauträgers. Vor Eintragung der Anmerkung dürfen keine Zahlungen des Wohnungseigentumsbewerbers angenommen oder gefordert werden. Im Übrigen gelten mit der Eintragung der Anmerkung der Einräumung von Wohnungseigentum bereits bestimmte Regeln aus dem WEG zur Verwaltung, für den Fall, dass auch schon Miteigentumsanteile übertragen werden, gelten im Wesentlichen die vollen Verwaltungsregeln des WEG.

#### **e. Ersichtlichmachungen:**

Ersichtlich gemacht wird zum Beispiel das Wohnungseigentum in der Aufschrift der Einlage, ein Belastungs- und Veräußerungsverbot wird neben der Einverleibung im Lastenblatt (C-Blatt) auch im B-Blatt beim Eigentümer ersichtlich gemacht, ein Superädifikat kann ebenso ersichtlich gemacht werden.

## **6. EIGENTUM**

### **6.1. Umfang des Eigentumsrechtes**

Das Eigentum ist das umfassendste aller dinglichen Rechte, das Eigentum ist daher ein Vollrecht. Es ist die unbeschränkte Befugnis, über die Sache rechtlich wie tatsächlich zu verfügen und jeden anderen davon auszuschließen (§ 354 ABGB). Alle anderen dinglichen Rechte nennt man beschränkt dingliche Rechte. Bank mit Pfandrecht kann Liegenschaft nicht verkaufen

Allerdings gibt es auch für das Eigentumsrecht Beschränkungen. Man darf es gemäß § 364 Abs. 1 ABGB nur soweit ausüben, als dadurch weder in die Rechte eines Dritten ein Eingriff geschieht, noch die in den Gesetzen zur Einhaltung und Beförderung des allgemeinen Wohles vorgeschriebenen Einschränkungen übertreten werden.

Daraus ergibt sich aus den Nachbarrechten (§§ 364 ff ABGB) eine Einschränkung des Eigentumsrechtes gegenüber Dritten. Die Eigentümer benachbarter Grundstücke haben bei der Ausübung ihrer Rechte aufeinander Rücksicht zu nehmen. Der Eigentümer muss Immissionen (dies sind Störungen, die von außen auf eine Liegenschaft eindringen wie z.B. Rauch, feste Stoffe, Geräusche) soweit dulden, als sie das ortsübliche Maß nicht überschreiten und die ortsübliche Nutzung eines Grundstückes nicht wesentlich beeinträchtigen.

Einwirkungen durch Bäume oder Pflanzen die vom Nachbarn ausgehen und Sicht oder Luft entziehen, können insoweit untersagt werden, als diese das ortsübliche Maß überschreiten oder zu einer unzumutbaren Beeinträchtigung der Benützung des Grundstückes führen. Überhänge und in den Grund eindringende Wurzeln fremder Bäume und Pflanzen können fachgerecht unter möglichster Schonung auf Kosten des

beeinträchtigt Grundes Eigentümers entfernt werden. Bei drohendem Schaden des Beeinträchtigten hat der Eigentümer des Baumes oder der Pflanzen die Kosten zur Hälfte zu tragen.

Immissionen von Anlagen, die behördlich genehmigt sind (Betriebsanlagen, gewerberechtliche Genehmigung) muss ein Nachbar auch dulden, wenn sie das ortsübliche Ausmaß übersteigen. In solchen Fällen gibt es aber nach § 364 a ABGB einen verschuldensunabhängigen Ausgleichsanspruch.

Auch öffentlich rechtliche Anordnungen beschränken mitunter das Eigentumsrecht. So gibt es zum Beispiel Vorschriften in der Raumordnung, Naturschutz, Umweltschutz etc.

Auch eine Enteignung im öffentlichen Interesse gegen Entschädigungszahlung ist unter Einhaltung eines Enteignungsverfahrens möglich.

## 6.2. Arten des Eigentums

### a. Alleineigentum:

Bei Alleineigentum gehört eine Sache einem einzigen Rechtsobjekt, daher einer natürlichen oder juristischen Person.

### b. Ideelles Miteigentum:

Haben mehrere Personen eine Sache gemeinsam, spricht man von Miteigentum, im Normalfall steht jedem Miteigentümer ein ideeller Anteil (Quote) an der im Miteigentum stehenden Sache zu. Das bedeutet, dass kein Eigentümer an einem bestimmten Teil der Sache Eigentum hat, sondern allen Eigentümern die Sache insgesamt zu einer bestimmten Quote gehört. Über die ideelle Quote kann jeder Miteigentümer selbstständig verfügen, die Verwaltung und Benützung steht allen Miteigentümern gemeinsam zu. Entschieden wird nach dem Mehrheitsprinzip nach Anteilen, bei wichtigen Maßnahmen muss aber für die Minderheit die sich dagegen ausspricht eine Sicherstellung für drohende Schäden gewährleistet werden.

### Exkurs - Verwaltung von Miteigentum? - Falllösung

ordentliche Verwaltung – Entscheidung durch Mehrheit der Anteile

außerordentliche Verwaltung siehe §§ 834f ABGB: Original Text

„§ 834. Bey wichtigen Veränderungen aber, welche zur Erhaltung oder besseren Benützung des Hauptstammes vorgeschlagen werden, können die Ueberstimmten Sicherstellung für künftigen Schaden; oder, wenn diese verweigert wird, den Austritt aus der Gemeinschaft verlangen.“

„§ 835. Wollen sie nicht austreten; oder geschähe der Austritt zur Unzeit; so soll das Los, ein Schiedsmann, oder, wofern sie sich darüber nicht einhellig vereinigen, der Richter entscheiden, ob die Veränderung unbedingt oder gegen Sicherstellung Statt finden soll oder nicht. Diese Arten der Entscheidung treten auch bey gleichen Stimmen der Mitglieder ein.“

Bei der Fassung von Beschlüssen müssen alle Miteigentümer Gelegenheit zur Stellungnahme haben (keine „Überrumpelung“!).

#### **Bestellung eines Verwalters bei Miteigentum?**

Betätigen Sie sich zu dieser Frage in der Auslegung der gesetzlichen Bestimmung:

„§ 836 ABGB. Ist ein Verwalter der gemeinschaftlichen Sachen zu bestellen; so entscheidet über dessen Auswahl die Mehrheit der Stimmen, und in deren Abgang der Richter.“

1. Wie wird zwischen den Eigentümern entschieden, ob überhaupt ein Verwalter bestellt werden soll?
2. Wie wird eine konkrete Person als Verwalter bestellt?

Lösung:

**Erstmalige Entscheidung über Hausverwaltung 100 % Mehrheit, bei Entscheidung wer nur Mehrheit! Mehr als die Hälfte vom GB muss zustimmen.**

#### **Wie Servitut**

**c. Wohnungseigentum** ist das aus dem Miteigentum einer Liegenschaft eingeräumte, dingliche Recht, eine selbstständige Wohnung oder sonstige selbstständige Räumlichkeit ausschließlich zu nutzen und darüber alleine zu verfügen. Der mit dem Wohnungseigentum verbundene Mindestanteil ist unteilbar. Eine Ausnahme bildet nur die Eigentümerpartnerschaft, wonach zwei natürliche Personen gemeinsam je zur Hälfte einen Mindestanteil besitzen können. Wohnungseigentum wird im WEG 2002 geregelt.

#### **d. Gesamthand Eigentum**

Gesamthand Eigentum bedeutet, dass immer gemeinschaftlich über die Sache verfügt werden muss, anders als beim ideellen Miteigentum kann man seine Quote nicht alleine verkaufen. Dieses Prinzip kennt das österreichische Recht grundsätzlich nicht. Die Personengesellschaften OG, KG werden als Gesamthandgesellschaften bezeichnet.

#### **6.3. Erwerb von Eigentum**

Für den Eigentumserwerb benötigt man einen gültigen **Titel**, dies bedeutet ein gültiges Verpflichtungsgeschäft und eine geeignete **Erwerbsart (Modus)** zB die Eintragung im Grundbuch oder Übergabe einer beweglichen Sache.

Grundbuchswesen  
Immobilienwirtschaft & Liegenschaftsmanagement, 19. Durchgang 2016-2018

Bestimmungen festgehalten. Die zuständige Behörde ist direkt im Ministerium angesiedelt.

**Eisenbahnbücher:** Hier sind alle Grundstücke, die im Eigentum der Eisenbahnen, ÖBB oder private Bahngesellschaften, gewesen sind, nach Strecken zusammengefasst verwaltet worden.

**Landtafel:** In den Landtafeln sind die ehemaligen landständischen (hochadeligen) Güter eingetragen gewesen. Dazu gehören auch die Besitzungen der Klöster und Kirchen. Die Landtafel ist nach den alten Bundesländern eingeteilt worden. Geführt ist die Landtafel für Wien, NÖ und Burgenland im Bezirksgericht Innere Stadt Wien worden.

Die Eisenbahnbücher und die Landtafeln sind aufgelassen und die Grundstücke in das Allgemeine Grundbuch übertragen worden. Der hauptsächliche Grund für die Schaffung der Landtafeln und der Eisenbahnbücher war die einfachere zentrale Verwaltung der sehr verstreut liegenden Grundstücke und auf mehrere Gerichtsbezirke aufgeteilten Einlagen. Dies ist durch die heutige elektronische Technik nicht mehr notwendig und sinnvoll.

### Allgemeines Grundbuch

Definition: Das Grundbuch ist ein öffentliches Register, in das Grundstücke und die an ihnen bestehenden dinglichen Rechte eingetragen werden (Eigentum, Pfandrecht, Dienstbarkeit, Baurecht etc). Dieses Register ist jedermann zugänglich, und jedermann darf sich auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit verlassen.

Es dient der Sicherung des Rechtsverkehrs durch Offenkundigkeit der Rechtsverhältnisse, als Erwerbsart für den Erwerb dinglicher Rechte an Liegenschaften und der steuerlichen Überwachung.

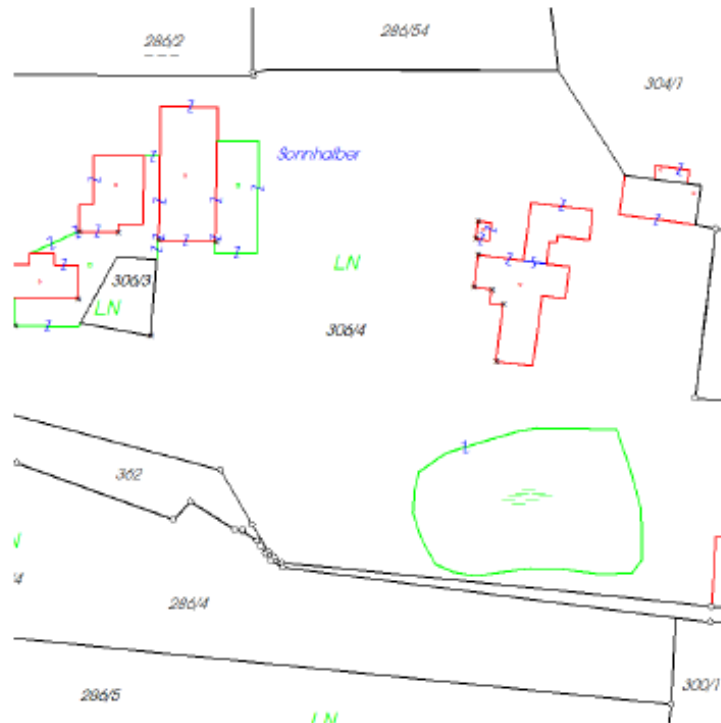
Die Grundbücher werden von den Bezirksgerichten geführt. Als Verwaltungseinheit ist die Katastralgemeinde definiert. Welche Katastralgemeinde in welchem Bezirksgericht verwaltet wird, ist in der Sprengelverordnung eindeutig festgelegt. Durch Auflösen von Bezirksgerichten kommt es immer wieder zu einer Neueinteilung dieser Sprengel.

Das Recht des Grundbuches ist in mehreren Gesetzen geregelt:

- Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch (ABGB)
- Allgemeines Grundbuchsgesetz
- Allgemeines Grundbuchslegungsgesetz
- Grundbuchsumstellungsgesetz
- Grundverkehrsgesetze (Landesgesetze)
- Liegenschaftsteilungsgesetz
- Vermessungsgesetz

Das Grundbuch besteht aus dem **Hauptbuch** und der **Urkundensammlung**. Eventuelle Hilfseinrichtungen (DKM, ZMR, etc.) gehören nicht zum Bestandteil des Grundbuches.

Grundbuchswesen  
Immobilienwirtschaft & Liegenschaftsmanagement, 19. Durchgang 2016-2018



### Urkundensammlung

In der Urkundensammlung werden alle Urkunden (im Original oder Abschrift) aufbewahrt, die Grundlage für eine Eintragung waren, z.B.: Vertrag, eventuelle Teilungspläne, zugehörige Bescheide, zugehörige Zahlungsbestätigungen etc.

Die Urkunden werden chronologisch geordnet und jeder Antrag mit einer **Tagebuchzahl (TZ)** versehen.

Beim Einlangen eines Antrages beim Grundbuchsgericht wird eine fortlaufende Zahl, mit 1 pro Jahr und Grundbuchsgericht beginnend, vergeben. Da diese früher mit Bleistift geschrieben wurde, spricht man heute noch von einer sogenannten **Bleistiftplombe**, kurz **Plombe** genannt. Nach der grundbücherlichen Durchführung wird aus dieser Plombe eine Tagebuchzahl, die früher mit Tinte bzw. Kugelschreiber in das Grundbuch eingetragen wurde.

Ein Wohnungseigentumsbewerber ist derjenige, der schriftlich von einem Wohnungseigentumsorganisator die Einräumung an einem Wohnungseigentum an einem bestimmten bezeichneten wohnungseigentumstauglichen Objekt zugesagt wurde. Ein Wohnungseigentumsbewerber hat schon zahlreiche Rechte inne. Im Grundbuch kann im B-Blatt die Zusage der Einräumung des Wohnungseigentums angemerkt werden.

Bei Eigentumspartnerschaften kann die Auflösung nur schriftlich erfolgen und eine Übertragung eines Teiles des Wohnungseigentums kann nur mit schriftlicher Einwilligung des anderen Wohnungseigentumspartners erfolgen. Beim Tod eines Partners geht der Anteil des Verstorbenen von Gesetz wegen unmittelbar in das Eigentum des überlebenden Partners über.

Wohnungseigentum kann begründet werden auf Grundlage

- Einer schriftlichen Vereinbarung aller Wohnungseigentümer (Wohnungseigentumsvertrag)
- Einer gerichtlichen Entscheidung über eine Klage des Wohnungseigentumsbewerbers gegen den Liegenschaftseigentümer auf Einverleibung seines Eigentums am Mindestanteil und in die Begründung von Wohnungseigentum
- Einer gerichtlichen Entscheidung in einem Verfahren zur Aufhebung einer Miteigentümerschaft
- Einer gerichtlichen Aufteilung des ehelichen Gebrauchsvermögens und der ehelichen Ersparnisse

Die Grundlagen für die Einverleibung von Wohnungseigentum sind:

- Wohnungseigentumsvertrag oder gerichtliche Entscheidung
- Bescheinigung der Baubehörde oder Gutachten eines Ziviltechnikers oder eines allgemein beeideten und gerichtlich zertifizierten Sachverständigen über den Bestand an wohnungseigentumstauglichen Objekten
- Das Nutzwertgutachten

### Pfandrecht

Das Pfandrecht ist das gegen jedermann wirkende Vorzugsrecht, sich bei Nichterfüllung der gesicherten Forderung aus bestimmten Vermögensstücken zu befriedigen. Das Pfandrecht kann nur für eine bestimmte Summe eingetragen werden. Bei einer verzinslichen Forderung muss auch die Höhe der Zinsen eingetragen werden. Die Verbücherung von Wertsicherungsklauseln ist unzulässig. Fremdwährungskredite können nur für Währungen der Staaten der EU oder des europäischen Wirtschaftsraumes eingetragen werden.

Im Grundbuch eingetragene Beträge ohne Angabe der Währung sind Schillingbeträge.



### **Gesetzliches Pfandrecht:**

Hier räumt das Gesetz jemandem ein Pfandrecht ein. Gesetzliche Pfandrechte werden von Konkurs und Ausgleich nicht berührt und sie gehen allen sonstigen Pfandrechten bevor. Beispiele für gesetzliche Pfandrechte:

- Grundsteuer samt Nebengebühren
- Wassergebühren, Kanaleinmündungsgebühren
- Nach dem WEG 2002
- Nach Landesgesetzen

### **Richterliches Pfandrecht:**

Richterliche Pfandrechte werden durch Pfändung begründet.

### **Simultanpfandrecht**

Von einer Simultanhypothek spricht man dann, wenn zur Sicherstellung einer Forderung ein Gesamtpfandrecht auf zwei oder mehrere Grundbuchseinlagen einverleibt wird, wobei jede Sache ungeteilt (solidarisch) für dieselbe Forderung haftet. Der Gläubiger kann die Bezahlung der ganzen Forderung aus jeder Pfandsache verlangen (Wahlrecht). Er erhält aus allen Liegenschaften insgesamt nur einmal den gesicherten Betrag.

Eine Simultanhypothek setzt aber keine Eigentümeridentität der simultan haftenden Pfänder voraus.

## ***Dienstbarkeiten***

### **Persönliche Dienstbarkeit:**

Diese steht einer Person zu und erlischt mit dem Tod des Berechtigten.

### **Wohnungsrecht**

Objekt des Wohnungsservituts kann eine oder mehrere Wohnungen oder ein ganzes Haus sein. Der Ausübung nach kann sich das Wohnungsrecht auf einen realen Teil der Liegenschaft beziehen, wobei aber das Recht als solches auf den ganzen Grundbuchskörper eingetragen werden muss.

### **Gebrauchsrecht**

Ein Gebrauchsrecht ist das dingliche Recht, eine fremde Sache unter Schonung der Substanz, eingeschränkt auf die persönlichen Bedürfnisse des Berechtigten, zu nutzen. Das Recht ist nicht übertragbar.

### Fruchtgenussrecht

Ein Fruchtgenussrecht ist das dingliche Recht, eine fremde Sache unter Schonung der Substanz uneingeschränkt zu nutzen. Zur Nutzung gehört auch Vermietung und Verpachtung. Der Berechtigte ist aber verpflichtet, die Lasten des Vertragsobjektes und der Erhaltung der dienstbaren Sache als guter Haushälter zu übernehmen.

### Grunddienstbarkeiten

Grunddienstbarkeiten entstehen durch Einverleibung im Lastenblatt der belasteten Liegenschaft und werden im Gutsbestandsblatt der herrschenden Liegenschaft (A2-Blatt) ersichtlich gemacht. Grunddienstbarkeiten beschränken das Eigentum am dienenden Gut und erweitern und fördern das am herrschenden Gut.

Grunddienstbarkeiten müssen sich nicht auf die ganze Liegenschaft beziehen, sondern können auf bestimmte begrenzte Flächen eingeschränkt werden. Dazu ist eine genaue Beschreibung über Umfang und Lage des einzutragenden Rechtes anzugeben, eventuell sogar mit einem Plan, z.B. Fahr- und Leitungsrecht im Wohngebiet.

### Feldservitute

Bei Feldservituten ist das herrschende Grundstück zur Landwirtschaft bestimmt.

Beispiele:

- Das Recht, einen Fußsteig, Viehtrieb oder Fahrweg auf fremden Grund und Boden zu halten
- Das Wasser zu schöpfen, das Vieh zu tränken, das Wasser ab- und herzuleiten
- Das Vieh zu hüten und zu weiden
- Holz zu sammeln, Laub zu rechen, verdorrte Äste und Reiser zu sammeln, Eicheln zu lesen
- Zu jagen, zu fischen, Vögel zu fangen
- Steine zu brechen, Sand zu graben, Kalk zu brennen

### Hausservitute

Bei einem Haussevitut ist das herrschende Grundstück zu einem anderen Gebrauch als zur Landwirtschaft bestimmt.

Beispiele;

- Das Recht, eine Last seines Gebäudes auf ein fremdes Grundstück zu setzen
- Einen Balkon oder einen Sparren in eine fremde Wand einzufügen
- Den Rauch durch den Schornstein des Nachbarn zu führen
- Ein Dach oder einen Erker über des Nachbarn Luftraum zu bauen
- Die Dachtraufe auf fremden Grund zu leiten
- Flüssigkeiten auf des Nachbarn Grund zu gießen oder durchzuführen

Durch andere Haussevitute wird der Eigentümer des dienenden Grundes verpflichtet, etwas zu unterlassen, was ihm sonst zu tun freistand.

Rahmen der Informationspflichten zum abzuschließenden Rechtsgeschäft hat der Immobilienmakler auf ein bestehendes wirtschaftliches oder familiäres Naheverhältnis hinzuweisen. Eine Verletzung dieser Hinweispflicht führt zum Entfall des Provisionsanspruches (Abschnitt IV – »Naheverhältnis und Eigengeschäft«).

## 1.2. Begriffe

Die Sprachenverwirrung, die schließlich zum Scheitern des Turmbaus zu Babels geführt hat, setzt sich bisweilen auch im Maklerrecht fort. Dies deshalb, weil das Maklerrecht bis 1998 nicht kodifiziert war und sich daher verschiedene Ausdrücke für ein und denselben Begriff eingebürgert haben. Der Versuch, diese Begriffe im Maklergesetz zu vereinheitlichen, ist nur zum Teil gelungen. Neue Begriffe wurden definiert, die sich bis heute im Sprachgebrauch der Branche teilweise noch nicht durchgesetzt haben.

### 1.2.1. Maklervertrag

Das ist die Verpflichtung des Auftraggebers, im Fall des Vermittlungserfolges eine Provision zu bezahlen.

Der Maklervertrag wird auch **Vermittlungsauftrag** bezeichnet, es handelt sich um einen identen Begriff.

Auf Seite des Abgebers wird zwischen dem **schlichten Maklervertrag** einerseits und dem **Alleinvertmittlungsauftrag** andererseits unterschieden.

Der schlichte Maklervertrag wird bisweilen als Vermittlungsauftrag oder als Allgemeiner Vermittlungsauftrag bezeichnet.

An Stelle des Begriffs **Alleinvertmittlungsauftrag** wird auch der Begriff **Exklusivauftrag** verwendet.

Wendet sich der Interessent an einen Immobilienmakler, um ihn mit der Suche nach einem geeigneten Objekt zu beauftragen, spricht man vom **Suchauftrag**: Der Makler wird beauftragt, ein geeignetes Objekt zu suchen.

**Besichtigungsschein**: Der Besichtigungsschein ist nach seinem Inhalt ein schriftlicher Maklervertrag, den der Immobilienmakler mit einem Interessenten abschließt. Dieser verpflichtet sich zur Provisionszahlung, wenn er das angebotene Objekt erwirbt.

**Kaufanbot**: Bestandteil des Kaufanbotes ist ebenfalls in aller Regel ein Maklervertrag. Der Interessent verpflichtet sich für den Fall der Annahme des Rechtsgeschäfts zur Zahlung einer Provision.

### 1.2.2. Doppelmakler – Auftraggeber und vermittelter Dritter

Der Immobilienmakler kann – er muss aber nicht – als Doppelmakler tätig sein. **Doppelmakler** bedeutet, dass er sowohl mit dem **Abgeber**, als auch mit dem **Interessenten** einen Maklervertrag abschließen kann. Für den

Geschäftszweig des Immobilienmaklers ist es also zulässig, dass bei ein und demselben Rechtsgeschäft eine Provision gegenüber dem Käufer und gegenüber dem Verkäufer geltend gemacht wird. Voraussetzung dafür ist ua, dass mit beiden Seiten ein Maklervertrag zustande gekommen ist und sich der Immobilienmakler bei widerstreitenden Interessen neutral verhält.

Die Provisionsvereinbarungen sind voneinander unabhängig: Auch dann, wenn kein Maklervertrag mit dem Abgeber zustande gekommen ist, kann der Interessent provisionspflichtig sein, ebenso auch umgekehrt.

Als **Auftraggeber** des Immobilienmaklers wird derjenige bezeichnet, der mit dem Immobilienmakler einen Maklervertrag abschließt. Dies gilt sowohl für den Interessenten als auch den Abgeber. Für den Status des Auftraggebers ist es ohne Bedeutung, wer sich als erster an den Immobilienmakler wendet. Der Status des Auftraggebers ergibt sich ab dem Zeitpunkt des Abschlusses eines Maklervertrages.

Aus der Sicht des jeweiligen Auftraggebers ist der andere Vertragspartner des Hauptvertrages (aus der Sicht des Verkäufers also der Käufer, aus der Sicht des Vermieters ist dies der Mieter) der **vermittelte Dritte**. Dieser kann, muss aber nicht, weiterer Auftraggeber des Immobilienmaklers sein.

### 1.2.3. Namhaftmachung und Verdienstlichkeit

Unter Namhaftmachung versteht man die Bekanntgabe eines möglichen Vertrags- oder Verhandlungspartners. Die Bekanntgabe einer Geschäftsgelegenheit kann nur dann als Namhaftmachung angesehen werden, wenn durch die Information über die Geschäftsgelegenheit die Ansprechpartner ohne entsprechende Mühe bzw Aufwand gefunden werden können. Die Namhaftmachung ist eine Form der verdienstlichen Tätigkeit des Immobilienmaklers.

Als verdienstliche Tätigkeit wird jene Tätigkeit vereinbart, die der Immobilienmakler im Zuge seiner Vermittlungstätigkeit zu erbringen hat. Diese wird – mit Ausnahme der Namhaftmachung – in der Regel nicht explizit, sondern nur schlüssig vereinbart. Die verdienstliche Tätigkeit muss für das Zustandekommen des Rechtsgeschäfts kausal und adäquat sein.

### 1.2.4. Formvorschriften und schlüssiges Zustandekommen einer Vereinbarung

Sieht das Gesetz vor, dass eine Vereinbarung zur Rechtswirksamkeit der Schriftform bedarf, so bedeutet dies, dass die Vereinbarung zu unterschreiben ist. Eine Auftragsbestätigung des Immobilienmaklers, die den wesentlichen Inhalt des Maklervertrages und des Anbots festhält, erfüllt die Formvorschrift nicht. Der Auftraggeber muss die Vereinbarung unterzeichnen.

Eine Vereinbarung kommt schlüssig zustande, wenn aus dem Handeln der Vertragspartner der Vertragswille abgeleitet werden kann (arg § 863 ABGB: wenn die Handlungen mit Überlegung aller Umstände keinen vernünftigen Grund übrig lassen, daran zu zweifeln). So kommt ein Vermittlungsauftrag (Maklervertrag)

Abschluss des Maklervertrages genannt hat, vollständig erfüllt. Kommt es nicht zum Abschluss des Hauptvertrages, so entsteht damit auch kein Provisionsanspruch des Immobilienmaklers.

Die Abschlussfreiheit findet ihre Grenze darin, dass der Auftraggeber schadenersatzpflichtig wird, wenn er den Abschluss des Rechtsgeschäfts in der Absicht unterlässt, den Immobilienmakler um seine Provision zu bringen.<sup>6</sup> Beweispflichtig dafür ist der Immobilienmakler.

#### **Rechtsprechung: Abschlussfreiheit und Schadenersatzpflicht**

OGH 25. 03. 2009, 3 Ob 22/09 w

#### **2.3.3.6. Doppeltätigkeit**

Doppeltätigkeit bedeutet, dass der Immobilienmakler berechtigt ist, mit beiden Seiten, also sowohl mit dem Abgeber als auch mit dem Interessenten, einen Maklervertrag abzuschließen. Er kann daher für beide Seiten tätig werden, sodass er von beiden Seiten Provision erhalten kann.

Das Maklergesetz sieht die **Doppeltätigkeit** nicht als Regelfall, sondern als Ausnahme.

Die Zulässigkeit der Doppeltätigkeit des Immobilienmaklers ergibt sich daraus, dass – wie in den Erl<sup>7</sup> ausgeführt ist – ein abweichender **Geschäftsgebrauch** für den Geschäftszweig der Immobilienmakler besteht. Neben dem Immobilienmakler besteht ein abweichender Geschäftsgebrauch nur für Versicherungsmakler. § 5 Abs 3 sieht eine Informationspflicht vor. Sobald der Makler als Doppelmakler tätig wird, hat er dies beiden Auftraggebern mitzuteilen. Diese Mitteilungspflicht entfällt, wenn er den Umständen nach annehmen darf, dass seine Doppeltätigkeit den Auftraggebern bekannt ist.

In der Praxis informiert der Immobilienmakler über seine Doppeltätigkeit durch die Übergabe der Nebenkosteninformation gem § 30 b Abs 1 KSchG. Ein solcher Hinweis hat im Konsumentengeschäft schriftlich zu erfolgen. Außerhalb des Konsumentengeschäfts kann ein Hinweis auf die Doppeltätigkeit idR entfallen, da der Auftraggeber ohnehin kaum mit einer einseitigen Interessenvertretung zu seinen Gunsten rechnet.<sup>8</sup>

Der Doppelmakler ist nicht mehr einseitiger Interessensvertreter seines Auftraggebers, sondern hat die Interessen beider Auftraggeber zu berücksichtigen. Insbesondere bei widerstreitenden Interessen der beiden Auftraggeber hat er sich auf einen neutralen Standpunkt zurückzuziehen.

§ 17 verpflichtet den Immobilienmakler zur Mitteilung, wenn er auftragsgemäß nur für eine Seite tätig wird.

#### **Neutraler Standpunkt versus Informationspflichten**

Der Immobilienmakler hat sich als Doppelmakler einerseits bei widerstreitenden Interessen auf einen neutralen Standpunkt zurückzuziehen, andererseits hat er seine Informationspflichten zum abzuschließenden Rechtsgeschäft zu beachten. Dies kann zu einem Interessenskonflikt führen. Hier wird den Informations- und

<sup>6</sup> Dazu ist *dolus specialis* erforderlich.

<sup>7</sup> Erl zu § 5

<sup>8</sup> Erl zu § 5

### 3.1.2. Der Maklervertrag mit dem Abgeber – schlichter Maklervertrag versus Alleinvermittlungsauftrag

Wird der Immobilienmakler vom Abgeber (Vermieter / Verpächter / Verkäufer) einer Immobilie mit der Vermittlung »beauftragt«, so kommt ein Maklervertrag, also ein **Vermittlungsauftrag**, zustande. Der schlichte Maklervertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, wobei beide Vertragsteile berechtigt sind, das Auftragsverhältnis jederzeit ohne Angabe eines Kündigungsgrundes zu beenden.

Verpflichtet sich der Auftraggeber, für einen bestimmten Zeitraum keinen anderen Makler mit der Vermittlung zu beauftragen, so handelt es sich um die Sonderform des Maklervertrages, nämlich um einen **Alleinvermittlungsauftrag**. Dieser muss im Verbrauchergeschäft schriftlich vereinbart werden.

Schriftlichkeit bedeutet, dass der Auftrag jedenfalls vom Abgeber unterzeichnet werden muss. Er unterzeichnet dabei, dass er sich verpflichtet, im Fall des Vermittlungserfolges eine Provision in vereinbarter Höhe zu bezahlen und für einen bestimmten Zeitraum keinen anderen Makler mit der Vermittlung zu beauftragen.

Beim schlichten Maklervertrag, der im Gegensatz zum Alleinvermittlungsauftrag keine Tätigkeitspflicht umfasst, ist nur ein »Vermitteln dürfen«, kein »Müssen« vereinbart. Sowohl im Interesse des Abgebers aber auch des Maklers ist es gelegen, darüber hinausgehend eine Exklusivvereinbarung abzuschließen. Nicht nur der Makler hat den Vorteil, dass sich seine Erfolgchancen erhöhen, auch der Kunde profitiert von der Tätigkeitspflicht des Maklers durch eine schnellere Vermarktung seiner Immobilie. Da der Alleinvermittlungsauftrag hauptsächlich beim Abgeber vorkommt, äußerst selten nur beim Interessenten, werden die Bestimmungen nachfolgend im Bezug auf den Abgeber näher erörtert, sie gelten aber sinngemäß auch für den exklusiven Suchauftrag eines Interessenten.

#### 3.1.2.1. Inhalt des Alleinvermittlungsauftrags

Zur Verpflichtung des Auftraggebers, bei Zustandekommen des Rechtsgeschäfts Provision zu bezahlen, kommen beim Alleinvermittlungsauftrag (§ 14) zwei Verpflichtungen hinzu:

- Der Auftraggeber verpflichtet sich, für die Dauer des Alleinvermittlungsauftrages keinen anderen Immobilienmakler mit der Vermittlung zu beauftragen.
- Der Immobilienmakler ist verpflichtet, sich um die Vermittlung zu bemühen. Es besteht also eine Tätigkeitspflicht.

#### 3.1.2.2. Dauer des Alleinvermittlungsauftrages

Gem § 14 Abs 2 kann der Alleinvermittlungsauftrag nur befristet auf angemessene Dauer abgeschlossen werden. Für das Verbrauchergeschäft sind in § 30 c KSchG **Höchstfristen** vorgesehen. Handelt es sich um die

### 3.1.3. Der Maklervertrag mit dem Interessenten

Der in der österreichischen Immobilienwirtschaft vorherrschende Geschäftsgebrauch des Doppelmaklers stellt die traditionelle Vermittlerrolle des Maklers in den Vordergrund. Der Makler hat daher nicht nur einen Maklervertrag, dh eine Provisionsvereinbarung mit dem Abgeber, sondern auch einen Maklervertrag (und manchmal vor allem) mit dem Interessenten.

#### Die Provisionsvereinbarung mit dem Interessenten (Käufer, Mieter)

ÖVI Form 22

##### Provisionsvereinbarung

Für den Fall, dass der Interessent aufgrund der vertragsgemäßen, verdienstlichen Tätigkeit des Immobilienmaklers ein Objekt kauft oder mietet, verpflichtet er sich, an den Immobilienmakler eine Vermittlungsprovision in der nachstehend angeführten Höhe zu bezahlen. Die Verpflichtung zur Zahlung einer Provision entsteht im Erfolgsfall und wird mit der Rechtswirksamkeit des vermittelten Geschäfts fällig.

##### Vermittlungsprovision:

..... % des im Kaufvertrag vereinbarten Kaufpreises

inkl. Lasten zuzüglich ..... % USt.

..... BMM = Bruttomonatsmietzinse (Gesamtzins ohne USt) zuzüglich ..... % USt.

Für den Fall, dass der Interessent ein zweckgleichwertiges Rechtsgeschäft (z.B. Kauf anstatt Miete) abschließt, verpflichtet er sich, an den Immobilienmakler eine Vermittlungsprovision zu zahlen, die nach den jeweiligen Provisionshöchstbeträgen der Immobilienmaklerverordnung 1998 berechnet wird.

#### 3.1.3.1. Schriftlicher Maklervertrag mit dem Interessenten

Der schriftliche Abschluss eines Maklervertrages kam bislang zumeist auf eine der folgenden Arten zustande:

- **Besichtigungsschein:** Mit Unterzeichnung des Besichtigungsscheins bestätigte der Interessent, dass er das Objekt noch nicht gekannt hat. Er verpflichtete sich zur Zahlung einer Provision, wenn das Rechtsgeschäft über das besichtigte Objekt mit ihm zustande kommt. Weiters waren im Besichtigungsschein die § 15-Tatbestände vorgesehen: Der Interessent verpflichtete sich zur Bezahlung eines Betrages bis zur Höhe der Provision, wenn das Geschäft aus seinem Verschulden wider Treu und Glauben nicht ausgeführt wird, ein anderes als ein zweckgleichwertiges Rechtsgeschäft zustande kommt, oder Außenstehende von der Kaufgelegenheit in Kenntnis gesetzt werden.

- **Kauf- oder Mietanbot:** Ein Maklervertrag kam weiters auch dann mit dem Interessenten schriftlich zustande, wenn dieser ein Kauf- oder Mietanbot legt, in welchem er sich zur Provisionszahlung im Fall der Annahme des Anbots verpflichtet. Hier war es sinnvoll, eine § 15-Vereinbarung vorzusehen, wonach der Auftraggeber einen Betrag bis zur Höhe der vereinbarten Provision auch dann schuldet, wenn das Rechtsgeschäft wider Treu und Glauben nur deshalb nicht ausgeführt wird, weil der Auftraggeber einen für das Zustandekommen des Rechtsgeschäfts erforderlichen Rechtsakt ohne beachtenswerten Grund unterlässt (§ 15 Abs 1 Z 1)

Diese schriftlichen Verträge sind auch in Zukunft im Unternehmergeschäft weiterhin möglich und zielführend. Im Anwendungsbereich des FAGG (Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz) ist jedoch durch die Einführung von umfassenden Informationspflichten des Maklers vor Aufnahme seiner Tätigkeit einerseits und weitreichenden Rücktrittsrechten des Konsumenten eine andere Situation entstanden, die Provisionsvereinbarungen in einer AGV-Situation „vor Ort“ (Besichtigungsschein) mit einem Rücktrittsrecht versieht und für „nachträgliche“ Vereinbarungen im Kauf- bzw. Mietanbot eigentlich keinen Raum mehr lässt.

### 3.1.3.2. Schlüssiges Zustandekommen des Maklervertrages

Beim Maklervertrag mit dem Interessenten war über Jahrzehnte hinweg sowohl in Österreich als auch in Deutschland die gängigste Fallkonstellation, dass es keinen expliziten schriftlichen oder mündlichen Vertrag gab, sondern dieser konkludent zustande kam.

Für das schlüssige (konkludente) Zustandekommen eines Maklervertrages hatte es es nach der älteren Judikatur genügt wenn sich der Auftraggeber der Vermittlung nutzbringend bedient hatte, die vom Immobilienmakler für ihn entfaltete Tätigkeit kannte und ihr nicht widersprach.<sup>15</sup> Diese Rechtsprechung wurde jedoch im Lauf der Zeit etwas differenziert: Das konkludente Zustandekommen eines Maklervertrages ist jedenfalls dann genau zu prüfen, wenn der Makler bereits für einen Auftraggeber tätig ist. Arbeitet der Makler erkennbar für einen Auftraggeber, so bedarf es eines Hinweises auf die Provisionserwartung, damit ein Maklervertrag zustande kommt. Der Interessent könnte ansonsten davon ausgehen, dass eine einseitige Beauftragung durch den Abgeber vorliegt. Der Hinweis des Immobilienmaklers auf seine Doppeltätigkeit und daher auf seinen Provisionsanspruch gegenüber dem Käufer hat möglichst früh zu erfolgen.

Unter Zugrundelegung dieser Judikatur setzt(e) das **schlüssige Zustandekommen eines Maklervertrages** auf Seite des **Interessenten** voraus:

- Der Interessent muss wissen, dass es sich um einen Immobilienmakler handelt.
- Der Immobilienmakler weist auf seine Provisionserwartung im Falle des Vermittlungserfolges hin.
- Der Interessent weiß, dass der Immobilienmakler im Fall des Eintritts des Vermittlungserfolges eine Provision ins Verdienen bringen möchte und macht von den Informationen des Immobilienmaklers

<sup>15</sup> LG Wiener Neustadt vom 01.12.1999, 17 R 88/99h



Gebrauch, dh er schließt das Rechtsgeschäft über eine vom Immobilienmakler bekannt gegebene Geschäftsgelegenheit ab.

**Rechtsprechung: Zustandekommen des Maklervertrages mit dem Interessenten**

OGH 02. 07. 2002, 8 Ob 33/02 i

**Rechtsprechung: Zu später Hinweis auf die Provisionserwartung gegenüber dem Käufer**

OGH 06. 06. 2005, 9 Ob 129/04 t

### Exposé – Hinweis auf Provision

Der Immobilienmakler ist im Verbrauchergeschäft gem § 30 b Abs 2 KSchG verpflichtet, über wesentliche Umstände des Rechtsgeschäfts schriftlich zu informieren. Er wird dem Interessenten spätestens im Zuge der Besichtigung ein Exposé übergeben. Auf diesem Exposé sollte stets auf die Provisionshöhe hingewiesen werden. Hat der Makler bis dahin nicht bereits über die Rücktrittsbestimmungen des FAGG informiert, so sollte dies im Zuge der Übermittlung des Exposés unu actu erfolgen. Dadurch ist gewährleistet, dass der Maklervertrag schlüssig zustande gekommen ist, wenn der Auftraggeber der solcherart artikulierten Provisionserwartung nicht widersprochen hat. Zu beachten ist allerdings das Rücktrittsrecht innerhalb der nächsten 14 Tage nach den Bestimmungen des FAGG, sofern das Exposé nicht in den Geschäftsräumlichkeiten übergeben worden ist.

Der Abschluss der **Provisionsvereinbarung** (Maklervertrag) mit dem **Interessenten** wird in vielen Fällen ein Anwendungsfall des Fernabsatzvertrages sein: nämlich dann, wenn der Interessent eine Immobilie im Internet auf einer Plattform oder auf der Website des Maklers findet und mit diesem eine Besichtigung vereinbart.

Wie oben ausgeführt, kommt die Provisionsvereinbarung mit dem Interessenten schon als schlüssiger Maklervertrag zustande: Der Makler weist auf seine Provisionserwartung hin, der Kunde nimmt weiter die Tätigkeiten des Maklers in Anspruch (zB Vereinbarung eines Besichtigungstermins, Vertragsverhandlungen), bedient sich der vom Makler gewonnenen Informationen und schließt letztendlich das Immobiliengeschäft (zB Mietvertrag, Kaufvertrag) ab.

Für den Beginn des Laufes der Rücktrittsfrist müssen nun die Informationspflichten gemäß FAGG in den Ablauf integriert werden. Für den Verbraucher gibt es hier deutliche Änderungen gegenüber den bisherigen Gepflogenheiten.

Der Makler sollte zum ehest möglichen Zeitpunkt, also bereits **vor Beginn seiner Dienstleistung** (Übermittlung eines detaillierten Exposés, Besichtigungstermin) nachweislich seine **Informationspflichten** erfüllen und das **Muster-Widerrufsformular** übermitteln. Dies ist deshalb notwendig, zumal die Erfüllung der Informationspflichten Voraussetzung dafür ist, dass mit Abschluss des Maklervertrages die 14-tägige Rücktrittsfrist zu laufen beginnt.

Der Nachweis über die Erfüllung dieser Pflichten erfolgt am besten auf sogenanntem »**dauerhaften Datenträger**«. Die Information muss so gespeichert werden, dass sie vom Verbraucher eingesehen werden kann und eine Wiedergabe der gespeicherten Informationen möglich ist. Papier, USB-Sticks, CD-ROMs, DVDs, Speicherkarten, Computerfestplatten und E-Mails zählen zu dauerhaften Datenträgern.

Am besten wird dies per E-Mail abgewickelt oder gleich auf der Internetplattform, wo der Kunde Objekte sucht. Der Verbraucher braucht keine Angst vor diesem „Maklervertrag mit dem Interessenten“ haben. Auch in Zukunft zahlt der Interessent nur, wenn er aufgrund der erfolgreichen, verdienstlichen Tätigkeit des Maklers eine Immobilie erwirbt.

Der Maklervertrag mit dem Interessenten ist bewusst allgemein gehalten, um nicht nur das konkret angefragte Objekt, sondern auch zukünftige, weitere vom Makler angebotene Objekte zu erfassen. Ansonsten müsste die etwas bürokratische Prozedur jedes Mal wiederholt werden.

Aufgrund dieser Vereinbarung wird der Immobilienmakler für den Interessenten tätig und unterstützt ihn bei der Suche nach einer Immobilie. Für die Maklerdienstleistungen unseres Unternehmens wird bezugnehmend auf eine allfällige konkrete Anfrage und auch für zukünftige weitere Anfragen nachstehende **Vereinbarung** getroffen:

Dieser Maklervertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und kann von beiden Vertragsteilen ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist und ohne Angabe eines Grundes aufgekündigt werden. Die Aufkündigung hat keine Auswirkung auf jene Rechtsgeschäfte, für die der Makler bis zum Zeitpunkt der Aufkündigung bereits verdienstlich für den Interessenten tätig war, sofern das vermittelte Rechtsgeschäft (auch nach erfolgter Aufkündigung) zustande kommt.

Der Immobilienmakler kann kraft bestehenden Geschäftsgebrauchs als Doppelmakler tätig sein und ist als solcher tätig.

Unser Unternehmen ist ermächtigt, bis auf Widerruf Objekte zu präsentieren.

#### 3.1.4.1.2. Höhe des Aufwendersatzes

Die Höhe des Aufwendersatzes unterliegt der Vereinbarung. Der Aufwendersatz ist nicht auf Durchlaufkosten beschränkt. Es kann damit auch der Zeitaufwand für die Mühewaltung auf angemessener Stundensatzbasis abgedeckt werden.

#### 3.1.4.2. Vermittlung einer Versteigerungsgelegenheit

Erkennt der Immobilienmakler, dass ein Objekt möglicherweise nicht verkauft werden kann, sondern zur Versteigerung gelangt, so sollte er mit dem Interessenten vereinbaren, dass er ein Entgelt in Höhe der Käuferprovision auch dann erhält, wenn die Liegenschaft nicht verkauft, sondern gerichtlich versteigert wird. Eine derartige Vereinbarung ist zulässig.

### 3.2. Verdienstlichkeit

Das Entstehen eines Provisionsanspruches setzt eine **vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit** des Immobilienmaklers voraus, durch die das vermittelte Geschäft mit einem Dritten zustande kommt.

Eine verdienstliche Tätigkeit ist dann gegeben, wenn sie ihrer Art nach geeignet ist, für den Auftraggeber Vertragspartner aufzufinden und zum Vertragsabschluss zu bewegen.<sup>17</sup> Nach *Fromherz* ist unter Verdienstlichkeit schlicht die Erbringung jener Leistung durch den Makler zu verstehen, die im Maklervertrag vereinbart wurde. Seiner Meinung nach ist der Begriff mangels Vorhandenseins ihn ausfüllender gesonderter Kriterien entbehrlich.<sup>18</sup> *Noss* definiert die Verdienstlichkeit als Summe aller zwischen Auftraggeber und Makler vereinbarten Pflichten.<sup>19</sup>

Das MaklerG enthält keine eigene Definition der Verdienstlichkeit. Die Erläuterungen bezeichnen Verdienstlichkeit als die mindestens zu entfaltende Vermittlungstätigkeit des Maklers.<sup>20</sup>

#### 3.2.1. Vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit

Dabei handelt es sich um eine Tätigkeit, die im Maklervertrag – und sei dies auch schlüssig – vereinbart worden ist. Untergrenze der Verdienstlichkeit ist die Namhaftmachung.

Die verdienstliche Tätigkeit kann nicht nur in einer bloßen Nachweisung der Geschäftsgelegenheit bestehen. Sie kann auch darin bestehen, dass der Immobilienmakler Verhandlungen ua auch durch seine Bemühungen fördert, Besichtigungstermine vereinbart und die erforderlichen Unterlagen dem Auftraggeber zukommen lässt.

<sup>17</sup> Jabomegg: HVG, § 6/6.4.

<sup>18</sup> Fromherz: Kommentar zum MaklerG, Springer Verlag, § 3 Rz 70

<sup>19</sup> Noss: Maklerrecht<sup>4</sup>, Rz 31 unter Verweis auf OGH 01.01.2001, 6 Ob 151/00z; OGH 12.06.2001, 4 Ob 135/01 h

<sup>20</sup> Erl zu § 6 MaklerG

Aus gutem Grund unterlässt das MaklerG eine genaue Definition der verdienstlichen Tätigkeit, zumal es nicht möglich ist, sämtliche Tätigkeiten zu umschreiben, die als verdienstlich zu qualifizieren sind. Es ist nicht möglich, jede Art der Verdienstlichkeit, also gleichsam jede »Idee«, die der Immobilienmakler zur Verwertung einer Immobilie entwickelt hat, positivrechtlich zu erfassen. Es ist nur möglich, die Untergrenze der Verdienstlichkeit zu definieren. Im Geschäftszweig der Immobilienmakler kann sich der Immobilienmakler bereits durch die Namhaftmachung verdient machen.

Die Verdienstlichkeit ergibt sich aus den weiteren Provisionsvoraussetzungen, der Kausalität und der Adäquanz. Fehlt es nämlich an einer kausalen und adäquaten Tätigkeit, so entfällt gleichzeitig damit die Verdienstlichkeit. War eine Tätigkeit des Immobilienmaklers nicht kausal, so hat er sich nicht um die Vermittlung verdient gemacht. Abgesehen vom Unterschreiten jener Tätigkeit, die als Mindestfordernis der Verdienstlichkeit angenommen wird, also die Namhaftmachung, ist uE kein Fall vorstellbar, bei dem die Tätigkeit des Immobilienmaklers zwar kausal und adäquat, gleichzeitig jedoch nicht verdienstlich war. Die Frage der Verdienstlichkeit wird daher bei Prüfung der übrigen Provisionsvoraussetzungen abgehandelt.

### 3.2.2. Namhaftmachung

Gem § 6 Abs 2 begründet die Namhaftmachung keinen Provisionsanspruch, sofern nicht für den betreffenden Geschäftszweig ein abweichender Gebrauch besteht. Ein abweichender Geschäftsgebrauch besteht für den gewerblich tätigen Immobilienmakler.<sup>21</sup> Keine Namhaftmachung liegt im Fall des Verkaufs von Adressen vor.

Während die Erl zu § 15 ausführen, dass es für das Entstehen eines Provisionsanspruches ausreicht, wenn der Immobilienmakler die Geschäftsgelegenheit mitteilt und es in weiterer Folge zum Abschluss des Rechtsgeschäfts kommt, sieht die Rechtsprechung in der Namhaftmachung nicht das alleinige Kennenlernen der Kaufgelegenheit, sondern die **individuelle Bezeichnung des Vertragspartners**. Nach *Noss*<sup>22</sup> muss die Namhaftmachung dem Interessenten ermöglichen, ohne weiteres in konkrete Vertragsverhandlungen zu treten. Der Makler wird deshalb dem Auftraggeber nicht nur die Kaufgelegenheit, sondern auch den Vertragspartner oder zumindest dessen zu Vertragsverhandlungen bevollmächtigten Vertreter individuell bezeichnen müssen.

Verdienstlichkeit setzt zumindest Kenntnis des Auftraggebers von den Aktivitäten des Maklers voraus. (OGH 23.3.2012, 1 OB 42/12d.

<sup>21</sup> Erl zu § 15

<sup>22</sup> Noss: Maklerrecht<sup>2</sup>, Rz 32, unter Verweis auf OGH 13.03.2001, 5 Ob 48/01 x

## 4.3. Konsumentenschutzgesetz / FAGG

Eine genaue Umschreibung der Informationspflichten zum abzuschließenden Rechtsgeschäft ist in § 30 Abs 1 KSchG für das Konsumentengeschäft enthalten.

Von besonderer Bedeutung sind seit 13.6.2014 die detaillierten Informationspflichten § 4 FAGG für jeden Unternehmer, der mit dem Verbraucher einen Vertrag über Fernabsatz oder als Auswärtsgeschäft abschließt.

Wann gelten grundsätzlich die Regeln des FAGG? Zu unterscheiden sind die beiden Situationen, die zu neuen Informationspflichten des Maklers gegenüber Verbrauchern führen:

- zum einen ein Vertragsabschluss (Provisionsvereinbarung) **außerhalb der Geschäftsräume** des Maklerunternehmens bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit der Vertragsparteien («AGV-Situation»), oder in Geschäftsräumen des Unternehmens oder durch Fernkommunikationsmittel unmittelbar nachdem der Verbraucher an einem anderen Ort persönlich oder individuell angesprochen worden ist, oder in einer solchen Situation ein Vertragsanbot abgegeben hat;
- zum anderen ein Vertragsabschluss (Provisionsvereinbarung) ausschließlich über **Fernkommunikationsmittel** über ein dafür eingerichtetes Vertriebssystem («FAG-Situation»; Fernabsatzvertrag FAV, zB aufgrund einer Anfrage über Internetportal).

**Achtung: die neuen Verbraucherrechte (inkl. mögliche Rücktrittsrechte) gelten nicht für den Mietvertrag oder Kaufvertrag selbst. Diese sind ausdrücklich von der EU-Richtlinie und auch vom FAGG ausgenommen!**

### 4.3.1. Informationspflichten gem FAGG

Bevor der Verbraucher an seine Vertragserklärung gebunden ist, treffen den Unternehmer nachstehende Informationspflichten:

- **wesentliche Eigenschaften der Dienstleistung**  
Auf Abgeberseite ist dies die Namhaftmachung von Interessenten, weiters sonstige verdienstliche Tätigkeiten: Dies sind zweckmäßige Tätigkeiten, die dem Verkauf einer Immobilie förderlich sind.  
  
Auf Interessentenseite sind dies ebenfalls die Namhaftmachung, sowie weitere zweckmäßige Tätigkeiten, die für den Abschluss eines Rechtsgeschäfts förderlich sind.
- **Name und Firma des Unternehmers**  
Der Makler hat bei Abschluss des Maklervertrages seinen Namen und sein Unternehmen samt Anschrift, bekanntzugeben, ebenso seine Kontaktdaten.
- **Preis**
- **Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen**, Termin der Leistungserbringung, vorgesehenes Verfahren für den **Umgang mit Beschwerden**

Hinweis darauf, dass die Provision mit Willensübereinstimmung bereits fällig ist. Hinweis auf Ehrengeschlichtungsgericht der jeweiligen Fachgruppe sowie auf Beschwerdestelle des ÖVI.

- Bei Bestehen eines Rücktrittsrechts: **Bedingungen, Fristen Vorgangsweise, Muster des Widerrufsformulars**
- gem § 16 FAGG treffende Verpflichtung zur **Zahlung eines anteiligen Betrages für bereits erbrachte Leistungen**  
Das Erfolgsprinzip des Maklerrechtes lässt kaum Platz für eine anteilige Zahlung des Kunden.
- Belehrung über Umstände, unter denen der Verbraucher sein Rücktrittsrecht verliert  
Verlust des Rücktrittsrechtes bei vollständiger Tätigkeitserbringung, wenn der Makler zum vorzeitigen Tätigwerden beauftragt wurde.  
Es sollte darauf hingewiesen werden, dass der Immobilienmakler seine Leistung bereits dann vollständig erbracht hat, wenn er namhaft gemacht hat. Nach herrschender Rechtsprechung (wenn auch in der Lehre nicht unstrittig) besteht für den Geschäftszweig der Immobilienmakler bereits nach erfolgter Namhaftmachung ein Provisionsanspruch aufgrund eines abweichenden Geschäftsgebrauches, weil er nach erfolgter Namhaftmachung nicht verhindern kann, dass die Vertragsteile das Rechtsgeschäft abschließen und dabei den Makler von einer weiteren Tätigkeit ausschließen
- Hinweis auf **Gewährleistungsrecht**
- Hinweis auf **Verhaltenskodizes** gem § 1 Abs 4 Z 4 UWG und darüber, wie der Verbraucher eine Ausfertigung davon erhalten kann  
Homepage des ÖVI
- **Mindestdauer der Verpflichtung, Laufzeit** des Vertrags, Bedingungen für eine Kündigung unbefristeter Verträge oder Verträge, die sich automatisch verlängern
- **Beschwerde- und Rechtsbehelfsverfahren**, denen sich der Unternehmer unterworfen hat und Voraussetzungen für den Zugang dazu

### ÖVI Form 11: Abgeber

#### Rücktrittsrecht und Widerrufsbelehrung

Der Auftraggeber wird informiert, dass für einen Verbraucher bei Abschluss des Alleinvermittlungsauftrags außerhalb der Geschäftsräume des Maklers oder ausschließlich über Fernabsatz gem. § 11 FAGG ein Rücktrittsrecht von diesem Alleinvermittlungsauftrag binnen 14 Tagen besteht. Die Rücktrittsfrist beginnt mit dem Tag des Vertragsabschlusses. Die Abgabe der Widerrufserklärung kann unter Verwendung des beigegebenen Widerrufsformulars erfolgen, ist aber an keine Form gebunden.

Wenn der Makler vor Ablauf dieser vierzehntägigen Rücktrittsfrist vorzeitig tätig werden soll, bedarf es einer ausdrücklichen Aufforderung durch den Auftraggeber, der damit – bei vollständiger Vertragserfüllung innerhalb dieser Frist – sein Rücktrittsrecht verliert.

Der Auftraggeber **wünscht ein vorzeitiges Tätigwerden** innerhalb der offenen Rücktrittsfrist und **nimmt zur Kenntnis, dass er damit bei vollständiger Vertragserfüllung (Namhaftmachung) das Rücktrittsrecht vom Maklervertrag gem. § 11 FAGG verliert**. Eine Pflicht zur Zahlung der Provision besteht aber erst nach Zustandekommen des vermittelten Geschäfts (Kaufvertrag, Mietvertrag) aufgrund der verdienstlichen, kausalen Tätigkeit des Maklers.

Der Auftraggeber **wünscht kein vorzeitiges Tätigwerden**.

Im Fall eines Rücktritts nach § 11 FAGG verpflichtet sich der Verbraucher, von den gewonnenen Informationen keinen Gebrauch zu machen.

Der Auftraggeber erhält eine Kopie dieses Alleinvermittlungsauftrages und eine Nebenkostenübersicht (ÖVI-Form 13 K bzw. M)

### 4.3.2. Schriftliche Übersicht gem § 30b KSchG

Danach hat der Immobilienmakler vor Abschluss des Maklervertrags dem Auftraggeber, der Verbraucher ist, mit der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers eine schriftliche **Übersicht** zu geben, aus der hervorgeht, dass er als **Makler** einschreitet. Die Übersicht hat sämtliche dem Verbraucher durch den Abschluss des zu vermittelnden Geschäfts **voraussichtlich erwachsenden Kosten**, einschließlich der Vermittlungsprovision, zu enthalten. Die **Höhe der Vermittlungsprovision** ist gesondert anzuführen; auf ein allfälliges **wirtschaftliches oder familiäres Naheverhältnis** im Sinn des § 6 Abs 4 dritter Satz MaklerG ist hinzuweisen.

Wenn der Immobilienmakler kraft Geschäftsgebrauchs als **Doppelmakler** tätig sein kann, hat diese Übersicht auch einen Hinweis darauf zu enthalten. Bei erheblicher Änderung der Verhältnisse hat der Immobilienmakler die Übersicht entsprechend richtigzustellen.

Erfüllt der Makler diese Pflichten nicht spätestens vor einer Vertragserklärung des Auftraggebers zum vermittelten Geschäft, so gilt § 3 Abs 4, dh Schadenersatz sowie Mäßigung, uU sogar Entfall der Provision.

Die Informationspflichten betreffen sohin nachstehende Mitteilungen

- Einschreiten als Makler
- Kostenübersicht einschließlich Vermittlungsprovision
- Hinweis auf ein bestehendes familiäres oder wirtschaftliches Naheverhältnis
- Zulässigkeit der Doppelmaklertätigkeit

### 4.3.3. Nebenkosteninformation (ÖVI Form 13K/13M)

In der Praxis erfüllt der Immobilienmakler die ihn treffende schriftliche Informationspflicht durch die **Übergabe der Nebenkosteninformation**, zumal die vom ÖVI herausgegebene Nebenkosteninformation mit Ausnahme des Hinweises auf das Bestehen eines familiären oder wirtschaftlichen Naheverhältnisses nach der Rsp des OGH die schriftlichen Informationspflichten vollständig abdeckt. Die Aushändigung entsprechend vorformulierter Merkblätter, Hinweisblätter oder Formblätter kann in der Praxis genügen, sofern sie alle im Gesetz genannten Angaben enthalten.

Ein Verstoß des Maklers gegen die in § 30 b Abs 1 KSchG verankerten Aufklärungspflichten kann zu einer – nach den jeweiligen Umständen des Einzelfalls zu bestimmenden – Mäßigung des Provisionsanspruchs führen, nicht jedoch zum völligen Entfall des Vermittlungsentgelts, und zwar so lange, als es nicht zu einer Rückabwicklung des Rechtsgeschäfts kommt.

Hat ein Interessent bereits mehrere Objekte vom gleichen Immobilienmakler angeboten erhalten, ist die neuerliche Übergabe einer Nebenkostenübersicht dann entbehrlich, wenn die Berechnung der Nebenkosten unverändert bleibt. Schließlich soll § 30 b Abs 1 KSchG bewirken, den Interessenten über die ihn zusätzlich

Vertragserklärungen schützen, die insbesondere bei sogenannten Sammelbesichtigungen abgegeben worden sind. Dieses Rücktrittsrecht dient dem Schutz des Verbrauchers vor Überrumpelung.<sup>69</sup>

Die Rücktrittserklärung richtet sich, auch wenn sie dem Immobilienmakler gegenüber abgegeben worden ist, an den Vermieter oder Verkäufer. Sie hat jedoch zur Folge, dass der Immobilienmakler seinen Provisionsanspruch verliert. Der Rücktritt nach § 30 a KSchG ist auch dann möglich, wenn der Auftraggeber von einem Miet- oder Kaufvertrag zurücktritt, bei dem auch der Abgeber Verbraucher iS des KSchG ist.

### 9.3.1. Voraussetzungen

Das Rücktrittsrecht nach § 30 a KSchG kommt immer nur dann zur Anwendung, wenn der Interessent ein **Kauf- oder Mietanbot am Tag der erstmaligen Besichtigung** abgibt. Nur in diesem Fall ist die oben angesprochene Drucksituation gegeben.

Der Verbraucher kann gemäß § 30 a KSchG von seiner Vertragserklärung bei Vorliegen nachstehender Voraussetzungen zurücktreten:

- Das Anbot oder die Annahme wird am Tag der erstmaligen Besichtigung<sup>70</sup> abgegeben.
- Das Vertragsobjekt betrifft eine Wohnung, ein Reihenhaus, ein Einfamilienhaus<sup>71</sup> oder eine Liegenschaft, die zum Bau eines Einfamilienwohnhauses geeignet ist.
- Das Rechtsgeschäft ist auf Abschluss eines Kauf- oder Mietvertrages oder eines sonstigen Gebrauchs- oder Nutzungsrechts gerichtet.
- Der Abschluss des Rechtsgeschäfts erfolgt mit dem Ziel, das dringende Wohnbedürfnis des Verbrauchers oder eines nahen Angehörigen abzudecken. Beim Erwerb einer Vorsorgewohnung oder beim Erwerb einer Immobilie zum Zweck der Kapitalanlage besteht daher kein Rücktrittsrecht.

Tritt der Verbraucher vom Anbot zurück, so entfällt damit der Provisionsanspruch auch dann, wenn das Angebot bis dahin bereits angenommen ist.

### 9.3.2. Abwicklung des Rücktritts und Rücktrittsfrist

Die Abwicklung des Rücktrittsrechts erfolgt analog der bisherigen Rückabwicklung beim Haustürgeschäft. Die Rücktrittsfrist beträgt eine Woche.<sup>72</sup> Sie beginnt mit Abgabe der Vertragserklärung zu laufen, wenn der Verbraucher eine Zweitschrift der Vertragserklärung und eine Belehrung über das Rücktrittsrecht (zB Nebenkostenübersicht des ÖVI) erhalten hat. Werden diese Urkunden erst später übergeben, beginnt die

<sup>69</sup> Kolba in Kozesnik-Wehrle: KSchG<sup>4</sup>, § 30a Rz 1

<sup>70</sup> Gemeint ist der Kalendertag, eine Ausnahme ist möglich, wenn der Verbraucher aufgrund besonderer Umstände keine Gelegenheit hatte, zwischen Besichtigung und Vertragserklärung Vor- und Nachteile des Geschäfts abzuwägen (Kolba: aaO Rz 15 unter Verweis auf OGH 12.05.2009, 4 Ob 45/09 k).

<sup>71</sup> Mehrfamilienhäuser und Zinshäuser sind auch dann nicht vom Rücktrittsrecht erfasst, wenn der Verbraucher das Haus erwirbt, um in einer der Wohnungen sein dringendes Wohnbedürfnis zu befriedigen. Kolba erachtet unter § 30a Rz 8 eine teleologische Erweiterung dann nicht für ausgeschlossen, wenn beim Erwerb die Wohnversorgung, nicht aber die Einnahmenerzielung aus der Vermietung der Wohnungen, ausschlaggebend ist und die wenigen weiteren Wohnungen auch nicht wertmäßig bestimmend sind.

<sup>72</sup> Der Tag der Abgabe der Vertragserklärung wird nicht mitberechnet, die Frist beginnt er am darauf folgenden Tag zu laufen. Bsp.: Wurde ein Anbot an einem Dienstag unterzeichnet, so endet die Rücktrittsfrist mit Ablauf, also um 24 Uhr des Dienstags der darauffolgenden Woche.



Rücktrittsfrist mit dem Zeitpunkt der Übergabe dieser Urkunden zu laufen. Das Rücktrittsrecht erlischt spätestens ein Monat nach der erstmaligen Besichtigung.

Der Rücktritt ist schriftlich zu erklären. Es ist ausreichend, wenn aus der schriftlichen Erklärung der Rücktrittswille des Verbrauchers hervorgeht (zB durchgestrichenes Anbot mit dem Vermerk »Storno« etc). Die Rücktrittserklärung kann auch gegenüber dem Makler abgegeben werden. Das Rücktrittsrecht ist rechtzeitig ausgeübt worden, wenn die Rücktrittserklärung am letzten Tag der Frist abgesendet wird. Die Rücktrittsfrist endet nicht an einem Samstag, Sonntag oder an einem Feiertag. In diesem Fall verlängert sich die Frist bis zum Ablauf des darauffolgenden Werktages.

Gem § 30 a Abs 4 KSchG kann die Zahlung eines Angelds, Reugelds oder einer Anzahlung vor Ablauf der Rücktrittsfrist nicht wirksam vereinbart werden. Vor Ablauf der Rücktrittsfrist ist das Rechtsgeschäft noch nicht rechtswirksam zustande gekommen, sodass der Provisionsanspruch zu diesem noch nicht entstanden ist. Die vorzeitige Entgegennahme der noch nicht fälligen Provision ist gem § 4 Abs 1 Z 7 IMV standeswidrig.

## 9.4. Besondere Aufklärungspflichten des Immobilienmaklers

Die besonderen Aufklärungspflichten des Immobilienmaklers sind in § 30 b KSchG geregelt. Sie betreffen einerseits die Informationspflichten zum Maklervertrag (§ 30 b Abs 1 KSchG), andererseits die Aufklärungspflichten des Immobilienmaklers über jene Umstände, die für die Vermittlung des Rechtsgeschäfts wesentlich sind (§ 30 b Abs 2 KSchG).

Diese Informationen sind dem Immobilienmakler schriftlich mitzuteilen.

### 9.4.1. Informationspflichten zum Maklervertrag

Die schriftlichen Informationspflichten zum Maklervertrag sind in der Nebenkosteninformation des ÖVI enthalten. Sie betreffen Informationen über

- Maklereigenschaft
- Nebenkosten einschließlich Maklerprovision
- Zulässigkeit der Doppelmaklertätigkeit
- Hinweis auf ein allfälliges familiäres oder wirtschaftliches Naheverhältnis des Immobilienmaklers zum anderen Auftraggeber.

Bei erheblicher Änderung der Verhältnisse hat der Immobilienmakler diese Übersicht richtigzustellen.

Die Informationspflichten beziehen sich in erster Linie auf den Interessenten, da nur für diesen die Nebenkosten von Bedeutung sind und er diese üblicherweise – mit Ausnahme der Abgeberprovision – auch bezahlt. Die dem Abgeber gegenüber bestehende Hinweispflicht auf die Maklereigenschaft und auf die Höhe der

### 11.3. Optionsprovision

Die Einräumung der Vermittlung eines Optionsrechts kann Gegenstand eines provisionspflichtigen Rechtsgeschäfts sein, sodass ein Provisionsanspruch für dieses Geschäft auch dann vereinbart werden kann, wenn der Optionsberechtigte vom vermittelten Recht keinen Gebrauch macht.

In keinem Fall kann vom Optionsverpflichteten eine Provision bis zur Ausübung des Optionsrechts begehrt werden. Dies ist auch dann nicht zulässig, wenn der Optionsverpflichtete für die Einräumung der Option ein Entgelt erhalten hat.

### 11.4. Höchstbeträge für Kauf- und Tauschgeschäfte

§ 15 IMV regelt die Provisionshöchstsätze für Kauf- und Tauschgeschäfte. Diese gelten für die Vermittlung von

1. bebauten und unbebauten Liegenschaften und Liegenschaftsanteilen;
2. Wohnungseigentumsobjekten und Objekten, an denen Wohnungseigentum begründet werden soll;
3. Unternehmen und Gesellschaftsanteile;
4. Superädifikaten.

Auch die Vermittlung des **Weiterverkaufes** eines bereits **bestehenden Baurechts** fällt unter diese Bestimmung. § 18 IMV (Vermittlung von Baurechten) betrifft die Provision für die Vermittlung der Begründung eines Baurechts.

#### 11.4.1. Die Provisionshöchstsätze

Sie betragen

- bis zu einem Kaufpreis von EUR 36.336,42 ..... 4 %
- zwischen EUR 36.336,42 und EUR 48.448,51 ..... EUR 1.453,46
- darüber..... 3 %

jeweils pro Vertragsteil und zuzüglich 20 % USt.

#### 11.4.2. Bemessungsgrundlage

Die Berechnung des Wertes umfasst

1. den Barkaufpreis
2. allfällige vom Käufer zu übernehmende Verpflichtungen,
3. Hypotheken und sonstige geldwerten Lasten sowie
4. Haftungsübernahmen.