

Der Provisionsanspruch des Immobilienmaklers

Master Thesis zur Erlangung des akademischen Grades
„Master of Science“

eingereicht bei
Prof. (FH) Dr. Margret Funk, MRICS, CIPS

Mag. Gerald Wölfer

9708181

Wien, Februar 2015

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. GERALD WÖLFER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Master These, "DER PROVISIONS-ANSPRUCH DES IMMOBILIENMAKLER", 78 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 diese Master These bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 05.02.2015

Unterschrift

INHALTSVERZEICHNIS

1. Einleitung	1
1.1. Methodische Vorgehensweise	3
1.2. Problemstellung	5
2. Der Immobilienmakler	6
2.1. Rechtliche Rahmenbedingungen des Maklers	6
2.1.1. Maklergesetz	8
2.1.2. Gewerberecht	8
2.1.3. Konsumentenschutzrecht	10
2.1.5. Immobilienmakler-Verordnung	15
2.1.6. Zivilrechtliche Grundlagen – ABGB	16
2.1.7. Energieausweisvorlagegesetz	17
2.2. Der Provisionsanspruch	19
2.2.1. Der Maklervertrag	19
2.2.2. Vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit	23
2.2.3. Vermittlungserfolg	23
2.2.4. Kausalität	24
2.2.5. Adäquanz	24
2.2.6. Tatsächliche Ausführung des Rechtsgeschäfts	25
2.2.7. Der Anspruch des Maklers für seine Leistung	25
2.3. Die Leistungen des Immobilienmaklers	27
2.3.1. Kontaktfunktion	30
2.3.2. Informationsfunktion	32
2.3.3. Interessenwahrungsfunktion	38
2.3.4. Beratungsfunktion	39
2.3.5. Vertragsverhandlung	41
3. Analyse der Leistung und Provision des Immobilienmaklers	43
3.1. Auswirkungen der Provisionskürzung bei Mietobjekten	45
3.1.1. Kann man mit Mietwohnungen noch erfolgreich wirtschaften	45
3.1.2. Abgeberprovision	46
3.1.3. Höhe der Provision	48
3.1.4. Verlagerung der Gesamtprovision auf den Vermieter	49
3.1.5. Provision nur vom Vermieter – Steigen der Mieten	52
3.2. Das Gemeinschaftsgeschäft	53
3.2.1. Einstellung zum Gemeinschaftsgeschäft	55
3.2.2. Umsatz über Gemeinschaftsgeschäft	57
3.2.3. Immobilienplattform nur für Makler	60
3.3. Fachkenntnisse der Immobilienmakler	63
3.3.1. Ausbildungsniveau der Immobilienmakler	65
4. Schlussfolgerung	67
Kurzfassung/Abstract	69
Literaturverzeichnis	70
Abbildungsverzeichnis	76
Anhang	77

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AGV	außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge
ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
Abk	Abkürzung
Abs	Absatz
ASVG	Allgemeines Sozialversicherungsgesetz
DurchführungsVO	Durchführungsverordnung
EAVG	Energieausweisvorlagegesetz
EU-RL	EU-Richtlinie
AGV	außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge
FAG	Finanzausgleichgesetz
FAGG	Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz
FRÄG	Feilbietungsrechtsänderungsgesetz
gem	gemäß
GewO	Gewerbeordnung
GSVG	Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz
HVertrG	Handelsvertretergesetz
HVG	Handelsvertretergesetz
ImmMV	Immobilienmaklerverordnung
IMV	Immobilienmaklerverordnung
KSchG	Konsumentenschutzgesetz
MaklerG	Maklergesetz
MLS	Multiple Listing Service
MRG	Mietrechtsgesetz
sog	sogenannte
SVA	Sozialversicherungsanstalt
USt	Umsatzsteuer
UWG	Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
VO	Verordnung
VRUG	Verbraucherrechte – Richtlinie - Umsetzungsgesetz

1. EINLEITUNG

Immobilienmakler helfen in entwickelten Gesellschaften wesentlich mit, einen Ausgleich zwischen Immobilienangebot und Immobiliennachfrage zu schaffen.

Im Bereich privater Wohnimmobilien in Österreich ist der Anteil an Transaktionen, an denen Makler beteiligt sind aktuell nicht bekannt. Branchenexperten schätzen, dass in Österreich in etwa knapp die Hälfte der Immobilien über einen Makler abgewickelt werden. Im Vergleich dazu wird in vielen europäischen Ländern deutlich mehr über Immobilienmakler abgewickelt. In den Niederlanden sind es rund 80% und in England noch weit mehr. Allen gemeinsam ist, dass der Makleranteil allgemein in Großstädten deutlich höher ist als auf dem Land.

Trotz der wirtschaftlichen Bedeutung von Maklergeschäften, fehlt es vielen Verbrauchern an der Transparenz der einzelnen Maklerleistungen, sodass diese auch von den Verbrauchern wahrgenommen werden können.

Eine Besonderheit bei Immobilienmaklern im Vergleich zu vielen anderen Vermittlungstätigkeiten ist, dass der Immobilienmakler vom Auftraggeber dh. vom Eigentümer oder Vermieter beauftragt wird, entlohnt wird der Makler jedoch oft vom Käufer bzw. Mieter.

Der Käufer bzw. Mieter hat grundsätzlich als Ziel einen geringen Preis zu bezahlen, was jedoch sowohl gegen die Interessen des Auftraggebers und auch des Maklers spricht, da dieser prozentuell daraus partizipiert – je höher der Preis, desto höher seine Provision.

Die Voraussetzung, dass Angebot und Nachfrage in der Regel auf eine zwischengeschaltete Vermittlung angewiesen sind, ist auf die geringe Markttransparenz auf dem Wohnungsmarkt, den seltenen Marktkontakt des Kunden, die Isolierung des Marktes (aufgrund mangelnder Vergleichsmöglichkeiten), die fehlende Substituierbarkeit, den lückenhaften Informationsstand und die Unsicherheit beider Vertragsparteien zurückzuführen.¹

Der Beruf des Immobilienmaklers hat sich im Laufe der letzten Jahre sehr verändert. Aus dem Makler mit einem überschaubaren Portfolio an Objekten wurde ein

¹ vgl. Dirnberger (1992): S. 33

Berater, der den Kunden zusätzliche Informationen, Sicherheit, Auswahl- und Abwicklungsunterstützung bietet. Diese Beratungstätigkeit stellt nicht nur einen Wettbewerbsvorteil dar, sondern die Grunderfordernisse um nachhaltig erfolgreich wirtschaften zu können.

„Die klassische Einteilung der Immobilienberufe (aufgrund der Gewerbeordnung) in Makler, Verwalter und Bauträger wird von einem umfassenden Berufsbild des Immobilienexperten abgelöst. In der täglichen Praxis kommt es im Regelfall und notwendigerweise zu unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen:

- *Immobilienberatung und –development*
- *Bauträgeraktivitäten*
- *Immobilienbewertung*
- *Immobilienvermittlung und –verwertung*
- *Immobilienbewirtschaftung und –verwaltung*
- *Immobiliencontrolling und Facility Management“²*

Um noch einen Schritt weiter zu gehen sind die *„Jobs des Immobilienmaklers heute:*

- *Der Marktforscher: Kenntnis des Marktes und der Preise*
- *Der Gutachter: Die Bewertung von Immobilien*
- *Der Verkäufer: Die eigene Dienstleistung verkaufen*
- *Der Kreative: Texter, Grafiker und Designer*
- *Der Fotograf: Aufnahmen der Immobilien*
- *Der Marketingprofi: Zielgruppengerechte Vermarktung*
- *Der Psychologe: Kundenwünsche richtig analysieren*
- *Der Diplomat: Zwischen Verkäufer und Käufer vermitteln*
- *Der Jurist: Verträge verstehen und analysieren*
- *Daneben noch EDV-Techniker, Buchhalter, Handwerker etc.“³*

² Holzapfel (2002): S. 26

³ Friesenegger (2011): S. 19

1.1. Methodische Vorgehensweise

Ziel dieser Masterthese ist es, die empirischen Befunde, als Basis für die Überprüfung von Wissen verwendet zu prüfen, ob die vorher auf der Grundlage des vorhandenen Wissens aufgestellte Vermutung, im Lichte der empirischen Befunde plausibel sind. Hier steht ein Plausibilitätstest von vorhandenem Wissen im Vordergrund.⁴

Aus den Zielen und der Forschungsfrage ergibt sich ein spezifischer Aufbau der Arbeit. Im ersten Teil der Arbeit sollen nach einer überblicksmäßigen Einordnung das Regelwerk an bestehenden Rechtsvorschriften eines Immobilienmaklers zugrunde gelegt werden. Dabei soll einerseits dargestellt werden, inwiefern die bestehenden Regelungen historisch gewachsen sind und wo es nach wie vor rechtliche Diskrepanzen gibt.

Des Weiteren soll die Tätigkeit des Immobilienmaklers definiert werden und in die einzelnen Leistungen Einblicke geboten werden.

In der Methodik besteht die Arbeit aus einem theoretischen Teil und einem praktischen Teil.

Als Erstes wird der theoretische Teil mit Hilfe der Desk Research Maßnahme, einer Analyse der wissenschaftlichen Literatur, Fachliteratur, Presse, Internet und explorativer Gespräche durchgeführt und der Stand der Erkenntnisse über jene des Immobilienmaklers zusammen getragen, wobei die Ausführungen nicht als reine Reproduktion vorhandenen Wissens konzipiert wurde.

Es geht hier sowohl um qualitative, als auch quantitative Maßstäbe hinsichtlich Leistung aus der Sicht des Immobilienmaklers sowie von privaten Kunden bzw. Auftraggebern.

Ergänzt wird der in der Literatur verfügbare Wissensstand durch den praktischen Teil, wobei hier ein Fragebogen mit Immobilienmaklern durchgeführt wurde.

Dabei werden die einzelnen Leistungen aufgegriffen und näher untersucht.

„Die Erhebungstechnik mittels Fragebogen kann sowohl bei hypothesenerkundenden, als auch in hypothesenprüfenden Untersuchungen eingesetzt werden.“⁵

„Die Zuordnung einer Untersuchung zur Kategorie der hypothesenerkundenden

⁴ vgl. Rössl (2005): S. 51 f.

⁵ vgl. Universität Wien (2014) o. S.

*oder hypothesenprüfenden Untersuchungen hängt nicht von der Art der erhobenen Daten, sondern ausschließlich vom Stand der Forschung und von der Zielsetzung der Datenerhebung ab.*⁶

Die Aufbereitung des Sachstandes aus Wissenschaft und Immobilienbranche bildet die Basis für die Ausgestaltung der empirischen Befragungen.

Im empirischen Teil der Arbeit werden mittels Methoden der Sozialforschung Untersuchungen von Immobilienmaklern mittels Fragebogen hinsichtlich Leistung und Entgelt durchgeführt.

Mit diesen empirischen Erhebungen soll Praxiswissen in Hinblick auf Leistungsumfang, Leistungsentgelt und Leistungsqualität zusammen getragen werden und Strategien zu Geschäftsbeziehungen zwischen Verbrauchern und Maklern abgeleitet werden. Es werden qualitative und quantitative Verfahren angewendet, um vertiefende Einblicke in positive oder negative Erfahrungen der Immobilienmakler zu gewinnen.

Die daraus erzielten Erkenntnisse werden evaluiert, um mit geeigneten Daten die Marktverhältnisse zu beschreiben. Damit soll mehr Transparenz in den Dienstleistungsumfang der Immobilienmakler fließen und Verbrauchern die Orientierung erleichtert werden.

Weiters werden Faktoren identifiziert und verknüpft, die eine Grundlage für die Entwicklung von Erfolgsstrategien, Kooperationsformen und Argumentationsfiguren für Verbraucher darstellen. Diese fließen systematisch in die Erarbeitung und Darstellung der einzelnen Dienstleistungen ein.

Die Immobilienmakler aus diversen Kompetenzbereichen wurden im Zeitraum von März bis Mai 2013 mittels Fragebogen befragt. Es wurden 150 Fragebögen an Immobilienmakler österreichweit versendet, wobei der Rücklauf unter 10% lag. Um auf ein aussagekräftiges Ergebnis zu kommen wurde im Rahmen der Immobilienmesse Wien dort persönlich eine Vielzahl an Maklern befragt. Grundlage für die Studie bilden letztendlich 48 Fragebögen. Die durchschnittliche Dauer der Erhebung betrug 20 Minuten.

Diejenigen Makler, die den Fragebogen ausgefüllt haben kommen aus den diversen Bundesländern, wodurch die in der empirischen Untersuchung gewonnenen Ergebnisse, für ganz Österreich Geltung haben. Auf das Bundesland Wien wurde aufgrund

⁶ Bortz & Döring (2005): S. 138

der Tatsache, dass hier eine große Maklerdichte herrscht und die Befragungen persönlich auf der Immobilienmesse Wien durchgeführt wurde ein Schwerpunkt gelegt. Die Darstellung der Ergebnisse aus der Auswertung der Fragebögen erfolgt anonymisiert.

1.2. Problemstellung

Nach eingehendem Studium der Gesetzgebung, Literaturrecherche, Umfrage bei Immobilienmaklern und Analyse dieser Ergebnisse wird im Zuge dieser Arbeit die folgende Forschungsfrage beantwortet:

Ist die Entlohnung für die Immobilienvermittlung in Zusammenhang mit der erbrachten Leistung angemessen?

Im Rahmen dieser Forschungsfrage wird zunächst untersucht, welche Leistungen ein Immobilienmakler erbringt und in welchem Verhältnis diese erbrachten Leistungen zur Honorierung des Immobilienmaklers stehen.

Die analysierten Leistungen sollen eine Grundlage für eine transparente und nachvollziehbare Berechnung der Provision bieten.

Ziel ist die Vernetzung von Problemen – daraus soll sich mehr Transparenz und eine Qualitätserhöhung für den Kunden ergeben – dem gegenübergestellt Kostenreduktion und die Sicherung des Provisionsanspruchs für den Makler. Hinsichtlich Transparenz soll das Maklergeschäft bis in seine letzten Vorstellungen durchschaubar sein und es soll klar ersichtlich sein, welchen Mehrwert jemand mit der Beziehung eines Immobilienmaklers erzielt.

Darüber hinaus werden Überlegungen angestellt, wie man die Zusammenarbeit unter den Maklern noch steigern kann. Im Rahmen des Gemeinschaftsgeschäfts stellt sich die Frage warum sich selbstständige Unternehmen entschließen zu kooperieren?

Robert Axelrod beantwortet diese Ausgangsfrage, indem er feststellt, „*dass Individuen nur dann kooperieren, wenn sie dadurch einen größeren Nutzen haben.*“⁷

⁷ Axelrod (2005): S. 7, siehe auch Rawls (1993): S. 16

2. DER IMMOBILIENMAKLER

Ursprünglich leitet sich der Begriff „Makler“ von den niederdeutschen (niederländischen) Ausdrücken „Mäler – mekelen – mäkeln“ ab, was gleichzusetzen ist mit vermitteln bzw. Vermittlungsgeschäfte durchführen.⁸ Der eigentliche Begriff meint ein Vermitteln zwischen zwei oder mehreren Partnern.⁹

„Ein Blick in die Geschichte zeigt, dass der Makler zu einem der ältesten Berufe gehört. Seinen Ursprung hatte er bereits bei den alten Handelsvölkern. Damals stand die Vermittlung vielfältiger Geschäfte, von Personal- über Darlehensverträge bis hin zu Käufen und Verkäufen aller Art im zentralen Mittelpunkt der Tätigkeit. Erst viel später waren Makler durch ihre Drittstellung gekennzeichnet, was bedeutet, dass sie zwischen Anbietern und Nachfragern vermitteln.“¹⁰

Infolge fortschreitender Arbeitsteilung und Spezialisierung ergab sich eine branchenspezifische Aufspaltung in viele Maklerzweige. So lässt sich das vielfältige Erscheinungsbild des Maklerwesens als Finanzierungs-, Börsen-, Versicherungs-, Waren- und schließlich Immobilienmakler auf die vielschichtigen wirtschaftlichen Bedürfnisse einer Gesellschaft zurückführen. Allen ist jedoch die Grundfunktion, nämlich Mittelsperson für die Vertrags- bzw. Geschäftsabschlüsse zwischen Marktteilnehmern der jeweiligen Angebots- und Nachfrageseite zu sein, gleich.

2.1. Rechtliche Rahmenbedingungen des Maklers

Sehr lange Zeit gab es für den Immobilienmakler im österreichischen Recht keine einheitliche Regelung. Es gab unterschiedliche, nicht aufeinander abgestimmte Bestimmungen für Zivilmakler und Handelsmakler. Man bediente sich der zivilrechtlichen Bestimmungen des Maklerrechts aus dem HVG 1921. § 29 HVG regelte, welche Bestimmungen dieses Gesetz auch *„auf Kaufleute und andere Personen Anwendung finden, die, ohne ständig damit betraut zu sein, für einen anderen Geschäfte vermitteln oder in dessen Namen und für dessen Rechnung abschließen, gleichviel, ob es sich um bewegliche oder unbewegliche Sachen, um Rechte oder*

⁸ vgl. Glück (1997): S. 13

⁹ vgl. Bonus/Pauk (1997): S. 2

¹⁰ Graf (2001): S. 19

*Arbeiten, um Vermögensmassen oder Unternehmungen handelt.*¹¹ Hauptanwendungsfall des § 29 HVG bildete der gewerbsmäßig agierende Immobilienmakler.

Erst im Jahr 1993 wurde das HVG 1921 durch das HVertrG abgelöst. Man hat sich entschlossen das Immobilienmaklerrecht nicht mehr in das HVertrG einzubeziehen. Somit gab es für den Immobilienmakler keine eigene gesetzliche Regelung und es blieben die Regelungen des HVG 1921 vorübergehend aufrecht.¹²

Neben den zivilrechtlichen Bestimmungen des HVG 1921 gab es seit dem Jahr 1978 die ImmMV 1978 – die Verordnung des Bundesministers für Handel, Gewerbe und Industrie vom 16.06.1978 über Ausübungsregeln für Immobilienmakler. Es war eine DurchführungsVO zu § 69 GewO. Die ImmMV 1978 hat ihr Fundament in den Standes- und Ausübungsregeln der Bundesinnung der Immobilien- und Vermögenstreuhänder. Sie regelte das standesgemäße Verhalten der Immobilienmakler gegenüber Auftraggebern und Maklerkollegen und die Provisionshöchstsätze.¹³

Schließlich trat mit 01.07.1996 das Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der Makler und über Änderungen des Konsumentenschutzgesetzes – das MaklerG – in Kraft. Da es bis zu diesem Zeitpunkt keine eigene Regelung gab wurde versucht, Begriffe zu vereinheitlichen, da sich verschiedene Ausdrücke für ein und denselben Begriff eingebürgert hatten.

Gleichzeitig mit Einführung des MaklerG wurde die ImmMV 1978 durch die IMV 1996 ersetzt, wobei Teile aus der ImmMV 1978 herausgenommen und in das MaklerG eingearbeitet wurden.¹⁴

Neben dem MaklerG und der IMV gibt es noch Verhaltensrichtlinien – einerseits die „Besonderen Standesregeln für Immobilienmakler“ der Wirtschaftskammer Österreich, Fachgruppe Immobilien- und Vermögenstreuhänder¹⁵ und andererseits den Ehrenkodex des ÖVI – Österreichischer Verband der Immobilien- und Vermögenstreuhänder.¹⁶

Hinsichtlich Konformität mit dem EU-Recht sind die privatrechtlichen Regelungen des Maklerrechts dem nationalen Recht der Mitgliedsstaaten überlassen.

¹¹ Assem/Knittel (1996): S. 11 f.

¹² vgl. BGBl. Nr. 88/1993 (1993)

¹³ vgl. Holzapfel (2011): S. 13 f.

¹⁴ vgl. BGBl. Nr. 262/1996 (1996)

¹⁵ vgl. WKO (2003)

¹⁶ vgl. ÖVI Ehrenkodex (2000)

2.1.1. Maklergesetz

Der Begriff Makler wird in § 1 MaklerG definiert und besagt, dass *„Makler ist, wer aufgrund einer privatrechtlichen Vereinbarung (Maklervertrag) für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten vermittelt, ohne ständig damit betraut zu sein.“*¹⁷

Gemäß § 16 Abs 1 MaklerG ergibt sich, dass *„Immobilienmakler ist, wer als Makler erwerbsmäßig Geschäfte über unbewegliche Sachen vermittelt.“*¹⁸ Weiters ergibt sich aus Abs 2, dass die Bestimmungen des MaklerG auch dann Anwendung finden, wenn man von einem Auftraggeber ständig damit betraut ist.

Am Maklerrecht ist hervorzuheben, dass der Makler grundsätzlich keine Tätigkeitspflicht hat, wobei auch der Auftraggeber keine Abschlusspflicht hat.

Die Grundlage für das Engelt des Immobilienmaklers ist im § 6 ff MaklerG geregelt, wobei es hier auf die *„vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit ankommt“*¹⁹ – und sich in diesem Zusammenhang herausfordernde und spannende Fragen stellen worauf später näher eingegangen wird. (vgl. Kapitel 2.2 – Der Provisionsanspruch.)

2.1.2. Gewerberecht

Die Tätigkeit des Immobilienmaklers ist ein Teilbereich des reglementierten Gewerbes der Immobilientreuhänder. Dieser umfasst die Tätigkeiten der Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Bauträger. Voraussetzungen für die Gewerbeberechtigung sind das vollendete 18.Lebensjahr, EU-Bürger und es dürfen keine Ausschlussgründe wie Vorstrafen oder offene Konkurse vorliegen. Weiters bedarf es eines Befähigungsnachweises und den Nachweis über ausreichende Praxis.²⁰

§ 117. (1) Das Gewerbe der Immobilientreuhänder (§ 94 Z 35) umfasst die Tätigkeiten der Immobilienmakler, der Immobilienverwalter und der Bauträger.

(2) Der Tätigkeitsbereich des Immobilienmaklers umfasst

1. 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

¹⁷ BGBl. Nr. 262/1996 (1996)

¹⁸ BGBl. Nr. 262/1996 (1996)

¹⁹ BGBl. Nr. 262/1996 (1996)

²⁰ vgl. WKO (2013): o. S.

sie zB durch Timesharing Verträge erworben werden) und der Vermittlung des Kaufes, Verkaufes und Tausches von Wohnungen, Geschäftsräumen, Fertigteilhäusern und Unternehmen;

2. die Vermittlung von Bestandverträgen über Immobilien einschließlich der Vermittlung von Bestandverträgen über Wohnungen, Geschäftsräume und Unternehmen;

3. den Handel mit Immobilien einschließlich des Mietkaufes. Dazu zählt auch die Errichtung von Bauten, die der Makler als Bauherr durch befugte Gewerbetreibende zum Zweck der Weiterveräußerung als Ganzes ausführen lässt;

4. die Vermittlung von Beteiligungen an Immobilienfonds;

5. die Beratung und Betreuung für die in Z 1 bis 4 angeführten Geschäfte. Gewerbetreibende, die zur Ausübung dieser Tätigkeiten berechtigt sind, sind auch zur Vermittlung von Hypothekarkrediten sowie zur Vermittlung von Privatzimmern an Reisende zu vorübergehendem Aufenthalt sowie zur Führung eines Gästezimmernachweises berechtigt;

6. die Durchführung der öffentlichen Versteigerung von Liegenschaften, Superädifikaten und Baurechten nach § 87c NO; § 158 ist anzuwenden“

Auszug aus § 117 Gewerbeordnung.²¹

Die gewerberechtlichen Vorschriften sind in der Gewerbeordnung festgehalten. Gewerbsmäßigkeit liegt dann vor, wenn eine Tätigkeit selbstständig, regelmäßig und in Ertragserzielungsabsicht erfolgt. Selbstständig heißt, auf eigene Rechnung und Gefahr tätig zu sein – also das Unternehmerrisiko zu tragen. Regelmäßigkeit liegt vor, wenn sie wiederholt vorgenommen wird und bei der Ertragserzielungsabsicht wird auf die Absicht abgestellt.²²

Nicht zu vergessen ist, dass für die Ausübung des Gewerbes der Abschluss einer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung erforderlich ist. Die Versicherungssumme muss mindestens € 100.000,- pro geschädigten Vertragspartner und ohne Vereinbarung eines Selbstbehaltes von mehr als 5% betragen.²³

²¹ BGBl. Nr. 194/1994 (1994)

²² vgl. BGBl. Nr. 194/1994 (1994)

²³ vgl. WKO (2014a): o. S.

2.1.3. Konsumentenschutzrecht

Das Konsumentenschutzgesetz (KSchG) ist nur auf Verbraucher anzuwenden. Verbrauchergeschäfte sind Rechtsgeschäfte zwischen einem Unternehmer auf der einen und einem Verbraucher (Konsumenten) auf der anderen Seite.²⁴ Geschäfte zwischen Unternehmern und solche zwischen Nichtunternehmern unterliegen nicht dem KSchG.²⁵

Unternehmer gemäß dem KSchG ist jemand, für den das Geschäft zum Betrieb seines Unternehmens gehört, wobei in § 1 Abs. 1 KSchG ein Unternehmen als „*jede auf Dauer angelegte organisierte, selbständige Tätigkeit*“²⁶ definiert ist.

Ein Makler ist jedenfalls Unternehmer. Für die Anwendbarkeit des KSchG ist somit zu prüfen, ob der Kunde ein Verbraucher ist.

Vereinbarungen, die entgegen den Bestimmungen des KSchG zu Ungunsten des Verbrauchers getroffen werden, sind unwirksam – wobei jedoch zu Ungunsten des Unternehmers abgewichen werden darf.

Nachfolgend werden die Rücktrittsrechte und Bestimmungen lt. KSchG erläutert:

§ 3 KSchG Rücktrittsrecht

*„Verbraucher haben ein Rücktrittsrecht vom Vertrag, wenn die Vertragserklärung nicht in den Geschäftsräumlichkeiten oder für seinen geschäftlichen Zweck dauern benützten Räumen bzw. Messe oder Markt des Maklers abgegeben wurde. Der Verbraucher kann dann binnen einer Woche vom Vertrag zurücktreten, wobei die die Frist mit Übergabe einer Urkunde beginnt worin auch auf die Belehrung zum Rücktritt verwiesen ist.“*²⁷

Wurde jedoch das Geschäft durch den Verbraucher angebahnt – etwa durch Anruf oder Kontaktaufnahme per Email beim Makler oder sind Besprechungen oder Verhandlungen der Unterschrift vorausgegangen gibt es kein Rücktrittsrecht.²⁸

²⁴ vgl. BGBl. Nr. 140/1979 (1979)

²⁵ BGBl. Nr. 140/1979 (1979))

²⁶ BGBl. Nr. 140/1979 zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 50/2013

²⁷ BGBl. Nr. 140/1979 zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 50/2013

²⁸ vgl. Knittl/Holzzapfel (2011): S. 194

§ 30 a Rücktritt vom Immobiliengeschäft

*„Gibt ein Verbraucher am Tag der Erstbesichtigung ein Anbot für ein Objekt ab, dann kann er von seiner Vertragserklärung zurücktreten, sofern es der Befriedigung eines dringenden Wohnbedürfnisses dient.“*²⁹

Hier will der Gesetzgeber den Verbraucher vor einer übereilten Entscheidung bewahren. Der Rücktritt muss schriftlich binnen einer Woche nach Vertragserklärung erfolgen, wobei die Frist erst zu laufen beginnt, sobald der Verbraucher eine Zweitschrift seiner Vertragserklärung und eine schriftliche Belehrung über das Rücktrittsrecht erhalten hat. Das Rücktrittsrecht erlischt jedoch spätestens einen Monat nach dem Tag der erstmaligen Besichtigung.³⁰

§ 30 b Besondere Aufklärungspflichten des Immobilienmaklers

*„Der Makler muss vor Abschluss des Vertrages eine schriftliche Übersicht geben, aus der hervorgeht, dass er als Makler einschreitet, und die sämtliche dem Verbraucher durch den Abschluss des zu vermittelnden Geschäfts voraussichtlich erwachsenden Kosten, einschließlich der Vermittlungsprovision, ausweist.“*³¹

Die Höhe der Vermittlungsprovision ist weiters gesondert anzuführen und es ist auf ein familiäres oder wirtschaftliches Naheverhältnis, ebenso wie auf die Doppelmaklertätigkeit hinzuweisen. Wenn der Makler das unterlässt kann der Verbraucher eine Minderung der Provision bzw. unter Umständen Schadenersatz verlangen.

§ 30 c Höchstdauer von Alleinvermittlungsverträgen

„Die Höchstdauer bei Alleinvermittlungsverträgen darf bei Bestandsverträgen über Wohnungen oder sonstigen den Gebrauch oder die Nutzung von Wohnungen betreffenden Verträgen drei Monate nicht übersteigen.

Bei Wohnungen, Einfamilienhäusern und einzelnen Grundstücken, die zum Bau eines Einfamilienhauses geeignet sind beträgt die Frist sechs Monate.

*Liegen besondere Umstände vor, die die Vermittlung wesentlich erschweren, kann auch eine längere Frist vereinbart werden.“*³²

²⁹ BGBl. Nr. 140/1979 (1979)

³⁰ vgl. Knittl/Holzapfel (2011): S. 198

³¹ BGBl. Nr. 140/1979 (1979)

³² BGBl. Nr. 140/1979 (1979)

§ 31 Schriftlichkeit und zwingende Bestimmungen beim Maklervertrag

„Folgende Vereinbarungen sind nur rechtswirksam, wenn sie ausdrücklich und schriftlich erfolgen:

Vereinbarungen des Ersatzes von Aufwendungen auf Grund von zusätzlichen Aufträgen (§ 9 MaklerG)

Abschluss und Verlängerung von Alleinvermittlungsverträgen (§ 14 MaklerG)

Besondere Vereinbarungen für Fälle fehlenden Vermittlungserfolgs (§15 MaklerG).“³³

2.1.4. Das Verbraucherrechte-Richtlinie-Umsetzungsgesetz (VRUG)

Das VRUG wurde am 29.04.2014 im Nationalrat beschlossen und ist am 13.06.2014 in Kraft getreten. Die mit diesem Gesetz herbeigeführten Neuerungen sind auf Verträge anzuwenden, die ab diesem Zeitpunkt geschlossen werden. Zweck dieses Gesetzes ist es, die Bestimmungen der Richtlinie 2011/83/EU über die Rechte der Verbraucher in das österreichische Recht zu übernehmen.³⁴ Der Schwerpunkt des VRUG liegt bei den Neuregelungen über Fernabsatzverträge sowie über außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge, kurz AGV. Für diese Neuerungen wurde in Art 4 VRUG eine neue Gesetzesvorschrift geschaffen, nämlich das Fern- und Auswärtsgeschäfte-Gesetz, kurz FAGG.³⁵

Spätestens mit der ausdrücklichen Erwähnung des Vertrags über Dienstleistungen von Immobilienmaklern in der VerbraucherrechteRL sind die bisherigen Diskussionen, ob der Maklervertrag dem Anwendungsbereich der Richtlinie unterliegt wohl klar und eindeutig beendet.

Es wird hier nun näher auf die Auswirkungen im Bereich Maklervertrag eingegangen.

³³ BGBl. Nr. 140/1979 (1979)

³⁴ vgl. Parlament (2014a) o. S.

³⁵ vgl. Parlament (2014b) o. S.

Zukünftig sind nun zwei Situationen zu beachten, die zu einem Rücktrittsrecht des Verbrauchers führen können:

„zum einen ein Vertragsabschluss außerhalb der Geschäftsräume des Maklerunternehmens bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit der Vertragsparteien („AGV-Situation“), zum anderen ein Vertragsabschluss ausschließlich über elektronische Fernkommunikationsmittel über ein dafür eingerichtetes Vertriebssystem (Fernabsatzvertrag, zB aufgrund einer Anfrage über ein Internetportal).

Die AGV-Situation ist typischerweise beim Abschluss eines (Allein-)Vermittlungsauftrags vor Ort beim Abgeber verwirklicht.“³⁶

Ein Auswärtsgeschäft bezeichnet einen außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrag zwischen Unternehmer und Verbraucher bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit von Unternehmer und Verbraucher. Aber auch eine Provisionsvereinbarung mit dem Interessenten erst bei Besichtigung der Immobilie wäre davon erfasst. Der Abschluss einer Provisionsvereinbarung mit dem Interessenten wird in vielen Fällen ein Anwendungsfall des Fernabsatzvertrages sein.³⁷

Unter ein Fernabsatzgeschäft (FAG) fallen alle Verträge zwischen Unternehmer und Verbraucher, die ohne gleichzeitige körperliche Anwesenheit des Unternehmers und des Verbrauchers im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- oder Dienstleistungssystem geschlossen wurde, wobei ausschließlich Fernkommunikationsmittel verwendet werden.³⁸ Praktische Situation - ein Interessent stellt über ein Internetportal oder über die Homepage des Maklers eine Anfrage bezüglich näherer Informationen und/oder eines Besichtigungstermins.

Neben einer Vielzahl an allgemeiner Information – seitdem sind Immobilienmakler dazu verpflichtet, ihre Kunden noch umfassender als zuvor zu informieren - erfordert die neue EU-Verbraucherrichtlinie vor allem

- *„eine Belehrung über das neue Rücktrittsrecht vor Abschluss der Vertragsvereinbarung (vierzehntägiges Rücktrittsrecht vom Maklervertrag)*

³⁶ ÖVI (2014a) o. S.

³⁷ vgl. Immolex 06 (2014): S.181ff

³⁸ vgl. BGBl.I Nr. 33/2014 (2014)

- die Zurverfügungstellung eines Muster-Widerrufsformulars
- das ausdrückliche Verlangen des Kunden, dass der Unternehmer vorzeitig (dh. vor Ablauf der vierzehntägigen Widerrufsfrist) tätig sein darf; Es reicht nicht die Klausel in die AGB aufzunehmen, sondern der Verbraucher muss ausdrücklich auf dauerhaftem Datenträger erklären, dass er die Ausführung der Dienstleistung vor Ablauf der Widerrufsfrist bei gleichzeitigem Verlust seines Rücktrittsrechts wünscht.
- und die Bestätigung des Kunden, dass ihm bewusst ist, dass er bei vollständiger Erfüllung der Maklervereinbarung vor Ablauf der Rücktrittsfrist (Namhaftmachung in diesem Zeitraum) dieses Rücktrittsrecht verliert“³⁹

Damit der Makler nicht um seine Provision umfällt, muss der Kunde nun explizit zustimmen, dass sofort mit der Maklerdienstleistung begonnen werden soll. Weiters muss er bestätigen, dass er sich darüber im Klaren ist, das vierzehntägige Rücktrittsrecht zu verlieren, wenn der Makler mit seiner Dienstleistung vor dem Ablauf der Frist begonnen und diese später auch vollständig erfüllt hat. Eine Maklerdienstleistung gilt dann als erfüllt, wenn eine Immobilie oder ein Interessent namhaft gemacht werden.⁴⁰

Ein Grund für den Widerruf muss nicht angegeben werden. Dieser kann entweder formlos erklärt werden oder über ein eigenes Formular, dass der Kunde vom Makler überreicht bekommen muss.

Hinsichtlich Maklerpflichten muss sich der Immobilienmakler immer als solcher ausgeben. Ist er als Doppelmakler tätig, muss er das bekannt geben und auch wenn es in irgendeiner Form ein wirtschaftliches Naheverhältnis gibt. Der Kunde muss somit nun über alle Umstände, die für das zu vermittelnde Geschäft von Belang sind, ausführlich informiert werden. Dazu zählen auch sämtliche Kosten, die dem Auftraggeber durch den Vertragsabschluss erwachsen.

³⁹ ÖVI (2014b) o. S.

⁴⁰ vgl. OGH 2 Ob 91/10 (2011)

Praxiseinblick durch den ÖVI Geschäftsführer MMag.Holzapfel:

„Die Provisionsvereinbarung mit den Immobilien-Interessenten ist bis dato zumeist als schlüssiger Vertrag zustande gekommen. Der Makler weist auf seine Provisionserwartung hin, der Kunde nimmt weiterhin 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.

Diese nach allgemeinen Zivilrecht zulässige und jahrzehntelang (in Österreich, aber zB auch in Deutschland) übliche Praxis wird beim Verbrauchergeschäft nicht mehr möglich sein. Man muss die Provisionsvereinbarung unter Dach und Fach haben, bevor man die Dienstleistungen als Makler ausübt.

Die einzige Alternative, eine Rücktrittssituation zu vermeiden, ist höchst unpraktikabel: Die Maklervereinbarung müsste in den Räumen des Maklerunternehmens abgeschlossen werden, bevor es zur Besichtigung geht. In Hinkunft wird man – noch bevor man ein detailliertes Exposé inklusive Liegenschaftsadresse übermittelt – ein Prozedere erfüllen müssen, das am besten per E-mail abgewickelt wird.“⁴¹

2.1.5. Immobilienmakler-Verordnung

Bei den Standesregeln handelt es sich um eine Verordnung und diese wurde erstmals 1996⁴² erlassen. Sie wurden mehrmals adaptiert und die letzte Änderung trat mit 01.10.2012 in Kraft. Zusätzlich sollen die adaptierten Standes- und Ausübungsregeln in der Immobilienmaklerverordnung verankert werden, um eine verstärkte rechtliche Bindung zu erlangen. Man beschäftigte sich bei der letzten Änderung konkret mit der Frage *„Wie können wir alle unsere seriös und äußerst kompetent arbeitenden Immobilienmakler vor unredlichen Marktteilnehmern schützen?“*⁴³

⁴¹ ÖVI (2014b) o. S.

⁴² vgl. BGBl. Nr 297/1996

⁴³ WKO (2012) o. S.

Die Antwort auf diese Frage kann konkret damit zusammengefasst werden, dass das Hauptaugenmerk auf folgende Punkte gelgt wurde:

- *„eine zielgerichtete Aus- und Fortbildung*
- *eine Verstärkung des Bewusstseins in der Bevölkerung, dass es sich bei der Tätigkeit des Immobilienmaklers um eine unverzichtbare Dienstleistung handelt, die nur bei entsprechendem Fachwissen und größtem Verantwortungsbewusstsein ausgeübt werden darf*
- *die Schaffung erhöhter Rechts- und Beweissicherheit durch die Verpflichtung zur „Dokumentation“ der getroffenen Vereinbarungen, wobei hier auch die zeitgemäßen und modernen Kommunikations- und Dokumentationsmittel berücksichtigt werden müssen*
- *die Schaffung des Erfordernisses einer nachweislichen schriftlichen Bestätigung zum Schutz des Angebots für Eigentümer und der beauftragten Makler*
- *eine Verhinderung der Tätikeit von Personen im Bereich der Immobilienvermittlung, die die erforderlichen Berechtigungen, bzw. regelmäßig auch die erforderlichen Fachkenntnisse nicht aufweisen und – oft gar gewerbsmäßig – außerhalb der gesetzlichen Regeln Maklertätigkeiten durchführen*
- *Forcierung der Immobiliencard als ein unverzichtbares Zeichen der Kompetenz am Markt und der Abgrenzung von unseriösen Marktteilnehmern“⁴⁴*

Ziel ist es die Makler-Dienstleistung am Markt noch stärker zu positionieren und als verlässlicher Partner in allen Immobilienfragen wahrgenommen zu werden.

2.1.6. Zivilrechtliche Grundlagen – ABGB

Die zivilrechtlichen Vorschriften regeln das Rechtsverhältnis zwischen den Rechtssubjekten – sowohl zwischen natürlichen als auch juristischen Personen.

Das Wissen über das Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch und der sich daraus ableitenden Rechtssprechung bildet die Grundlage für die Gestaltung von Maklerverträgen und einer sich daraus ableitenden Haftung für Makler und auch Auftraggeber.

⁴⁴ WKO (2012) o. S.

Die Regelungen des ABGB traten 1812 in Kraft und wurden im Laufe der Zeit einige Male novelliert und es kamen auch einige Nebengesetze und Spezialgesetze hinzu. Hier verdrängt das speziellere das generelle Recht gemäß dem Grundsatz „Lex specialis derogat generalis“.

Für Immobilienmakler sind folgende Gesetzesstellen des ABGB besonders relevant:

- § 293 definiert den Unterschied zwischen beweglichen und unbeweglichen Sachen (Immobilien).
- § 294 enthält eine Legaldefinition über das Zubehör.
- § 297 definiert ein Gebäude.
- § 353 besagt, dass alles, was jemandem zugehört, alle seine körperlichen und unkörperlichen Sachen, heißen sein Eigentum.
- § 440 regelt eines der Grundprinzipien des Grundbuchs nämlich jenes über die Rangordnung, wobei jener der rechtmäßige Eigentümer ist dessen Einverleibung früher erfolgt ist.
- In den § 859 ff wird alles über Verträge und Rechtsgeschäfte geregelt im besonderen auch der Maklervertrag.
- § 922 regelt die Gewährleistung - Wer einem anderen eine Sache gegen Entgelt überlässt, leistet Gewähr, dass sie dem Vertrag entspricht. Diese Regelung zielt darauf ab, dass der Makler für unsachgemäße Informationen und Aussagen einstehen muss.
- Ab § 1090 ff werden die Bestandsverträge geregelt, wobei in diesem Fall die spezielleren Normen des MRG den generellen Normen des ABGB vorgehen.

2.1.7. Energieausweisvorlagegesetz

Das EAVG setzt die EU-RL über die Gesamteffizienz von Gebäuden in die Österreichische Rechtsordnung um.⁴⁵ Gemäß diesem ist ein Energieausweis bei Verkauf, Vermietung und Verpachtung von Gebäuden oder einzelnen Nutzungsobjekten vorzulegen, wobei die Pflicht hierfür den Verkäufer, Vermieter oder Verpächter trifft.

Ziel ist die Verringerung des Energieverbrauchs und die Verbesserung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden. Der Energieausweis muss bei Abgabe der Vertragserklärung ausgehändigt werden und darf nicht älter als zehn Jahre sein. Der

⁴⁵ vgl. BGBl I, 137/2006 (2006) iVm EU-RL 2002/91/EG (2002)

Energieausweis muss Angaben über den energetischen Normverbrauch und Verbesserungsvorschläge enthalten.⁴⁶

2.1.8. Weitere rechtliche Bestimmungen für Immobilienmakler

Neben den bereits in den Grundsätzen erläuterten Bestimmungen gibt es für den Immobilienmakler noch weitere sehr wesentliche Bestimmungen:

- Mietrechtsgesetz
- Wohnungseigentumsgesetz
- Bauträgervertragsgesetz
- Steuerrecht
- UWG
- Europarecht
- Bauordnung
- Baurechtsgesetz
- Hausbesorgergesetz
- Heizkostenabrechnungsgesetz
- Richtwertgesetz
- Wohnhaussanierungsgesetz
- Wohnbauförderungsgesetz
- Landpachtgesetz
- Kleingartengesetz
- Bundes-Sonderwohnbaugesetz 1983
- Bundes-Wohn- und Siedlungsfonds-Gesetz
- Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz
- Wohnhaus-Wiederaufbaugesetz
- Bundesbeschaffungsgesetz

Diese umfangreiche Aufzählung soll zeigen, dass der Beruf des Immobilienmaklers hohen Anforderungen unterliegt.

⁴⁶ vgl. BGBl I, 27/2012 (2012)

2.2. Der Provisionsanspruch

Die Provision ist die Lebensgrundlage des Maklers und stellt den Gegenwert seiner Dienstleistung dar.

Grundlage für den Provisionsanspruch sind grundsätzlich die von Jabornegg⁴⁷ definierten sechs Punkte, die in den Erläuterungen zu § 6 MaklerG genannt sind.

- Maklervertrag
- Vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit
- Vermittlungserfolg
- Kausalität
- Adäquanz
- Tatsächliche Ausführung des Rechtsgeschäfts

2.2.1. Der Maklervertrag

Der Maklervertrag ist im österreichischen Recht nicht geregelt.

„Der Maklervertrag oder Vermittlungsauftrag regelt das privatrechtliche Verhältnis zwischen dem Immobilienmakler und seinem Auftraggeber.“⁴⁸

„Grundsätzlich kommt sowohl mit dem Abgeber als auch mit dem Interessenten ein Maklervertrag zu Stande.“⁴⁹

Die Grundlage des Provisionsanspruches bildet der Maklervertrag, ein grundsätzlich entgeltlicher Vertrag. Die Definition „entgeltlich“ wurde jedoch nicht ins MaklerG aufgenommen, da wenn man als Doppelmakler sowohl die Vermieter-, als auch die Mieterseite vertritt, kommt es bei einer starken Nachfrage oft auch dazu, dass der Vermieter/Verkäufer keine Provision zahlt.

Grundsätzlich bedarf der Maklervertrag keiner Form. Er kann sowohl mündlich, schriftlich, als auch konkludent (durch schlüssiges Verhalten) geschlossen werden. Für den Fall, dass ein mündlicher Maklervertrag geschlossen wird sieht § 4 Abs 1 Z3 IMV 1996 vor, dass der Makler dem Auftraggeber unverzüglich eine dem Inhalt des Auftrages wiedergebende schriftliche Auftragsbestätigung zu geben hat. In diesem Sinne kann der Immobilienmakler den schriftlichen Informationspflichten nach-

⁴⁷ vgl. Jabornegg (1992), S. 644 f.

⁴⁸ Dirnberger (1992): S. 65

⁴⁹ Holzapfel (2002): S. 55

kommen und kann so seinen Provisionsanspruch sichern, weil der Makler auf seine Provisionserwartung hinweist. Wenn das KSchG Schriftform vorsieht, dann reicht die Auftragsbestätigung ohne Unterschrift des Auftraggebers nicht aus.

Beim konkludenten Maklervertrag ist der Makler dafür beweispflichtig. Insbesondere für den Fall, dass der Makler bereits für den Auftraggeber tätig ist, bedarf es eines Hinweises auf eine Provisionserwartung, damit ein Maklervertrag zustande kommt.⁵⁰

Der Maklervertrag kommt zu Stande, wenn der Makler und der Auftraggeber Einigkeit über die wesentlichen Vertragsinhalte erzielen. Wesentlichster Bestandteil des Maklervertrags ist die Provisionszusage. Durch den Maklervertrag verpflichtet sich der Auftraggeber zur Zahlung einer Provision, wenn durch die verdienstliche Tätigkeit des Immobilienmaklers ein Vertrag zustande kommt. Es ist nicht entscheidend, ob der Geschäftsabschluss in den Zeitraum des aufrechten Maklervertrags fällt. Entscheidend ist, ob der Makler die vertragsgemäße Vermittlungstätigkeit während des Bestehens eines Maklervertrags erbracht hat.⁵¹

Abgrenzung des Maklervertrags von sehr ähnlichen Verträgen:

- Werkvertrag

Bei einem Werkvertrag garantiert der Auftragnehmer einen Erfolg, wobei für den Auftraggeber eine Abnahmeverpflichtung besteht. Einen Erfolg wie eine Einigung der beiden Vertragsparteien kann ein Makler jedoch nicht versprechen. Außerdem ist der Auftraggeber des Maklers nicht zur Abnahme der Leistung des Maklers verpflichtet.⁵²

- Dienstvertrag

Mit dem Dienstvertrag entsteht eine Verpflichtung Dienste gegen ein Entgelt zu leisten. Der Lohn erfolgt jedoch auch wenn seine Dienste erfolglos sind. Der Makler jedoch wird nicht für seine Dienstleistung entlohnt, sondern nur dann wenn es zum Abschluss des Hauptvertrages kommt.⁵³

⁵⁰ vgl. OGH 8 Ob 33/02i (2002)

⁵¹ vgl. OGH 6 Ob 246/05b (2007)

⁵² vgl. WKO (2014b) o. S.

⁵³ vgl. WKO (2014b) o. S.

- Auftragsvertrag

Beim Auftragsvertrag entsteht die Pflicht des Auftragnehmers eine Leistung zu erbringen. Der Auftragnehmer hat jedoch unabhängig vom Erfolg bloß einen Anspruch auf Ersatz der Aufwendungen.⁵⁴

Grundsätzlich ist beim Maklervertrag zwischen dem schlichten Maklervertrag oder auch Vermittlungsauftrag und dem Alleinvermittlungsauftrag zu unterscheiden.

Gemäß § 1 MaklerG handelt es sich um eine privatrechtliche Vereinbarung für einen Auftraggeber Geschäfte mit einem Dritten zu vermitteln.

Es handelt sich somit um einen einseitig verbindlichen Vertrag. Einseitig verbindlich deshalb, da nur der Auftraggeber sich zu etwas verpflichtet.

- Der schlichte Maklervertrag

Für den schlichten Maklervertrag gibt es keine klare Definition und dieser kann somit auch als allgemeiner Maklerauftrag, Vermittlungsauftrag oder Suchauftrag bezeichnet werden – meint jedoch immer das Gleiche.

Beim schlichten Maklervertrag trifft den Auftraggeber bei erfolgreicher Vermittlung die Zahlung der Provision, jedoch trifft den Immobilienmakler keine Leistungsverpflichtung d.h. er kann tätig werden, muss sich aber gem § 4 Abs 1 nicht um die Vermittlung bemühen.⁵⁵

Es kann aus der Praxis der Eindruck gewonnen werden, dass unerfahrene Auftraggeber gerne mehrere Makler beschäftigen. Dies aus dem Grund, da Sie denken - je mehr Makler die Immobilie betreuen, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch erfolgreich vermittelt wird.

Die Erfolgchancen erhöhen sich in diesem Fall keineswegs, denn im Grunde genommen müssen all diese Makler nicht tätig werden.

Der schlichte Maklervertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen, wobei beide Vertragsparteien das Auftragsverhältnis jederzeit ohne Angabe von Gründen auflösen können.

- Der Alleinvermittlungsauftrag

Der wesentliche Unterschied zwischen dem schlichten Vermittlungsauftrag und dem Alleinvermittlungsauftrag besteht darin, dass sich einerseits „*der Auftraggeber auf*

⁵⁴ vgl. WKO (2014b) o. S.

⁵⁵ vgl. Knittl/Holzzapfel (2011): S. 51

bestimmte Zeit bindet und andererseits der Immobilienmakler verpflichtet ist, sich um die Vermittlung des Objektes zu bemühen.“⁵⁶

Ausschließlich beim Alleinvermittlungsauftrag, der exklusiven Beauftragung eines Immobilienmaklers, kann von einem Auftragsverhältnis ausgegangen werden.

Das bereits erwähnte Erfolgsprinzip des Maklervertrages hat die Ausgestaltung einer Exklusivvereinbarung begünstigt: *„Der alleinbeauftragte Makler kann sein wirtschaftliches Risiko geringer halten, hat aber auch mehr zu investieren, was dem Kunden eine raschere Vermittlung seiner Immobilie in Aussicht stellt.“⁵⁷*

Sailer versucht das mit einem Beispiel zu erklären:

„Ein Makler, der bei Alleinaufträgen mit einer Laufzeit von 120 Arbeitstagen mit einer durchschnittlichen Erfolgswahrscheinlichkeit von 70% rechnet, kann bei gleichzeitiger Einschaltung von drei weiteren Maklern, die gleich tüchtig sind wie er, nur noch auf Basis einer Erfolgswahrscheinlichkeit von 17,5% agieren. In dem selben Maße würde er auch sein Budget für die Vermarktung und alle übrigen Aktivitäten kürzen.“⁵⁸

Hier wird klar ersichtlich, dass ein Abgeber, wenn er einen Makler mit einem Alleinvermittlungsauftrag beauftragt, den größten Vermittlungserfolg erwarten kann.

Wesentlich für den Alleinvermittlungsauftrag ist, dass dieser im Anwendungsbereich des KSchG nur schriftlich vereinbart werden kann. Hier ist zunächst zu prüfen, ob Verbrauchereigenschaft vorliegt.

Der Alleinvermittlungsauftrag kann nur befristet abgeschlossen werden. Gemäß § 30c KSchG gibt es Höchstfristen für die Laufzeit bei Alleinvermittlungsverträgen. Bei Bestandsverträgen beträgt diese Frist 3 Monate und bei Veräußerung/Ankauf beträgt sie 6 Monate. *„Liegen Umstände vor, die die Vermittlung wesentlich erschweren – zum Beispiel der Verkauf einer Seeliegenschaft im Winter - kann eine entsprechend längere Frist vereinbart werden.“⁵⁹* Nach Auslaufen des Alleinvermittlungsvertrages kann dieser wieder um die jeweiligen Höchstfristen verlängert werden.

⁵⁶ Knittl/Holzapfel (2011): S. 51

⁵⁷ Holzapfel (2002): S. 56 f.

⁵⁸ Sailer (2006): S. 139 f.

⁵⁹ Knittl/Holzapfel (2011): S. 52

Es kann auch ein Alleinvermittlungsauftrag vorzeitig aufgelöst werden. Hier bedarf es jedoch nach Gründen, wenn sich der Makler als unverlässlich erweist oder untätig ist. Erfolgt jedoch eine unzulässige Auflösung des Alleinvermittlungsauftrages und es liegt kein wichtiger Grund hierfür vor, so kann es zur Schadenersatzpflicht gem. § 15 MaklerG kommen.

2.2.2. Vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit

Die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit ist eine weitere Voraussetzung für das Entstehen des Provisionsanspruches.

Das MaklerG enthält keine Definition der Verdienstlichkeit. Eine verdienstliche Tätigkeit liegt vor, wenn sie *„ihrer Art nach geeignet ist, für den Auftraggeber Vertragspartner aufzufinden und zum Vertragsabschluss zu bewegen.“*⁶⁰ Nach Fromherz liegt die Verdienstlichkeit in der Erbringung der Leistung, welche im Maklervertrag vereinbart wurde.⁶¹ Nach Noss ist die Verdienstlichkeit die Summe aller zwischen Makler und Auftraggeber vereinbarten Pflichten.⁶²

Das Minimum hinsichtlich Verdienstlichkeit liegt in der Namhaftmachung. Zum § 6 Abs 2 MaklerG ist anzumerken, dass für den gewerblich tätigen Immobilienmakler ein abweichender Geschäftsgebrauch vorliegt, denn sonst könnte man allein mit der Namhaftmachung keinen Provisionsanspruch begründen. Noss geht hier noch weiter und stellt auf die individuelle Bezeichnung des Vertragspartners ab, wobei diese dem Interessenten mitzuteilen ist.⁶³

Der Nachweis kann in der Weise geschehen, dass dem Kaufinteressenten das zu verkaufende Objekt gezeigt oder dem Geschäftsherrn der Name des Kaufinteressenten bekannt gegeben wird.

Die Rechtsprechung versteht unter Namhaftmachung *„die erstmalige Nennung eines bisher unbekanntem Interessenten für den Vertragsabschluss.“*⁶⁴

2.2.3. Vermittlungserfolg

Die Vermittlung kann als erfolgreich gewertet werden, wenn das Rechtsgeschäft zwischen dem Auftraggeber und einem Dritten durch die vertragsmäßige verdienstliche Tätigkeit des Immobilienmaklers zustande gekommen ist. Es muss

⁶⁰ Jabornegg (1987): S. 64

⁶¹ vgl. Fromherz (1997): S. 70

⁶² vgl. Noss (2008): S. 30

⁶³ vgl. Noss (2008): S. 30

⁶⁴ Knittl/Holzapfel (2011): S. 65

über die wesentlichen Vertragspunkte, insbesondere über den Vertragsgegenstand und den Kaufpreis Willenseinigung herrschen. Der Abschluss eines Vorvertrages ist nicht ausreichend. Auch für den Fall eines Finanzierungsvorbehalts ist keine Willensübereinstimmung gegeben. *„Es handelt sich um eine aufschiebende Bedingung, welcher der Verkäufer mit einer terminlichen Eingrenzung entgegenwirken sollte, damit er sich nicht unnötig lange an das Angebot bindet.“*⁶⁵

2.2.4. Kausalität

Die Tätigkeit des Immobilienmaklers muss in einem kausalen Zusammenhang mit dem Vermittlungserfolg stehen. Das kann beispielsweise mit dem Schalten eines Inserates begründet sein.

„Es ist zu hinterfragen, ob das Rechtsgeschäft auch dann zustandegekommen wäre, wenn man sich die Tätigkeit des Immobilienmaklers wegdenkt.

*Wäre das Geschäft zustandegekommen wenn der Immobilienmakler kein Inserat geschaltet hätte – conditio sine qua non?“*⁶⁶

Kommt man zu dem Ergebnis, dass die Tätigkeit ursächlich für das Zustandekommen des Rechtsgeschäftes war, so ist diese kausal.

2.2.5. Adäquanz

Die vertragsgemäße verdienstliche Tätigkeit muss für den Geschäftsabschluss nicht nur kausal, sondern auch adäquat gewesen sein.

*„Die Handlung des Immobilienmaklers muss somit adäquat sein um einen Provisionsanspruch begründen zu können. Unter adäquat ist nützlich, förderlich, konstruktiv oder passend zu verstehen.“*⁶⁷

Die Judikatur unterscheidet zwischen „natürlicher Kausalität“ als Tatfrage und Adäquanz als reine Rechtsfrage. Die Adäquanz wird insbesondere dann verneint, wenn das angestrebte Rechtsgeschäft erst nach dem endgültigen Scheitern der Bemühungen des Vermittlers ausschließlich aufgrund anderer Umstände zu Stande kommt.⁶⁸

Bei der Beurteilung, ob eine vermittelnde Tätigkeit adäquat für das Zustandekommen des Vertrages ist sind die Umstände des Einzelfalls maßgeblich.

⁶⁵ Knittl/Holzapfel (2011): S. 68

⁶⁶ Knittl/Holzapfel (2011): S. 76

⁶⁷ Knittl/Holzapfel (2011): S. 77

⁶⁸ vgl. OGH 6 Ob 246/05b (2007)

2.2.6. Tatsächliche Ausführung des Rechtsgeschäfts

Ein wesentliches Charakteristikum des Maklervertrags ist das Erfolgsprinzip. Der Makler wird nur für den Fall entlohnt, wenn durch seine Vermittlungstätigkeit ein in Aussicht genommenes Geschäft zu Stande kommt.

Die tatsächliche Ausführung des Geschäfts ist in § 7 Abs 2 MaklerG geregelt. Demnach entfällt der Anspruch auf Provision, wenn und soweit feststeht, dass der Vertrag zwischen dem Dritten und dem Auftraggeber aus nicht vom Auftraggeber zu vertretenden Gründen nicht ausgeführt wird.⁶⁹

Grundlage dafür ist, dass ein rechtswirksamer Vertrag geschlossen wurde.

Eine Nichtausführung des Geschäfts kann beruhen auf einem einseitigen Rücktritt vom Vertrag oder einer Anfechtung nach § 934 ABGB, einer Anfechtung wegen Irrtums sowie einer Wandlung.

Eine Vertragsaufhebung führt dazu, dass ein rechtswirksam zustande gekommener Vertrag wieder aufgelöst wird. Grundsätzlich ist der Provisionsanspruch bereits entstanden und eine spätere Entwicklung kann den bereits verdienten Provisionsanspruch nicht in Frage stellen.⁷⁰

Wird jedoch das vermittelte Rechtsgeschäft wegen eines Wurzel mangels (Irrtum, Zwang, List) aufgelöst, dann besteht kein Provisionsanspruch des Maklers.⁷¹

2.2.7. Der Anspruch des Maklers für seine Leistung

Bei Vorliegen der oben genannten Provisionsvoraussetzungen hat der Immobilienmakler Anspruch auf eine Provision.

Die Provision ist die Erfolgsvergütung für die Geschäftsvermittlung und stellt die Entlohnung des Immobilienmaklers dar.

Sie entsteht mit der vertragsmäßigen verdienstlichen Tätigkeit und richtet sich der Höhe nach gemäß Vereinbarung zwischen den Parteien. Wurde über die Provisionshöhe nichts vereinbart, so gebührt dem Immobilienmakler die für die erbrachte Vermittlungsleistung ortsübliche Provision gemäß § 8 Abs 1 MaklerG.

Provisionsgrundlage ist soweit es keine andere Vereinbarung gibt der Wert des Hauptvertrages. Somit wird bei einem Liegenschafts Kaufvertrag der Kaufpreis, bei

⁶⁹ vgl. OGH 5 Ob 182/04g (2005)

⁷⁰ vgl. OGH 2 Ob 296/01w (2003)

⁷¹ vgl. OGH 1 Ob 352/97i (1998)

der Miete oder Pacht ein Vielfaches des monatlichen Miet- bzw. Pachtzins herangezogen.⁷²

Immobilienmakler und Kunden können Konditionen und Entgelte für die Maklerdienstleistungen zwar frei vereinbaren, doch dient die „ortsübliche“ Provision meistens als Ausgangspunkt der Verhandlungen über die Provisionshöhe. Diese wird von der Branche bzw. den Maklerorganisationen empfohlen. *„Hinsichtlich Höhe der Provision gibt es festgehalten in der ImmobilienmaklerVO eine Begrenzung nach oben mit den sogenannten Provisions-Höchstbeträgen.“*⁷³

Beim Kauf oder Verkauf eines Objektes, sei es ein Grundstück, ein Haus oder eine Wohnung wird die maximale Provision, die der Makler verlangen darf, auf Basis des Werts des Objektes berechnet.

Die Obergrenzen sind in folgende Stufen (jeweils zuzüglich 20% USt.) gegliedert und dürfen jeweils vom Käufer und Verkäufer verlangt werden:

- Wert bis € 36.336,42: 4%
- Wert über € 36.336,43: 3%⁷⁴

Dabei darf einer der beiden Vertragspartner, sei es Verkäufer oder Käufer, das Honorar bis zur maximal zulässigen Gesamtsumme alleine übernehmen. Also darf zum Beispiel ein Verkäufer die gesamten möglichen 6% begleichen, dann zahlt der Käufer kein Honorar. Oder der Verkäufer übernimmt 5%, dann kann der Käufer den Rest von 1% bezahlen (immer zuzüglich 20% USt.). Diese Überwälzung ist unzulässig auf Suchende bei Wohnungen und Einfamilienhäusern.⁷⁵

Bei der Vermittlung von Mietobjekten wurden die zulässigen Honorare durch die Novellierung der Immobilienmaklerverordnung im September 2010 für die Mieter gesenkt.⁷⁶

Die jeweils erlaubten Höchstsätze berechnen sich nach der Brutto-Monatsmiete und sind abhängig von der Dauer des Mietvertrages.

Demnach ergeben sich gem. Immobilienmaklerverordnung⁷⁷ folgende Stufen:

⁷² vgl. Knittl/Holzapfel (2011): S. 33 f.

⁷³ BGBl. II Nr. 268/2010 (2010)

⁷⁴ vgl. § 15 (2) BGBl. Nr. 297/1996 (1996)

⁷⁵ vgl. § 12 (2) und (3) BGBl. Nr. 297/1996 (1996)

⁷⁶ vgl. BGBl. Nr. 268/2010 (2010)

⁷⁷ vgl. § 19 BGBl. Nr. 268/2010 (2010)

Befristung	Vermieter	Mieter
bis 2 Jahre	3 Brutto-Monatsmieten	1 Brutto-Monatsm.
mind. 2 Jahre bis genau 3 Jahre	3 Brutto-Monatsmieten	1 Brutto-Monatsm.
3 Jahre oder unbefr. Mietvertrag	3 Brutto-Monatsmieten	2 Brutto-Monatsm.

Wird der Mietvertrag verlängert oder in einen unbefristeten Vertrag umgewandelt, so kann als Ergänzung ein Honorar von einer halben Bruttomonatsmiete jeweils vom Vermieter und Mieter verlangt werden.⁷⁸ Selbstverständlich ist diese Aufzählung immer zuzüglich 20% USt. zu verstehen.

Es gelten dieselben Überwälzungsregeln wie beim Kauf.

Durch die bisher gesetzlich verpflichtende Aufteilung der Provision war ein Makler automatisch als Doppelmakler tätig, dh. er hat die Interessen beider Seiten zu vertreten. Durch die Neuregelung der Aufteilung der Maklerprovision ist es möglich, dass der Verkäufer oder Vermieter das gesamte Honorar übernimmt; dadurch wird er sozusagen zum alleinigen Auftraggeber.

Ein Immobilienmakler muss klar als solcher auftreten, dh. aus Inseraten, Plakaten etc. muss eindeutig erkennbar sein, dass er als Vermittler auftritt und somit ein entsprechendes Entgelt zu zahlen ist. Zusätzlich sind Interessenten schriftlich eine Aufzählung sämtlicher anfallender Nebenkosten auszuhändigen, in denen das Maklerhonorar gesondert aufgelistet sein muss.⁷⁹

2.3. Die Leistungen des Immobilienmaklers

Gleich eines vorweg – der Immobilienmakler lebt von der Provision, welche er für den Verkauf bzw. die Vermietung erzielt. Ein Makler ist daher besonders um einen reibungslosen Ablauf des Geschäftes bemüht.

Wozu braucht man einen Makler bzw. was sind die Gründe für das Entstehen der Dienstleistung der Immobilienvermittlung?

⁷⁸ vgl. §§ 19 und 20 BGBI. Nr. 268/2010 (2010)

⁷⁹ vgl. § 6 BGBI. Nr. 268/2010 (2010); § 30b BGBI. Nr. 140/1979 (1979)

Die Voraussetzung, dass Angebot und Nachfrage in der Regel auf eine zwischen-geschaltete Vermittlung angewiesen sind, ist auf die geringe Markttransparenz auf dem Wohnungsmarkt, auf den seltenen Marktkontakt des Kunden, die Isolierung des Marktes (aufgrund mangelnder Vergleichsmöglichkeiten), die fehlende Substituierbarkeit, den lückenhaften Informationsstand und die Unsicherheit beider Vertragsparteien zurückzuführen.⁸⁰

Bonus und Pauk begründen die Notwendigkeit der Dienstleistung der Immobilienvermittlung in der Eigenschaft der Immobilie als inhomogenes Erfahrungsgut. Sie fragen sich warum die Dienstleistung der Immobilienvermittlung nicht von allen Kunden gleichermaßen in Anspruch genommen wird. Nicht sehr oft verzichtet man auf einen Anwalt, jedoch beim Immobilienverkauf wird die angebotene Dienstleistung oft verschmäht, obwohl die zu verkaufende Immobilie in der Regel einen wesentlichen Vermögensbestandteil darstellt.⁸¹

Glück definiert den Berufsstand der Makler darin, dass

„er existiert, weil reale Märkte von Veränderungen geprägt sind und sachliche, räumliche, persönliche sowie zeitliche Differenzierungen der Marktteilnehmer unterschiedliche Marktkonstellationen schaffen. Diese sogenannten Marktspannungen müssen überwunden werden, damit Transaktionen bzw. Austauschprozesse zwischen den Marktteilnehmern der jeweiligen Marktstufen realisiert werden können.“⁸²

Sailer begründet das Existieren von Maklern folgend:

- „1. Der Maklerberuf existiert nur dort, wo es Märkte gibt. Die Makler sind Instrumente der Marktorganisation.*
- 2. Makler haben auf diesen Märkten die volkswirtschaftliche Aufgabe, den Markt, auf dem sie agieren, für die interessierte Öffentlichkeit transparent zu machen.*
- 3. Dies geschieht, indem sie als Sammelstelle von „Vertragsabschlussgelegenheiten“ fungieren und zunächst kostenlose Informationen darüber für interessierte Marktteilnehmer abrufbar machen.*

⁸⁰ vgl. Dirnberger (1992): S. 33

⁸¹ vgl. Bonus/Pauk (1997): S. 8 f.

⁸² Glück (1997): S. 13

4. Makler sind umso notwendiger, je komplizierter und undurchsichtiger das Marktgeschehen ist.“⁸³

„Der Immobilienmakler ist Dienstleister in der Immobilienwirtschaft.“⁸⁴

Aufgabe des Immobilienmaklers ist es zwischen zwei Vertragsparteien, einerseits Vermieter bzw. Mieter – oder Verkäufer und Käufer tätig zu werden.

Beide Leistungen sind grundsätzlich unabhängig voneinander und begründen für sich jeweils einen eigenen Provisionsanspruch, wenn der Vertrag aufgrund der Tätigkeit eines Maklers rechtswirksam entstanden ist.

Meffert/Brun definieren den Terminus Dienstleistung wie folgt:

„Dienstleistungen sind selbständige, marktfähige Leistungen, die mit der Bereitstellung und/oder dem Einsatz von Leistungsfähigkeit verbunden sind. Interne und externe Faktoren werden im Rahmen des Erstellungsprozesses kombiniert. Die Faktorenkombination des Dienstleistungsanbieters wird mit dem Ziel eingesetzt, an den externen Faktoren, an Menschen und deren Objekten nutzenstiftende Wirkungen zu erzielen.“⁸⁵

Durch die zunehmende Komplexität auf dem Immobilienmarkt aufgrund von Änderungen hinsichtlich Finanzierungsmöglichkeiten, Mietrecht, Steuerrecht, Förderungen, Änderungen im Erbrecht und bei Schenkungen sowie Öffnung der Märkte im Rahmen der EU steigt der Informations- und Beratungsanspruch durch den Immobilienmakler enorm an.

Bei der Immobiliendienstleistung kann man durchaus von einem Vertrauensgut sprechen.

Neben Fachwissen, Einsatzbereitschaft, Konfliktlösungsfähigkeit, Einfühlungsvermögen sind Unparteilichkeit und Unabhängigkeit die wichtigsten Voraussetzungen eines langfristig erfolgreichen Immobilienmaklers.⁸⁶

Der Immobilienmakler selbst produziert grundsätzlich keine Immobilien – das ist den Immobilienentwicklern vorbehalten, jedoch schafft er einen Markt für die Transaktion von neuen und gebrauchten Immobilien.

⁸³ Sailer (2006): S. 102 f.

⁸⁴ Brauer (2004): S. 24

⁸⁵ Meffert/Brun (2006): S. 33

⁸⁶ vgl. Falk, B. (1997): S. 356

Holzapfel beschreibt die Leistungen des Immobilienmaklers wie folgt:

„Kompetente Beratung in allen Belangen von Kauf und Verkauf, sowie Vermietung und Verpachtung bilden die Grundlage für Immobilienvermittlung und –verwertung. Informationen über marktgerechte Preisgestaltung, kompetente Entwicklung von Marketingstrategien, sowie erfolgreiche Kommunikation durch Verwendung der richtigen Medien gehören selbstverständlich zum Berufsbild des Immobilienmaklers. Auch die Aufbereitung von detaillierten Objektinformationen, Organisation von Besichtigungsterminen und Vorbereitung fundierter Vertragsunterlagen ist davon umfasst, sowie die fachgerechte Unterstützung der Vertragspartner bis zum Vertragsabschluss und zur tatsächlichen Übergabe der Immobilie.“⁸⁷

Im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit hat der Immobilienmakler folgende Funktionen und Leistungen zu erbringen – Glück systematisiert diese nach 4 Kategorien:⁸⁸

- Kontaktfunktion
- Informationsfunktion
- Interessenwahrungsfunktion
- Beratungsfunktion

2.3.1. Kontaktfunktion

Bei der Kontaktfunktion fungiert der Makler als Schnittstelle eines Marktplatzes, um den Marktpartnern ein Zusammentreffen zu erleichtern.

Im Rahmen der Kontaktfunktion kann der Makler folgende Funktionen und Leistungen erbringen:

Objektakquise

Wenn der Immobilienmakler nicht ausdrücklich einen Suchauftrag erhalten hat - am Wohnimmobilienmarkt eher selten – am Gewerbeimmobilienmarkt sehr oft zu sehen - muss sich der Immobilienmakler selbst um ein zu vermittelndes Objekt bemühen.

⁸⁷ Holzapfel (2002): S. 28

⁸⁸ vgl. Glück (1997): S.115 f.

Dies erfolgt durch die Selektion von privaten Angeboten in Printmedien und dem Internet, eigenen Suchanzeigen, Marketingmaßnahmen, Postwurfsendungen, Einschaltungen von Kontaktmittlern sowie die Suche nach Partnern für ein A-meta-Geschäft, dem Austausch von Immobilien und in weiterer Folge einer Teilung der Provision.

„Die Auftragsakquise ist die Hereinholung von Aufträgen zu Bedingungen, die einen positiven Beitrag zum Betriebsergebnis erwarten lassen.“⁸⁹

Im Rahmen der Objektakquisition folgen nach dem Erstkontakt Termine zwischen Objektanbieter und Immobilienmakler herzustellen, die möglicherweise zu einem Auftrag führen können.

Entscheidungsfindung des Kunden

Ein gewissenhafter Immobilienmakler wird versuchen herauszufinden, was der Kunde eigentlich genau will und Informationen einsammeln, um sich über die Einstellung des Abgebers klar zu werden. Hierbei soll in Erfahrung gebracht werden, ob das Objekt erstmalig auf den Markt kommt, wie lange das Objekt bereits auf dem Markt ist oder der Abgeber bereits selbst Erfahrungen durch Privatvermittlung gemacht hat. Weiters ob und wieviele Interessenten bereits besichtigt haben und warum diese in weiterer Folge nicht gekauft bzw. gemietet haben. Wieviele Immobilienmakler waren bereits in das Geschäft eingebunden und gibt es bereits bestehende Vermittlungsaufträge bzw. warum und bis wann die Immobilie verkauft werden soll/muss und ob der Verkäufer bereits ein neues Objekt gefunden hat.⁹⁰

Kundenakquise

Im Rahmen der Suchtätigkeiten wird der Immobilienmakler mit potenziellen Auftraggebern Kontakt aufnehmen. Im Rahmen der aktiven Akquisition gelingt es dem Makler durch direkte persönliche Ansprache zum Beispiel am Telefon, durch unpersonliche Maßnahmen wie Suchanzeigen oder durch Öffentlichkeitsarbeit beispielsweise durch Vorträge – Kontakt zu potenziellen aktuellen oder zukünftigen Auftraggebern zu generieren.⁹¹

Begutachtung der Immobilie und Analyse des Gebäudezustandes

Als erstes wird ein ordentlich arbeitender Immobilienmakler sich ein persönliches Bild vor Ort machen, durch Begutachtung der Immobilie.

⁸⁹ Sailer (2006): S. 119

⁹⁰ vgl. Friesenegger (2011): S. 40

⁹¹ vgl. Sailer(1999): S. 138 f.

Eine Erstbesichtigung der Immobilie ist wichtig, um sich einen Eindruck über die Immobilie zu verschaffen. Im Rahmen dieser Erstbesichtigung wird auch der aktuelle Gebäudezustand analysiert.

Grundsätzlich erfolgt im Rahmen der Erstbesichtigung eine Präsentation der Dienstleistung, wobei alle Aktivitäten und die Vorteile einer Zusammenarbeit dargestellt werden.

2.3.2. Informationsfunktion

Aufgabe des Maklers ist es Informationen am Markt einzusammeln und mit seinem Fachwissen vermengt an die jeweiligen Kunden weiterzugeben.

Marktanalyse

Informationsweitergabe, Aufklärung und vertiefende Beratung können fließend ineinander übergehen.

Der Immobilienmakler kann freiwillig oder im Rahmen einer vertraglichen Vereinbarung, im Rahmen des Maklervertrages oder auf Basis eines Werkvertrages Leistungen im Rahmen der Marktanalyse erbringen:

- ausführliche, schriftliche Begründung des Marktwertes der Immobilie (Wertgutachten)
- Darstellung von Veredelungsmaßnahmen
- Standortanalyse
- Rentabilitätsberechnungen

Inwieweit nun der Immobilienmakler Beratungsleistungen erbringt obliegt seinem Ermessen. Ziel eines jeden Immobilienmaklers ist es jedoch einen Auftrag zu bekommen.

Preisfindung

Eine der wesentlichsten Herausforderungen dieses Berufes ist eine realistische Preisfindung.

Der Preis welcher am Immobilienmarkt erzielt wird, ergibt sich aufgrund Interdependenzen mit Preisen vorgelagerter Märkte wie Grund- und Bodenmarkt, Finanzmarkt und Baumarkt beeinflusst bzw. beeinflusst selber andere Gütermärkte.⁹²

⁹² vgl. Gartner, W. (2001): S. 260 f.

Die Standortgebundenheit verhindert eine Mobilität des Wirtschaftsgutes Immobilie. Anbieter und Nachfrager verhalten sich vornehmlich bei eigengenutzten Wohnimmobilien nicht rational, da unterschiedliche Bedürfnisse (Sicherheits-, Geltungs-, Freiheitsbedürfnis etc.) Transaktionsentscheidungen beeinflussen.⁹³

Der Verkehrswert einer Liegenschaft wird stark von dem im Grundstücksverkehr herrschenden Wertvorstellungen beeinflusst. Es handelt sich dabei um einen allgemeinen Wert, unbeschränkt von persönlichen Verhältnissen und Vorlieben des Eigentümers.

Für seine Ermittlung gelten ausschließlich objektive Gesichtspunkte. Der Verkehrswert wird auch als gemeiner Wert oder Marktwert bezeichnet.

„Der Verkehrswert wird durch den Preis bestimmt, der im redlichen Geschäftsverkehr nach den Eigenschaften, der Beschaffenheit, der Lage und der Verwendbarkeit des Bewertungsgegenstandes, ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse, zu erzielen ist.“⁹⁴

Der redliche Geschäftsverkehr ist der Handel auf dem freien Markt, bei dem sich die Preise nach dem marktwirtschaftlichen Prinzip von Angebot und Nachfrage bestimmen. Er unterliegt den Gegebenheiten der allgemeinen wirtschaftlichen Lage, der Situation auf dem Immobilienmarkt und dem Kapitalmarkt.

Bei der Wertermittlung sind alle tatsächlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Umstände zu beachten, die den Wert einer Liegenschaft beeinflussen können.

Subjektive Faktoren wie Affektionswerte, spekulative Gesichtspunkte, ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse sind bei der Wertermittlung auszuschließen.

Bei Bestandsimmobilien stehen dem Immobilienmakler für die Preisfindung des Verkehrswertes unterschiedliche Bewertungsmethoden zur Verfügung:

Die gängigsten gemäß Liegenschaftsbewertungsgesetz sind :

- das Sachwertverfahren und
- das Ertragswertverfahren
- das Vergleichswertverfahren.

Es wird in jedem einzelnen Preisfindungsfall zu prüfen sein, welche Methode zielführend ist. Daraus ist unter Berücksichtigung der Marktverhältnisse der Verkehrswert abzuleiten.

⁹³ vgl. Kampe, (2006): S. 32

⁹⁴ BGBl. Nr. 150/1992 (1992)

Das Sachwertverfahren wird vornehmlich für eigengenutzte Immobilien angewendet. *„Der Sachwert ist durch Addition des Bodenwertes, des Bauwertes, des Wertes sonstiger Bestandteile und des Zubehörs zu ermitteln.“*⁹⁵

Der Bodenwert ergibt sich aus dem Vergleich mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Grundstücke, wobei die Vergleichbarkeit beeinflussenden Umstände durch Zu- und Abschläge zu berücksichtigen sind. Zum Vergleich geeignet sind nur Kaufpreise, die in zeitlicher Nähe zum Wertermittlungstichtag im redlichen Geschäftsverkehr bezahlt wurden. Der Bodenwert ist als Wert des fiktiv unbebauten Grundstückes zu ermitteln. Ergeben sich aus der Bebauung Wertänderungen, sind diese zu berücksichtigen.⁹⁶

Der Bauwert ergibt sich aus dem Neubauwert, abzüglich der altersbedingten und einer allfälligen Wertminderung infolge Mängel, Schäden oder rückgestauten Reparaturbedarfs und infolge verlorenen Bauaufwandes. Es wird aus den gewöhnlichen Kosten auf der Basis der Raummeterpreise ermittelt.⁹⁷

Das Ertragswertverfahren wird vornehmlich bei vermieteten Wohnimmobilien, sonstigen Renditeobjekten sowie Gewerbeimmobilien zur Eigennutzung und zur Fremdnutzung angewandt.

Ausgangspunkt dieses Verfahrens ist der Reinertrag des Bewertungsgegenstandes, der sich aus dem nachhaltig erzielbaren Rohertrag, abzüglich des Bewirtschaftungsaufwandes (= Instandhaltungskosten, Leerstandsrisiko, nicht auf die Mieter umlegbare Betriebskosten) ergibt.

Weiters ist dieser um den Verzinsungsbetrag des Bodenwertes zu vermindern, um den Reinertrag der baulichen Anlagen zu ermitteln. Letzterer wird zu einem angemessenen Zinssatz auf die Restnutzungsdauer kapitalisiert und ergibt so den Ertragswert der baulichen Anlagen.

Der Ertragswert des Gesamtobjektes ist schließlich die Summe aus Ertragswert der baulichen Anlagen und Bodenwert.

Ein wesentlicher Punkt für die Ermittlung des Ertragswertes ist die Festlegung des Kapitalisierungszinssatzes.⁹⁸

⁹⁵ § 6 BGBl. 150/1992 (1992) vgl. ÖNORM B 1802

⁹⁶ vgl. § 6 BGBl. 150/1992 (1992)

⁹⁷ vgl. ÖNORM B 1802 (1997)

⁹⁸ vgl. § 5 BGBl. 150/1992 (1992)

Das Vergleichswertverfahren wird bei unbebauten Liegenschaften, bei der Ermittlung angemessener Mietzinse, Reihenhäusern sowie gleichartigen Siedlungshäusern und Eigentumswohnungen herangezogen.

Beim Vergleichswertverfahren wird der Wert einer Liegenschaft durch Vergleich mit tatsächlich erzielten Kaufpreisen vergleichbarer Liegenschaften (Vergleichswert) ermittelt. Zum Vergleich sind Kaufpreise heranzuziehen, die im redlichen Geschäftsverkehr in zeitlicher Nähe zum Bewertungsstichtag in vergleichbaren Gebieten erzielt wurden. Preisschwankungen aufgrund des zeitlichen Abstandes sowie abweichende Eigenschaften der Immobilie und geänderte Marktverhältnisse werden auf den Wert durch Zu- oder Abschläge berücksichtigt.⁹⁹

Voraussetzung für die Anwendung des Vergleichswertverfahrens ist, dass die wertbeeinflussenden Merkmale der Vergleichsgrundstücke mit jenen des bewertungsgegenständlichen Objektes ausreichend übereinstimmen.¹⁰⁰

Als Quellen für Vergleichspreise eignet sich das Grundbuch, öffentlich zugängliche Kaufpreissammlungen sowie eine eigene Kauf- und Mietpreissammlung. Bei Kaufpreisen aus dem Grundbuch sind die jeweiligen Tagebuchzahlen anzugeben. Angebotspreise können lediglich zur Plausibilisierung verwendet werden, dabei ist jedoch ein Abschlag von 10 bis 20 % zu berücksichtigen.¹⁰¹ Durch Anbieter im Internet können Grundbuchsauszüge, sowie auch der Vergleich von Preisen auf einfache Art und Weise kostenpflichtig abgerufen werden.

Bei Neubauimmobilien errechnet sich der Preis auf der Basis einer Kalkulation der Herstellungskosten inklusive der Kosten der Vorfinanzierung und des Vertriebs zuzüglich eines Risikozuschlages und des Gewinns. Dies wird in Zusammenhang gestellt mit Angebot und Nachfrage am Markt sowie das Vorhandensein von Alternativen von Mitbewerbern am Markt.

Akzeptiert der Immobilienmakler einen zu hohen Preis, wird er kaum Interessenten finden und das wird ihm am Ende des Vermittlungsauftrages selbst zur Last fallen. Sehr oft ist es in der Praxis jedoch so, dass viele Abgeber glauben, dass der Preis für ihre Immobilie höher liegen müsse, oder dass man es zunächst eine Zeit lang mit einem höheren Preis versuchen solle.

⁹⁹ vgl. § 4 BGBl. 150/1992 (1992); vgl. ÖNORM B1802 (1997)

¹⁰⁰ vgl. Rössler/Langer (1990): S. 36

¹⁰¹ vgl. Bienert/Funk (2009): S.164 f.

Unterlagen einholen

Nach erfolgtem Vermittlungsauftrag werden die vorliegenden Unterlagen überprüft und alle fehlenden Unterlagen durch den Immobilienmakler eingeholt, wie z. B. ein aktueller Grundbuchsauszug, aktuelle Pläne, Verschreibungen, Betriebskostenabrechnungen, Heizkostenabrechnungen, Beschlüsse, Versammlungsprotokolle, Rücklagen im Reparaturfond, Überprüfen von Fertigstellungsanzeigen usw.

Neuerstellung eines Grundrisses

Es können aus den unanschaulichen, unübersichtlichen schwarz/weiß Konsensplänen neue ansprechende Raumaufteilungspläne entstehen. Farben und Möbel sowie weitere Feinheiten wecken Emotionen und Neugier beim Interessenten. Mit 2D bzw. 3D-Visualisierungen können sich Kunden bereits ohne Besichtigung einen sehr übersichtlichen Eindruck verschaffen.

Fotodokumentation

Als Immobilieneigentümer möchte man nicht alle Interessenten kennen lernen sondern nur den richtigen Kauf- bzw. Mietinteressenten. Mit professionellen und reellen Fotos wird das Objekt so präsentiert, dass der Interessent sich bereits vorab eine ganz konkrete Vorstellung machen kann. Auf diese Weise kann sowohl auf Seite des Kunden, als auch beim Makler sehr viel Zeit eingespart werden.

Erstellung eines professionellen Immobilienvideos

Ein hochwertiges Immobilienvideo präsentiert die Immobilie in einem optimalen Licht. Ein kurzweiliger Film mit optimal gewähltem Schnittrythmus, musikalischer Untermalung und professionellen Sprechern kann einen nachhaltigen Eindruck bei Interessenten hinterlassen und ebenso die Wertigkeit einer Immobilie darstellen. Ein Video zum Objekt hilft oft unnötige Besichtigungen zu vermeiden.

Homestaging

Homestaging ist eine Mischung aus Innenarchitektur und Verkaufstechnik mit dem Ziel, ein Objekt mit mehr Erlös in einem kürzeren Zeitraum zu vermarkten. Dabei wird dem Objekt die Persönlichkeit und Individualität der bisherigen Bewohner genommen und versucht, der Immobilie ein Flair zu geben, das möglichst viele potenzielle Interessenten anspricht.

„Durch Homestaging soll eine Atmosphäre geschaffen werden, in der sich der Interessent wohl fühlt. Mit einer guten Präsentation durch

Einsatz von Licht, Farben und nicht zuletzt Sauberkeit sowie einer geschickten Anordnung der Möbel und Accessoires können die verborgenen Qualitäten in den Vordergrund rücken. Homestaging soll nicht Mängel vertuschen, sondern Stärken hervorheben. Ziel ist es, dass sich die Immobilie vom Markt abhebt.“¹⁰²

Umfragen unter US-Immobilienmaklern haben ergeben, dass durch Homestaging eine Verkürzung der Verkaufszeit um ein Drittel bis zur Hälfte und ein um 10-15% höherer Verkaufspreis erreicht werden kann.

Erstellung eines notwendigen Umbau- oder Sanierungskonzepts

Auch die Erstellung eines eventuell notwendigen Umbau- oder Sanierungskonzepts mit einer Kostenaufstellung der einzelnen Gewerke können Leistungen eines Immobilienmaklers sein. Dies hat insofern Bedeutung, dass ein potenzieller Käufer ungefähr abschätzen kann, welche Kosten noch auf ihn zukommen.

Erstellung eines Exposés

Dieses hat den Zweck, nachdem man beim Kunden das Interesse geweckt hat, sich intensiver mit einem Objekt zu beschäftigen. Das Objekt wird mit all seinen Details und Ausstattungen ausführlich beschrieben. Durch die Lagebeschreibung und einer Vielzahl an Bildern kann der Interessent sich schon vor der Besichtigung ein umfassendes Bild zur Immobilie machen. Das bedeutet wiederum eine enorme Zeit- und Kostenersparnis für den Kunden, als auch für den Makler.

Marketingplan

Zunächst bedarf es einer zielgruppengerechten Werbung für das jeweilige Objekt. Nicht jede Immobilie bietet sich für jeden an. So müssen Singles in der Werbung anders angesprochen werden als Familien.

Auch die richtige Platzierung am Markt ist ausschlaggebend für eine erfolgreiche Vermittlung.

Interessentengewinnung

„Das Internet veränderte die Immobilienwelt“.¹⁰³ Lange Zeit haben Printmedien das Immobilienmarketing dominiert. Längst wurde es durch das Internet abgelöst. Hier

¹⁰² Immostaging-Vienna (2014)

¹⁰³ Irisfeld (2001): S. 397

kann über Immobilienplattformen sehr rasch ein Interessentenkreis erschlossen werden, welcher die Suche bis in kleinste Details eingrenzen kann.

Eines der ältesten jedoch eines der effektivsten Werbemittel ist ein Verkaufsschild oder Verkaufsgalgen direkt an der Immobilie. Dieses spricht zusätzliche Interessenten an, die die Immobilie im Internet noch nicht bemerkt haben. Des Weiteren haben sich Suchende, die sich auf ein Schild melden, sich meist schon mit der Lage der Immobilie identifiziert. Diese haben bereits Wohlgefallen daran gefunden und müssen nicht erst noch von der Lage überzeugt werden.

2.3.3. Interessenwahrungsfunktion

Betreuung der Interessenten

Nicht alle Immobilieninteressenten geben sich mit der bloßen Information über Objekte am Immobilienmarkt zufrieden.

Hier geht es im wesentlichen um eine Gesamtbetreuung. Diese beginnt mit dem Erstkontakt und reicht letztendlich bis nach der Übergabe einer Immobilie. Es geht hier nicht nur um eine optimale Beratung, sondern einerseits auch um die Entlastung des Eigentümers, der einen Immobilienmakler für diese Aufgabe beauftragt hat, sowie andererseits um die Kenntnis hinsichtlich der Bedürfnisse des Käufers bzw. Mieters.

Die Interessenwahrung ergibt sich nun daraus, dass der Makler zu beiden Parteien in Beziehung tritt und bemüht ist, einen Interessenausgleich zu schaffen.

Diese Zulässigkeit, für beide Parteien tätig zu sein steht dem Immobilienmakler zu.

„Der Doppelmakler hat die Interessen beider Auftraggeber redlich und sorgfältig in Einklang zu bringen und als unparteiischer Mittler dem Interessenausgleich zu dienen. Er hat dazu beide Parteien über alle vertragswesentlichen Umstände zu unterrichten und darf nicht jene Partei begünstigen, deren Anliegen seinen Provisionsinteressen besser zuträglich ist.“¹⁰⁴

Organisation und Durchführung von Besichtigungen der Immobilie

Eine erfolgreiche Vermarktung führt zur Kontaktaufnahme von Interessenten. Diese Anfragen werden beantwortet und qualifiziert. Die Qualifizierung erfolgt in Interaktion mit dem Kunden und stimmen die Eigenschaften der Immobilie mit dem Suchwunsch überein wird ein Besichtigungstermin vereinbart.

¹⁰⁴ Lehofer (1998): S. 19

Es folgt ein Besichtigungstermin, bei dem versucht wird dem Kunden ein angenehmes Bild der Immobilie zu vermitteln und weitere Informationen an den Kunden zu übergeben.

Eine Besichtigungsmappe beinhaltet die grundlegenden Informationen wie das Exposé, einen Grundbuchsauszug, einen Grundrissplan sowie Fotos zu einer Immobilie und hilft dem Interessenten, eine gute Erinnerung an die Liegenschaft aufzubauen.

Bei einem Besichtigungstermin treffen die rationale und emotionale Entscheidung aufeinander, wo versucht wird diese unter einen Einklang zu bringen.

Protokollierung über die Aktivitäten des Maklers

Die Abgeber einer Immobilie sollten über die Aktivitäten ihrer Immobilie informiert werden. Dies dient dazu, um festzuhalten welche Interessenten es gegeben hat und woran es bis dato an der Vermittlung gescheitert ist.

Man kann auf diese Art nachjustieren wenn man vorab zu optimistisch war mit dem Preis oder Verbesserungsmaßnahmen einleiten.

Überprüfung der Bonität des Kunden

Die Entscheidung mit wem man in eine Geschäftsbeziehung tritt sollte man nicht ganz dem Zufall überlassen. Das Wort Bonität bedeutet soviel wie Kreditwürdigkeit. Vermieter können oft keine vollständige Einsicht in die finanzielle Situation ihrer Vertragspartner erlangen. Immobilienmakler können jedoch durch gewieft Fragen sowie durch Abfrage beim Kreditschutzverband und anhand bestimmter Indizien abschätzen, wie es um die Bonität bestimmter Immobilieninteressenten bestellt ist.

2.3.4. Beratungsfunktion

Die Beratungsleistung des Immobilienmaklers gewinnt zunehmend an Bedeutung. Da die Suche nach Immobilien beim Großteil der Marktteilnehmer am Immobilienmarkt online erfolgt, muss der Immobilienmakler immer neue Dienstleistungen anbieten, die sein Honorar rechtfertigen, welches dieser jedoch nur bei einem erfolgreichen Vertragabschluss bekommt.

Die Beratung bezieht sich in erster Linie auf wirtschaftliche Fragen wie zB. die Wirtschaftlichkeit eines Objekts, der Objektbewertung, der Standortauswahl sowie der Rentabilität des eingesetzten Kapitals. Eine qualifizierte Beratung erfolgt auf einer Analyse und Bewertung des Marktes. Dies führt zu einer Verbesserung der Markt-

transparenz und stärkt die Erweiterung des Marktüberblicks sowie die Entscheidungsfähigkeit und Sicherheit der Marktteilnehmer.¹⁰⁵

Aufklärungs-, Sorgfalts- und Unterstützungspflichten des Immobilienmaklers

Der Immobilienmakler hat eine Vielzahl an Informationen nachweislich weiterzugeben, damit er Anspruch auf die Vermittlungsprovision hat.

Es bedarf einer Aufklärung und der Übergabe einer Nebenkostenübersicht. Hier wird festgehalten in welchem Naheverhältnis der Makler zur vermittelnden Immobilie steht, welche Nebenkosten im Falle eines Kaufes bzw. der Miete auf einen zukommen – insb. Steuern, Gebühren, Grundlagen und Regelungen über die Provision, sowie Hinweise über gesetzliche Formvorschriften insb. KschG.

Hilfestellung bei der Immobilienfinanzierung

Es ist ratsam, sich bereits vor einem angehenden Immobilienkauf Gedanken über eine jeweilige Finanzierung zu machen. Spätestens bis zur Anbotslegung, damit es im nachhinein keine unangenehmen Überraschungen gibt, ist diese Frage zu klären.

Eine der häufigsten Bedingungen in einem Anbot ist ein Finanzierungsvorbehalt.

Die Kooperation mit einem Finanzierungsberater ist ein zusätzliches Asset, welches der Immobilienmakler seinen Kunden bieten kann. Das hat auch den Vorteil, die Finanzierbarkeit einer zu vermittelnden Immobilie frühzeitig zu prüfen. Sehr oft können durch Vergleiche der verschiedenen Kreditinstitute wesentlich bessere Vertragskonditionen erzielt werden als bei der Hausbank.

Hilfeleistung hinsichtlich Steuer- bzw. Rechtsberatung

Darüber hinaus kann der Immobilienmakler durch sein Netzwerk den Kunden in Fragen zu Steuern- bzw. einer Rechtsberatung unterstützen. Besonders aktuell ist hier insbesondere die neue Immobilienertragsbesteuerung.

Beratung über Fördermöglichkeiten

In Österreich sind Förderungen über Wohnraum je Bundesland geregelt und müssen auch dementsprechend beantragt werden. Je nach Bundesland stehen hier verschiedene Möglichkeiten offen wie Wohnbauförderung, Energieförderung, Förderung für den Wohnungsneubau, Förderung bei Wohnungsverbesserung, Wohnbeihilfe, Eigenmittlersatzdarlehen, Heizkostenzuschuss, Jungfamilienförderung, För-

¹⁰⁵ vgl. Glück (1997): S. 121

derung bei Dachgeschoßausbauten, Wohnbauschick, Kleingartenförderung, Fernwärmeschuss, Biomasseheizanlagenförderung, Öko-Förderung sowie die Förderung für sicheres Wohnen und barrierefreies Wohnen.¹⁰⁶

Grundsätzlich dienen Förderungen als Steuerungsinstrument mit dem Ziel bedarfsgerechten, leistbaren und qualitativ hochwertigen Wohnraum zu schaffen.

2.3.5. Vertragsverhandlung

Pauk ergänzt die von Glück genannten Tätigkeiten der Kontaktfunktion, Informationsfunktion, Interessenwahrungsfunktion und Beratungsfunktion um die Funktion der Begleitung von Verkaufsverhandlungen und um die des Interessenvertreters in Verhandlungen.¹⁰⁷

Hier geht es im wesentlichen um die Anbotsverhandlung.

Das Angebot an sich stellt rein rechtlich gesehen einen Vorvertrag dar. Es werden die wesentlichen Vertragsinhalte wie die konkrete Lage des Objektes, der Preis des Objektes durch Willensbeurkundung festgehalten.

Mit diesem Vorvertrag geht der Immobilienmakler zum Abgeber des Objektes um mit diesem die weitere Vorgehensweise zu besprechen.

Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages

Eine notarielle Beurkundung wird auf Wunsch mit einem Notariatspartner vorbereitet und durchgeführt. Die Kaufvertragsentwürfe werden zuvor mit allen Beteiligten intensiv abgestimmt, um spätere Unstimmigkeiten zu vermeiden.

Grundsätzlich können der Vertragserrichter und Treuhänder frei gewählt werden. Kaufverträge können sowohl durch einen Rechtsanwalt, als auch Notar erstellt werden. Die Unterschriften müssen jedenfalls bei einem Notar beglaubigt werden.

Durchführung der Immobilienübergabe mit Übergabeprotokoll

Die Übergabe der Immobilie erfolgt bei Mietverträgen meist unmittelbar nach der Vertragsunterzeichnung, bei Kaufverträgen ist die Übergabe abhängig von der Sicherstellung der Kaufpreiszahlung – in der Regel nach Einlangen des Kaufpreises auf dem Treuhandkonto.

¹⁰⁶ vgl. HELP-GV (2014) o. S.

¹⁰⁷ vgl. Pauk (1994): S. 68 f.

Die Übergabe dient dazu, die Eigenschaften der Immobilie zu überprüfen und dies in einem Protokoll zu bestätigen. Es werden hierbei die Heizung, die Elektrik und vorhandene Geräte sowie im Vertrag festgehaltene Bestimmungen kontrolliert.

Es erfolgt die Ablesung von Verbrauchsanzeigen wie Gas, Strom und Wasser und die Kosten gehen auf den neuen Besitzer über.

Letztendlich erfolgt dann die Schlüsselübergabe. Die Übergabebestätigung ist in vielen Verträgen die Auszahlungsvoraussetzung für den Treuhänder.

3. ANALYSE DER LEISTUNG UND PROVISION DES IMMOBILIENMAKLER

Ausgehend von der Forschungsfrage werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung im nachfolgenden Kapitel dargestellt.

Gemäß dem allgemeinen Volksmund ist die Tätigkeit des Maklers weit mehr, als das Aufsperrn einer Wohnung und dann den Mietvertrag zu machen bzw. beim Kaufvertrag zu unterstützen.

Um das zu analysieren, soll hier näher darauf eingegangen werden, dass wesentlich mehr Leistungen zu einem erfolgreichen Vermittlungsgeschäft gehören.

Als Grundlage die Forschungsfrage zu beantworten dienten Fragebögen.

Diese wurden im Zeitraum von März bis Mai 2013 von 48 Immobilienmaklern ausgefüllt.

Es wurden 48 Fragebögen herangezogen, um einen guten Mittelwert zu erzielen.

Der Fragebogen bestand aus 3. Teilen:

1. Teil: Auswirkungen der Provisionskürzung bei Mietobjekten
2. Teil: Das Gemeinschaftsgeschäft
3. Teil: Fachkenntnisse der Immobilienmakler

1. Teil: Auswirkungen der Provisionskürzung bei Mietobjekten

Hier wurde der Fokus auf die Auswirkungen der Verkürzung der zulässigen Höchstgrenzen für die Vermittlung von Mietobjekten gelegt.

Im Jahr 2010 wurde die zulässige Höchstgrenze der Provision um ca. ein Drittel gesenkt. Ziel war es, die Mieter zu entlasten.

In diesem Zusammenhang wurden mittels Fragebogen folgende Fragen gestellt:

1. Ist es noch möglich, als Immobilienmakler mit der ausschließlichen Vermittlung von Mietwohnungen nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften?
2. Wieviel % Ihrer Abgeber bezahlen eine Abgeberprovision bei Mietwohnungen?

3. Wie hoch ist die Provision vom Abgeber bei Mietwohnungen – 1, 2 oder 3 Bruttomonatsmieten?
4. Halten Sie eine Verlagerung der Provision bei Mietwohnungen ausschließlich auf den Vermieter für vorstellbar – dh. ausschließlich der Vermieter muss die Provision bezahlen und der Mieter bezahlt keine?
5. Glauben Sie, dass die Mieten steigen würden, wenn bei Mietwohnungen ausschließlich der Vermieter die Provision an den Immobilienmakler bezahlt?

2. Teil: Das Gemeinschaftsgeschäft

1. Was halten Sie grundsätzlich vom Gemeinschaftsgeschäft?
2. Wieviel Anteil Ihres Umsatzes passiert auf Gemeinschaftsgeschäft?
3. Wie würden Sie eine gemeinsame Plattform für alle Immobilienmakler finden, welche ausschließlich für Makler zugänglich wäre, wo man als Makler auf alle am Markt befindlichen Objekte Einsicht hätte und a-meta-Anfragen stellen könnte?

3. Teil: Fachkenntnisse der Immobilienmakler

1. Wie zufrieden sind Sie mit dem Ausbildungsniveau und Immobilienfachwissen Ihrer Maklerkollegen und wie schätzen Sie ihr eigenes Ausbildungsniveau ein?

3.1. Auswirkungen der Provisionskürzung bei Mietobjekten

Mit 1.9.2010 wurden die Höchstgrenzen der Provisionen, die für die Vermittlung von Wohnungsmietverträgen verlangt werden dürfen um ca. ein Drittel gesenkt. Ziel war es, die Wohnungsmieter zu entlasten. Hintergedanke war, dass der Vermieter nun dafür aufzukommen hat.

Ein Teil der Makler hat den Ausfall eines Drittels Ihrer Einnahmen durch eine Reduktion Ihrer Leistung vollzogen. Dies hatte unmittelbare Auswirkungen auf den Ruf der Makler. Insbesondere im Bereich der Vermietung von Wohnungen werden schlechter ausgebildete und vor allem Neu- bzw. Quereinsteiger eingesetzt.

Der Wettbewerb unter den Maklern ist sehr groß und Vermieter hatten lange Zeit die Möglichkeit ausreichend Makler zu finden, die von ihnen keine Provision verlangen. In diesem Zusammenhang stellte sich folgende Frage:

3.1.1. Kann man mit Mietwohnungen noch erfolgreich wirtschaften

Ist es noch möglich, als Immobilienmakler mit der ausschließlichen Vermittlung von Mietwohnungen nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften?

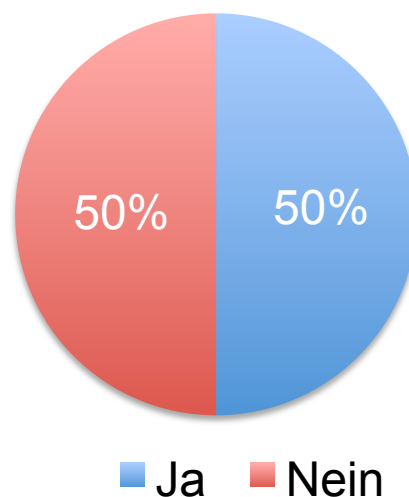


Abbildung 1: Geschäftserfolg mit der Vermittlung von Mietwohnungen möglich

Die Hälfte der Befragten wertet diese Frage mit ja – ja es ist durchwegs noch möglich mit der ausschließlichen Vermittlung von Mietwohnungen nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften.

Durch die Kürzung ist es für Makler jedoch schwierig, mit der Provision das Auslangen zu finden.

Der Immobilienmakler fungiert in Doppelfunktion als Vermittler zwischen Vermieter und Mieter. In den meisten Mietimmobilienmärkten in Österreich spiegelt sich diese Aufgabenverteilung auch in der Bezahlung wider. Der Makler erhält einen Teil seines Honorars vom Vermieter, einen Teil vom Mieter, in Summe bei weitem oft nicht die laut Immobilienmaklerverordnung mögliche Höchstprovision.

Wien bildet eine Ausnahme: Während nämlich in den meisten Bundesländern aufgrund der Bausubstanz das Mietrechtsgesetz nur in Teilen zur Anwendung kommt, überwiegt in Wien der private Althausbestand. Wohnungen in Gebäuden vor 1945 dürfen nur zum gesetzlich definierten Richtwertmietzins vermietet werden. Der Vermieter kann und darf Marketingkosten weder in die Miete einkalkulieren noch mit der Hauptmietzinsreserve verrechnen. So erfolgte über Jahrzehnte die direkte Verrechnung der Provision ausschließlich über den Mieter, was einen ganz logischen Marktmechanismus darstellt.¹⁰⁸

Neben der Provisionskürzung konnte aber auch eine wesentliche Verbesserung dieser Novelle festgestellt werden, und zwar, dass insbesondere die Aufschlüsselung der Gesamtmiete in Miete, Betriebskosten und USt Vorteile bringt. Diese Information ist sehr positiv von den Kunden angenommen worden, da hier nun auch eine seriöse Eingrenzung bei der Suche gemacht werden kann. Diese Vorgabe gilt jedoch nicht für Personen, die selbst als Eigentümer inserieren.¹⁰⁹

3.1.2. Abgeberprovision

Die seit Jahrzehnten bestehende Diskussion, welches Provisionssystem das Beste für den österreichischen Immobilienmarkt sei, wird sehr emotionsgeladen und oftmals unter Verlust des notwendigen sachlichen Zugangs geführt.

Da man aufgrund der Provisionskürzung mit der ausschließlichen Vermittlung von Mietobjekten sehr schwer wirtschaftlich überleben kann, versuchte man die Abgeber

¹⁰⁸ vgl. ÖVI (2008)

¹⁰⁹ Madl (2011): S. 291

dazu zu bewegen, dass diese auch eine Bereitschaft zu einer Provisionszahlung zeigen sollten.

Wieviele Ihrer Abgeber bezahlen eine Abgeberprovision bei Mietwohnungen?

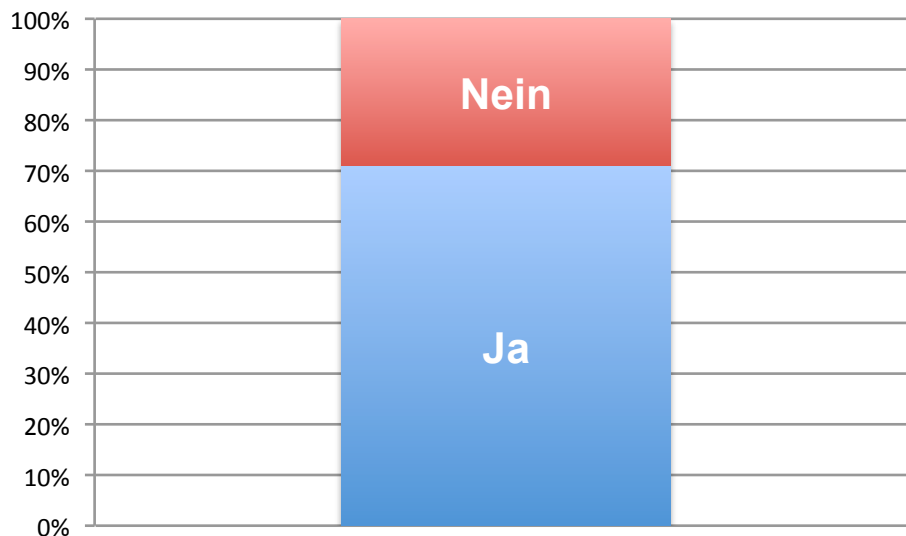


Abbildung 2: Bezahlung der Abgeber bei Mietwohnungen

Wie man der Chart folgend entnehmen kann, kam es bei den meisten Maklern zu einem Umdenken. Sie nehmen einen Auftrag oft nur mehr an, wenn der Vermieter auch Ihre Leistung honoriert.

Bereits die überwiegende Mehrheit der Befragten kommt zu dem Ergebnis, dass bereits rund 70% der Abgeber auch eine Honorierung für ihre Arbeit leisten. In Zusammenhang mit Gesprächen konnte festgestellt werden, dass der Trend noch weiter nach oben geht.

Einher damit geht auch eine Qualitätssteigerung, da der Immobilienmakler mehr Motivation aufzeigt, sich um diese Liegenschaft zur Vermittlung zu kümmern.

Neben dem bereits untersuchten Aspekt der Qualitätssteigerung steigt auch die Markttransparenz und auch das Image des Immobilienmaklers wird verbessert.

Aus diesem Zusammenhang heraus wurde die Frage gestellt, wie hoch die Provision ist, die ein Abgeber einer Mietwohnung bereit ist zu bezahlen.

3.1.3. Höhe der Provision

Wie hoch ist die Provision vom Abgeber bei Mietwohnungen – 1, 2 oder 3 Bruttomonatsmieten(=BMM)?

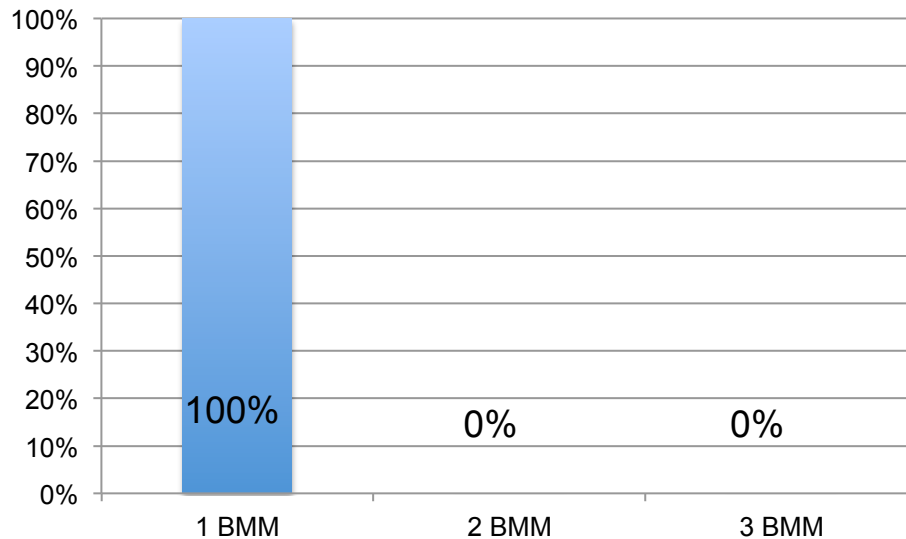


Abbildung 3: Provisionszahlung vom Abgeber bei Mietwohnungen

Die Auswertung zeigt deutlich, dass nahezu jeder Vermieter eine Bruttomonatsmiete Provision als Auftraggeber bezahlt.

Problem ist, dass im Mietrechtsgesetz durch die vorgegebene Mietzinsobergrenze die Vermieter ihre Provisionskosten nicht in den Mietpreis einbinden können. Daraus ergibt sich, dass insbesondere institutionelle Vermieter häufig nur eine geringe Abgeber-Provision bezahlen. Der Makler muss im Bereich Vermietung in diesem Fall durch die Masse der Aufträge sein Geschäft machen, denn die Provisionslast bleibt beim Mieter. Diese Situation und der Druck der Makler führen dazu, dass die Betreuung, der Service und die Qualität die sich der Endkunde erwartet, teilweise auf der Strecke bleiben können. Hier bedarf es einer enormen Zeit- und Kosteneinteilung des Immobilienmaklers, um das wirtschaftliche Bestehen eines Immobilienmaklers zu sichern. Daran scheitern sehr viele Immobilienmakler und das steht auch unmittelbar in Zusammenhang mit dem schlechten Ruf, der Immobilienmaklern teilweise anhaftet.

Die großen Makler-Büros haben zunächst den Bereich der Vermittlung von Mietobjekten eingeschränkt, da sie hiermit nicht genug verdienen haben.

Gemäß der Chart ist zu entnehmen, dass jedoch gegengelenkt wurde und kaum mehr einer der großen Makler einen Auftrag entgegen nimmt ohne dem Abgeber eine Vermittlungsprovoision zu verrechnen.

3.1.4. Verlagerung der Gesamtprovision auf den Vermieter

Halten Sie eine Verlagerung der Provision bei Mietwohnungen ausschließlich auf den Vermieter für vorstellbar – dh. ausschließlich der Vermieter muss die Provision bezahlen und der Mieter bezahlt keine?

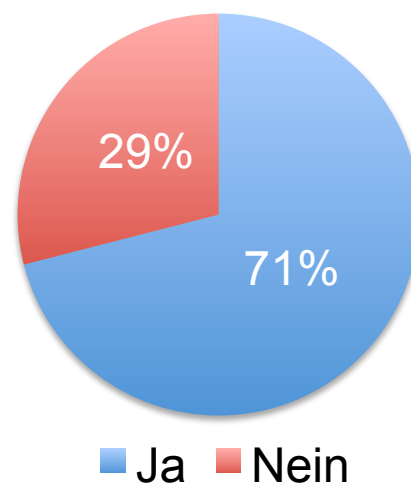


Abbildung 4: Verlagerung der Provision ausschließlich auf den Abgeber

Rund 70% der befragten Immobilienmakler können sich vorstellen, dass das Honorar für die Vermittlung einer Immobilie vom Abgeber der Immobilie bezahlt wird. Viele Immobilienmakler sind der Meinung, dass dort wo es mehr Wohnungen als Interessenten gibt, bereits jetzt schon öfters der Vermieter den Makler bezahlt.

Auch in Deutschland beschäftigt sich die Politik im Moment mit der Maklerprovision. Dort wollen die rot-grün regierten Bundesländer es nach dem Bestellerprinzip geregelt sehen, wobei derjenige, der den Makler beauftragt, soll die Maklerprovision bezahlen. Bisher ist in Deutschland nicht gesetzlich geregelt, ob der Vermieter oder der Mieter die Gebühr entrichten muss. Lediglich ihre maximale Höhe – zwei Monatskaltmieten plus Umsatzsteuer – ist festgelegt. Während der Vermieter in bevöl-

kerungsarmen Landstrichen die Maklerkosten häufig selbst trägt, wird die Gebühr in den Metropolen dort meist auf den Mieter übergewälzt.

Vielleicht sollte man sich in diesem Zusammenhang überhaupt die Frage stellen, ob die Dienstleistung des Immobilienmaklers in Zukunft überhaupt noch gebraucht wird?

Der Gedanke kann sogar so weit geführt werden, dass die Immobilienplattformen nur noch von den Immobilieneigentümern genützt werden. Jeder, der ein Objekt anbieten möchte, bereitet dieses nach bestem Wissen und Gewissen auf und stellt es den Suchenden auf den Plattformen zur Verfügung. Interessenten wenden sich dann direkt an den Abgeber und alle haben sich die Maklerprovision gespart.

Wie bereits in Kapitel 2.3. – Die Leistungen des Immobilienmaklers – ausgeführt, argumentieren Sailer und Kippes die Existenz des Maklerberufes damit, dass der Makler auf intransparenten Märkten wichtig ist und somit zur Steigerung der Markttransparenz beiträgt.¹¹⁰

Es gehört eben wesentlich mehr dazu, als eine Immobilie auf eine Plattform zu stellen. Immobilienplattformen stellen eine Informations- und Vorselektionsfunktion dar, ersetzen jedoch nicht die persönliche Dienstleistung eines Maklers, der in der Objektivierung des Marktes, konkret der Schaffung von Transparenz, in der marktgerechten Preisgestaltung, der fachmännischen Aufbereitung der Objekte, der Informationsfunktion gegenüber dem Kunden und der Sicherstellung des geordneten Ablaufs der Transaktion liegt. Weiterführend ist die Maklerdienstleistung eine Convenience Dienstleistung, die dem Kunden Zeit und Mühen spart. Es findet eine Verschiebung in den Tätigkeitsschwerpunkten des Immobilienmaklers statt – weg von der Informationsfunktion, hin zur Beratungsfunktion.

Eine mögliche andere Alternative zum bestehenden Provisionssystem wäre in diesem Zusammenhang, eine Teilung des Provisionsanspruches für Makler in einen Dienstleistungsteil und einen erfolgsabhängigen Vermittlungsteil.

Einerseits wird dadurch zwar die mögliche Höchstprovision verringert, jedoch andererseits dem Makler vermehrt die Möglichkeit gegeben auch bei erfolgloser Tätigkeit Honorarumsätze zu erzielen.

¹¹⁰ vgl. Sailer (2006): 102 ff

Aufgrund der Fülle der erfolglosen Geschäfte erscheint es als durchaus möglich, dass dadurch die Umsätze nicht nur aufgefangen, sondern sogar verbessert werden können und die Qualität der Dienstleistung steigen würde. Im Mittelpunkt der Leistung des Maklers steht dann nicht mehr der Abschluss, sondern gleichwertig nebeneinander auch die Dienstleistung.

Zusätzliche Marktanteile können erstens durch nachvollziehbare Auftragsverhältnisse und einer klaren Interessensvertretung für eine Seite und damit einem größeren Verständnis seitens des Kunden für die Dienstleistung und deren Honorierung erzielt werden und andererseits ist eine Reaktion auf Marktveränderungen von einem Verkäufer- zu einem Käufermarkt leichter möglich und entspricht besser dem jeweiligen Marktsegment.

Dem Verwalter der neben seinem Verwaltungsunternehmen ein Maklerunternehmen betreibt bzw. auf Grund seines Naheverhältnisses zum Eigentümer dem Makler die Honorarvereinbarung diktiert, könnte durch diese Trennung ebenfalls eine Honorierung seiner Dienstleistung erreichen, da die Aufbereitung, Beratung und Information des Abgebers über Marktsituation und mögliche Vermietung bzw. Verwertung der Flächen als Dienstleistung veräußerbar ist.

Der Makler beschränkt sich auf die reine Vermittlung eines zukünftigen Käufers oder Mieters und bekommt den vollen erfolgsabhängigen Vermittlungsprovisionsanspruch in der neuen verringerten Höhe.

3.1.5. Provision nur vom Vermieter – Steigen der Mieten

Glauben Sie, dass die Mieten steigen würden, wenn bei Mietwohnungen ausschließlich der Vermieter die Provision an den Immobilienmakler bezahlt?

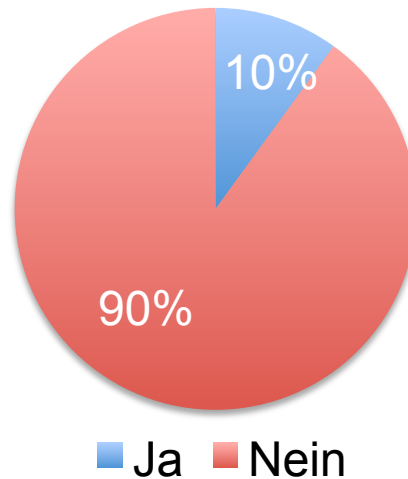


Abbildung 5: Steigt die Miete wenn nur der Abgeber Provision bezahlt

90% der Immobilienmakler sind der Meinung, dass die Mieten deshalb nicht steigen würden. Allein aufgrund der Tatsache, dass viele Mietverhältnisse gesetzlichen Regelungen in der Mietzinsbildung unterliegen, wird nicht mit dem Steigen der Mieten gerechnet.

Anhand umfassender Marktdaten kann festgestellt werden, dass sich der Mietmarkt in den vergangenen fünf Jahren insbesondere in den Metropolen stark angespannt hat. Die gestiegenen Mieten lassen sich ganz eindeutig auf ein geringeres Angebot zurückführen. Eine neue mögliche gesetzliche Regelung zur Übernahme der Maklerprovision durch den Vermieter wird deshalb die Mieten nicht senken, denn das eigentliche Wohnungsproblem wird damit nicht gelöst. Hier wäre viel mehr die Politik gefragt, insbesondere in Großstädten die Weichen für mehr Neubau und entsprechende Grundstücksvergaben zu stellen.

3.2. Das Gemeinschaftsgeschäft

Ein Gemeinschaftsgeschäft liegt vor, wenn mindestens 2 Makler vereinbaren, dass sie einen Geschäftsfall gemeinsam bearbeiten. Entscheidend sind die im Einzelfall von den beteiligten Maklern getroffenen Parteienvereinbarungen.

Rein begrifflich muss man unterscheiden zwischen dem a-meta-Geschäft und dem Gemeinschaftsgeschäft im engeren Sinn.

Gemeinschaftsgeschäft im engeren Sinn bedeutet, dass jeder der beteiligten Makler die mit seinem Auftraggeber vereinbarte Provision erhält („Jedem das Seine“). Jeder Makler, der ein Objekt einbringt, erhält eine Abgeberprovision, der andere Makler erhält die Provision, die der Mieter oder Käufer bezahlt.

Davon unterscheiden muss man das sog. a-meta-Geschäft. Hier wird die vereinbarte Gesamtprovision zu gleichen Teilen im Verhältnis der beteiligten Unternehmen nach Köpfen aufgeteilt („Jedem das Gleiche“). Grundsätzlich kann auch eine davon abweichende Provisionsaufteilung getroffen werden.¹¹¹

Grundsätzlich ist über die Aufteilung der Provision eine schriftliche Vereinbarung zu treffen. Es liegt auf der Hand, dass ein Gemeinschaftsgeschäft im engeren Sinn, wenn es keine schriftliche a-meta-Vereinbarung gibt zu Problemen hinsichtlich der Nichtzahlung der Provision führen kann.

Beim Vorliegen eines a-meta-Geschäfts betreffen Provisionsausfälle die Interessen aller beteiligten Makler, weshalb es hier klarer vertraglicher Regelungen bedarf.

Nach den „Besonderen Standesregeln für Immobilienmakler“ ist vorgesehen, dass

„bei strittigen Provisionsansprüchen kein Makler verpflichtet ist, die Vermittlungsprovision einzuklagen, jedoch aber jeder Makler nach seiner Wahl dem anderen Kollegen entweder dessen Provisionsteil erstzen oder den entsprechenden Teil des Provisionsanspruchs zedieren muss. Falls ein Makler mit Zustimmung des Kollegen die gesamte strittige Provision geltend macht, so hat der andere Makler nur dann Anspruch auf die Provision, wenn er sich am Einbringungsrisiko und an den Kosten beteiligt.“¹¹²

¹¹¹ vgl. Knittl/Holzapfel (2011): S. 181

¹¹² Kothbauer (2009): S. 228

Sehr spannend ist in diesem Zusammenhang auch die Frage, was passiert wenn infolge eines schuldhaften Verhaltens eines der beteiligten Makler zu einer Minderung der gemeinsamen Provision kommt? Auch hier hat man mit den Standesregeln eine Lösung gefunden, wonach jener Makler, dessen Verhalten die Ursache für die Provisionsminderung ist und somit den Provisionsanteil des anderen Maklers um den ursprünglich vereinbarten Provisionsteil schmälert, in so einem Fall für den entsprechenden Ausfall des anderen Maklers haftet.

Wenn in einem Gemeinschaftsgeschäft nichts anderes schriftlich vereinbart ist, darf kein Makler Informationen über ein ins Gemeinschaftsgeschäft eingebrachtes Objekt an andere Immobilienmakler weitergeben und ohne ausdrückliche Zustimmung des anderen Maklers darf er auch nicht mit dessen Auftraggeber direkt in Verbindung treten.

Für die beteiligten Makler im Rahmen eines Gemeinschaftsgeschäfts besteht keine Verpflichtung tätig zu werden.

Das MaklerG sieht keine Regelung zum Gemeinschaftsgeschäft vor – grundsätzlich herrscht Vertragsfreiheit.

Wird mit Ausnahme der Provisionsteilung nichts anderes vereinbart, gelten die Bestimmungen des ABGB, die ImmobilienmaklerVO und die „besonderen Standesregeln für Immobilienmakler“.

Für den Fall, dass die Provisionsvoraussetzungen für ein vermitteltes Geschäft bei zwei oder mehreren Maklern vorliegen, so kommt es zu einer Provisionsaufteilung außerhalb eines Gemeinschaftsgeschäfts.¹¹³

Zum Schutz des Auftraggebers regelt § 6 Abs 5 MaklerG, dass die Provision nur einmal zu bezahlen ist. Provisionsberechtigt ist jener Makler, dessen Verdienstlichkeit an der Vermittlung eindeutig überwogen hat. Wenn das nicht festgestellt werden kann, so ist die Provision nach Maßgabe der Verdienstlichkeit aufzuteilen – im Zweifelsfall wird die Provision geteilt.

Sobald also der Auftraggeber die vereinbarte Provision bezahlt hat, und er nicht ohne grobe Fahrlässigkeit zuviel an Provision gezahlt hat, ist der Auftraggeber „aus dem Spiel“ und haben sich folglich die beteiligten Makler im Innenverhältnis über ihre Provisionsansprüche auseinanderzusetzen.

¹¹³ vgl. Knittl/Holzzapfel (2011): S.182

3.2.1. Einstellung zum Gemeinschaftsgeschäft

Im Rahmen des Fragebogens wurden Immobilienmakler in Österreich befragt, was diese grundsätzlich vom Gemeinschaftsgeschäft halten.

Was halten Sie grundsätzlich vom Gemeinschaftsgeschäft?

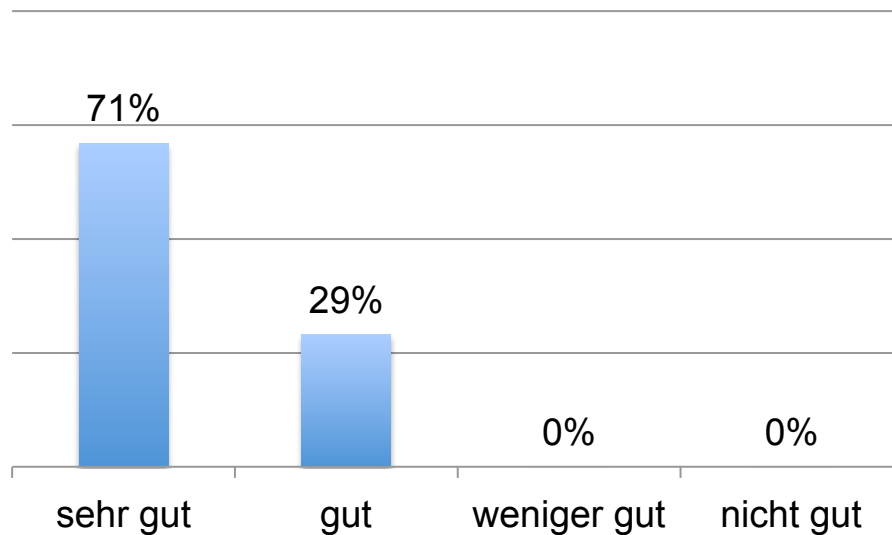


Abbildung 6: Einstellung zum Gemeinschaftsgeschäft

Der überwiegende Anteil der Immobilienmakler ist der Meinung, dass sie das Gemeinschaftsgeschäft für sehr gut bzw. gut halten.

Hinsichtlich Gemeinschaftsgeschäft liegen vor allem aus den USA Forschungsergebnisse vor. Das ist insbesondere auf die Transparenz des Marktes und der Zugang zu einer umfassenden Datenbank aus „Multiple Listing“ – Systemen zurückzuführen, wo Lage, Käufer- bzw. Mieterdaten und Verkäufer- bzw. Vermieterdaten und deren jeweilige Makler, Vermarktungszeitraum (Dauer), Anbotspreise und letztendlich realisierte Preise detailliert erfasst werden. Personen, die als Privatverkäufer handeln (FSOP – For Sale By Owner) können grundsätzlich ihre Immobilien nicht in der MLS Datenbank listen.

In den USA aber auch in europäischen Nachbarländern wie den Niederlanden werden mittlerweile etwa 80 Prozent aller Immobilientransaktionen über ein Gemeinschaftsgeschäft abgewickelt. Der große Vorteil, der im Gemeinschaftsgeschäft liegt ist, dass die Vermarktungszeit erheblich verkürzt wird – auch zur Freude des Kunden - und somit freiwerdende Kapazitäten bei den Maklern schafft, um sich auf neue Objekte konzentrieren zu können. Ein weiterer großer Vorteil ist, dass ein Verkäufer nur einen Ansprechpartner hat, jedoch mit dem Objekt einen weit größeren Kundenkreis erreichen kann, ohne jedoch die Exklusivität der Vermarktung aufs Spiel setzen zu müssen. Der Hauptmakler („Listing Agent“) bewirbt das Objekt auf seiner Homepage, den Portalen und in Zeitungsanzeigen, stellt aber den Maklerkollegen ein fertiges Exposé zur Verfügung, welches diese vorgemerkten Kunden präsentieren können.

Natürlich stellt sich in Österreich bei einem absoluten Premiumobjekt nicht die Frage, ob man dieses in ein Gemeinschaftsgeschäft einbringt, da man in der Regel dafür selbst eine Vielzahl an vorgemerkten Kunden hat und das zusätzliche Interessenten den Arbeitsaufwand nur unnötig erhöhen würden. Aber bei „durchschnittlichen“ Objekten ist es immer von Vorteil, den Interessentenkreis über das Gemeinschaftsgeschäft zu erweitern. Denn was nützt es, zehn Objekte exklusiv zu betreuen, wenn am Ende vier wegen Überschreitung der vereinbarten Zeit im Vermittlungsauftrag an andere Makler vergeben werden?¹¹⁴

Ende des Jahres 2010 wurde zum Thema - Gemeinschaftsgeschäft – ein Arbeitskreis von Immobilienmaklern aus ganz Österreich gebildet. Dabei sind neue bzw. adaptierte „Besondere Landesregeln für Immobilienmakler“ herausgekommen. Diese wurden vom Fachverbandausschuss des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhänder beschlossen und vom erweiterten Präsidium der Wirtschaftskammer Österreich genehmigt. Die Landesregeln traten per 1. Oktober 2012 in Kraft.

Ziel ist es, dass die adaptierten Landesregeln in der Immobilienmaklerverordnung verankert werden, um eine verstärkte rechtliche Bindung zu erlangen.¹¹⁵

¹¹⁴ vgl. IVD (2014) o. S.

¹¹⁵ vgl. WKO (2012) o. S.

Die „Besonderen Standesregeln für Immobilienmakler“ gehen auf den redlichen Geschäftsverkehr im Immobilienmaklergewerbe ein. Diesen kommt jedoch keineswegs Rechtsnormqualität zu. Konkret handelt sich hierbei um eine Empfehlung des Fachverbandes der Immobilien- und Vermögenstreuhandler. Diese haben keinen Gesetzescharakter, sondern nach ständiger Rechtsprechung

„...die Wirkung eines kodifizierten Sachverständigengutachtens. Sie wird im Streitfall als Beurteilungsgrundlage dafür heranzuziehen sein, wie sich redliche Immobilienmakler im Geschäftsverkehr normalerweise verhalten. Doch ist auch die Missachtung einer einheitlich gefestigten Standesauffassung, die auf der allgemeinen Überzeugung der Standesgenossen des jeweiligen Gewerbezweiges oder freien Berufe beruht, wie eine Gesetzesverletzung zu werten.“¹¹⁶

3.2.2. Umsatz über Gemeinschaftsgeschäft

Das Gemeinschaftsgeschäft gewinnt, je stärker die Spezialisierung der Makler am Markt ist, an Bedeutung. Grundsätzlich besteht die Zusammenarbeit in der Information über die vom Auftraggeber gewünschten Inhalte und die Zusammenführung der Auftraggeber als Vertragspartner.

Die Rechte und Pflichten der Immobilienmakler ergeben sich aus der gemeinsam geschlossenen Vereinbarung zum Gemeinschaftsgeschäft. Mit dieser Vereinbarung tritt der Makler nicht in die vertragliche Beziehung zum Auftraggeber des anderen Maklers und jeder Makler ist nur seinem Auftraggeber verpflichtet.

Damit ein Makler nicht für die Fehler des anderen Maklers im Wege des Gemeinschaftsgeschäfts haftbar gemacht werden kann, empfiehlt es sich in der Vereinbarung des Gemeinschaftsgeschäfts festzuhalten, dass der beim Gemeinschaftsgeschäft eingeschaltete Makler selbstständiger Makler des Hauptgeschäfts und nicht Erfüllungsgehilfe des beauftragten Maklers ist.

¹¹⁶ OGH (1989): 4 Ob 109/89

Wieviel Anteil Ihres Umsatzes passiert auf Gemeinschaftsgeschäft?

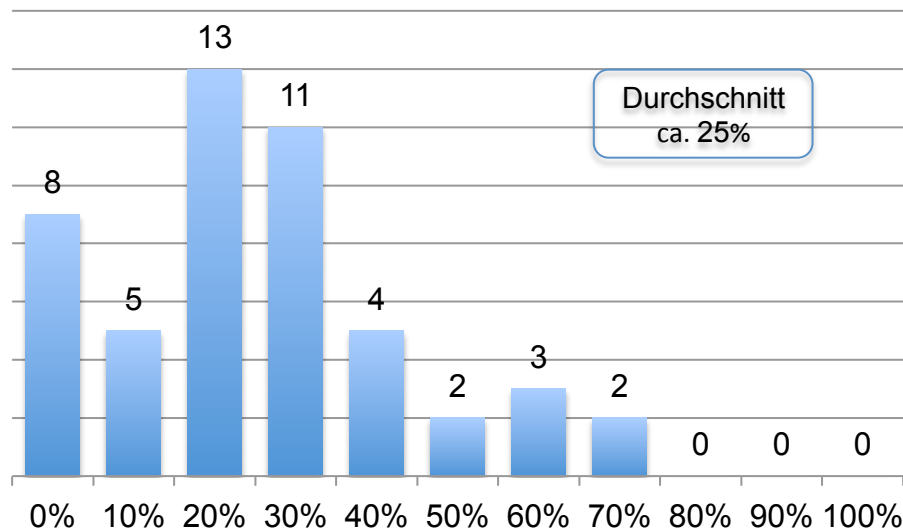


Abbildung 7: Umsatz über Gemeinschaftsgeschäft

Bereits durchschnittlich 25% des Umsatzes von Immobilienmaklern beruht auf dem Gemeinschaftsgeschäft. Erstaunlich ist, dass zwei der befragten Makler rund 70% ihres Umsatzes mit Gemeinschaftsgeschäft machen. Acht der befragten Immobilienmakler machen keine Umsätze über Gemeinschaftsgeschäft.

Bei den allgemeinen Problemen werden, weitgehend den Erkenntnissen der Literatur entsprechend, das mangelnde Vertrauen der Kollegen zueinander, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Unternehmenskulturen und die daraus folgernde unterschiedliche Arbeitsauffassung, sowie die unterschiedlichen Unternehmensgrößen mit ihren spezifischen Ansprüchen genannt.

Während die Geschäftsführung eines Immobilienmaklerunternehmens oft sehr rasch erkennt, welche langfristigen Vorteile sich durch Gemeinschaftsgeschäfte lukrieren lassen, wirft die Umsetzung des Gemeinschaftsgedankens durch die Makler im Alltag Schwierigkeiten auf. Das Problem liegt nämlich im Entlohnungssystem der Mitarbeiter. Da diese erfolgsabhängig bezahlt werden, bevorzugen diese, ein Objekt selbst zu vermitteln und somit ihr eigenes Einkommen zu steigern, anstatt dem Kundenwunsch nach einer möglichst raschen Vermittlung mit Hilfe des Gemeinschaftsgeschäfts.

Zu einer Änderung der Einstellung der Mitarbeiter gegenüber dem Gemeinschaftsgeschäft, sind einerseits die Führungskräfte gefragt, aber auch die Immobilienmak-

ler selbst, da es in ihrem Tun liegt, ob ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen „Geben“ und „Nehmen“ auf allen Seiten herrscht und jeder gleichermaßen aus der Zusammenarbeit Nutzen zieht.

Das „Nehmen“ bezieht sich im Gemeinschaftsgeschäft darauf, dass der Makler, der für einen Kunden ein passendes Objekt auf der internen Maklerplattform imabis sucht, mit dem Kollegen der es auf die gemeinsame Plattform eingebracht hat, vermittelt. Damit lukriert der Makler ohne eigenes Objekt ein Geschäft, welches dieser ohne Gemeinschaftsgeschäft wahrscheinlich nicht abgeschlossen hätte. Der Maklerkollege, der ein Objekt, nachdem er dieses mühevoll akquiriert hat, in das Gemeinschaftsgeschäft einbringt, hofft dennoch, dieses selbst vermitteln zu können, selbst wenn er mittels Gemeinschaftsgeschäft einen größeren Kundenkreis anspricht und auch möglicherweise rascher mittels Gemeinschaftsgeschäft Erfolg hätte.

Die Bereitschaft im Bereich „Nehmen“ ist im Gemeinschaftsgeschäft durchwegs gegeben, da man dadurch einen wirtschaftlichen Vorteil lukrieren kann, den man möglicherweise sonst nicht gehabt hätte. Auch die Immobilienmakler, die ein Objekt mittels Gemeinschaftsgeschäft vermitteln können, welches sich als Ladenhüter herausgestellt hat, konnten durch die Zusammenarbeit profitieren. Die Zusammenarbeit bringt somit für alle Vorteile, wenn es um die Vermittlung von Objekten geht, für welche man im eigenen Kundenkreis keine Interessenten findet.

Da das Gemeinschaftsgeschäft kein Sammelbecken für schwierige Objekte sein soll, müssten Regelungen geschaffen werden für die Einbringung von Objekten in das Gemeinschaftsgeschäft. Dadurch würde für die Interessenten ein größeres Angebot entstehen und man könnte Objekte schneller drehen.

Doch welchen Anreiz hat ein Makler, der ein Objekt mühevoll akquiriert hat, es in das Gemeinschaftsgeschäft einzubringen, wo es von anderen Maklern zwar rasch vermittelt werden kann, aber dieser es möglicherweise selbst in kurzer Zeit vermittelt und somit mehr Provision verdient?

Ob für diesen Makler die Zufriedenstellung des Kunden, mit dem Verzicht auf einen Teil seiner Provision wert ist, lässt sich bezweifeln. Hier müssten von den Immobilienmaklerunternehmen Anreize für die Makler geschaffen werden, ihre akquirierten Objekte einzubringen.

Hier wäre ein möglicher Anreiz denkbar, dass der Makler, der das Objekt in das Gemeinschaftsgeschäft einbringt, im Erfolgsfall zusätzlich zur Provision vom Abgeber auch die Hälfte der Provision des Käufers bzw. Mieters erhält. Das würde dazu führen, dass der Makler der einen Interessenten bringt und sich somit aus der gemeinsamen Plattform des Gemeinschaftsgeschäfts „Nehmen“ bedient, weniger verdienen würde. Das wäre aber dadurch vertretbar, weil dieser Abschluss für ihn ohnehin ein zusätzliches Geschäft darstellt, das er ohne der gemeinsamen Maklerplattform nicht gemacht hätte.

Die Basis für das optimale Funktionieren des Gemeinschaftsgeschäfts setzt bei wiederholten Transaktionen ein ausgeglichenes Verhältnis zwischen Geben und Nehmen voraus. Dadurch wird auch das Vertrauen in die Zusammenarbeit gestärkt.

Durch ein funktionierendes Gemeinschaftsgeschäft würde sich nicht nur die Erwartungshaltung und Zufriedenheit der Kauf bzw. Mietinteressenten gegenüber dem Makler sehr zum Positiven ändern, sondern auch die des Abgebers. Für einen Immobilienverkäufer oder -vermieter, der seine Immobilien einem möglichst breiten Kundenspektrum anbieten und möglichst rasch verkaufen oder vermieten möchte, würde Immobilienvermittlungsunternehmen bevorzugen, die ihre Immobilien über Gemeinschaftsgeschäft anbieten würden.

Auch die private Vermarktung eines Eigentümers könnte in dieser Form eines funktionierenden Gemeinschaftsgeschäftes nicht mehr mithalten, da diese mit ihren privaten Anzeigen nur einen sehr eingeschränkten Kundenkreis ansprechen können. Hier würde der Autor eine enorme Chance sehen, dem enorm hohen Anteil an privaten Immobilienvergaben in Österreich Anteile abzunehmen.

3.2.3. Immobilienplattform nur für Makler

In Anlehnung an das Multiple Listing Service versteht man eine Datenvernetzung über daran teilnehmende Immobilienmakler, die miteinander kooperieren und Gemeinschaftsgeschäfte abschließen können. Es werden dabei Immobilien digital in einer grundbuchbasierenden Datenbank hinterlegt, so dass jeder Immobilienmakler Zugriff auf alle Objekte von anderen Maklern hat. Diese Plattform MLS steht nahezu überall nur Maklern zur Verfügung.

Interessant ist in diesem Zusammenhang die Frage, ob sich so eine Plattform auch in Österreich durchsetzen würde.

Wie würden Sie eine gemeinsame Plattform für alle Immobilienmakler finden, welche ausschließlich für Makler zugänglich wäre, wo man als Makler auf alle am Markt befindlichen Objekte Einsicht hätte und a-meta-Anfragen stellen könnte?

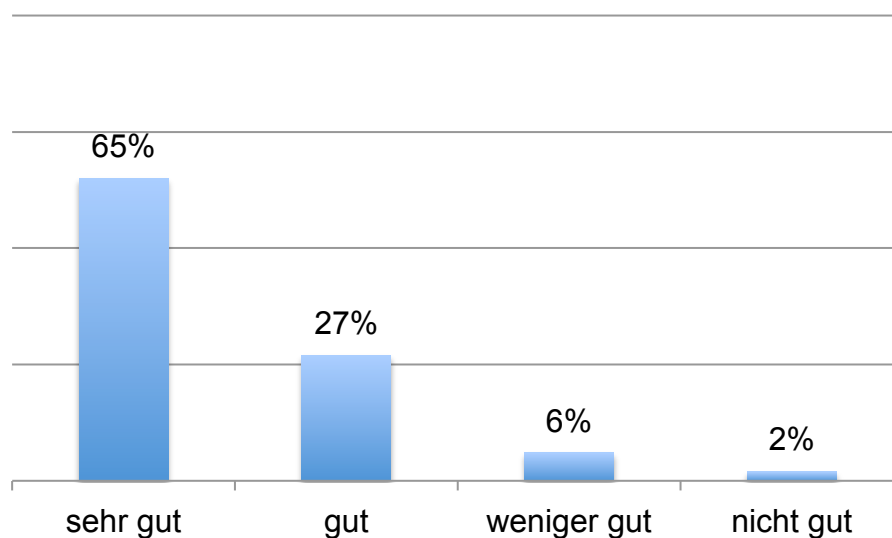


Abbildung 8: Gemeinsame Plattform über alle Objekte für Immobilienmakler

Dem Gedanken einer solchen Plattform gegenüber sind die Immobilienmakler sehr aufgeschlossen.

In Österreich gibt es seit kurzem eine solche Datenbank - imabis - welche ausschließlich Immobilienmaklern zur Verfügung steht. Man erhält nun erstmalig einen Gesamtüberblick über das Angebot am Online-Immobilienmarkt.

Imabis bietet eine komplette statistische Analyse des online Marktes. Diese greift dabei täglich auf über 500.000 online Inserate zu und führt diese zu eindeutigen Objekten zusammen. Man sieht auf einen Blick welche Objekte auf wie vielen Plattformen von welchen Maklern angeboten werden. Man kann damit sehr rasch einen Alleinvermittlungsauftrag überprüfen und weiters ob, wann und wie sich der Preis einer Immobilie in der Datenbank verändert. In der Detailansicht sieht man sowohl Preisänderungen in Inseraten, als auch in den unterschiedlichen Immobilienplattformen – wo und wann sich diese geändert haben und wann die jeweilige Anzeige online oder offline gestellt wurde. Imabis verlinkt dabei auf original Inserate der je-

weiligen Immobilienplattform. Jede Immobilie die gelistet ist und war wird von imabis historisiert und gibt so einen Überblick über Objektänderungen im Laufe der Zeit, einschließlich der Kontaktdaten der Makler, die das Objekt betreuen oder betreut haben.¹¹⁷

Auch wenn wir noch weit entfernt sind von den Multiple Listing Systemen in den USA, so sind hier zusammenfassend durchwegs positive Ansätze in der Plattform imabis zu erkennen:

- Feststellung ob das Objekt bereits am Markt ist und wie lange
- Zu welchen Konditionen wurde es angeboten
- Auf wievielen Plattformen befindet sich das Objekt
- Vergleichbare Objekte in der Umgebung
- Welche Makler haben das Objekt im Angebot
- Detaillierte Objektergebnisse durch erweiterte Filter
- Eingrenzende Suche nach Ausstattungskriterien (wie m2-Preis, Balkon oder Parkplatz)
- Übersicht über die eigenen Objekte
- Schnelle und übersichtliche Marktbeobachtung
- Laufend aktualisierte Immobilienangebotsdaten mit direkter Kontaktangabe des Anbieters
- Datengrundlage zur realistischen Objektpreisfindung für den Abgeber

Imabis ist sehr gut für die Preisfindung und somit für eine optimale Abgeberberatung geeignet. Man behält sehr leicht den Überblick, denn sobald sich in Bezug auf Preis oder den Vermittler das Objekt verändert, wird man aktiv infomiert durch eine automatisierte E-mail und der Detailübersicht zu dem Objekt.

Es werden auch Doppelinserate zu eindeutigen Objekten zusammengeführt.

Mittels „monitoring“ lassen sich Objektzahl, Angebotsvolumen und regionale Aktivität der Mitbewerber bis auf Postleitzahl-Ebene vergleichen und sowohl Makler- als auch Objektdaten historisieren. Der Vergleich von Immobilienangebotspreisen verschafft einen guten Überblick über das Angebot am Markt. Durch Beobachtung von Angebotsvolumen und Preise vergleichbarer Objekte kann man sehr einfach detaillierte Wettbewerbsanalysen und Marktanteilsberechnungen erstellen.

¹¹⁷ vgl. Imabis (2014) o. S.

Ein weiteres tool, welches von der Plattform angeboten wird ist „immo-watching“. Hierbei kann man sein Wissen über die eigenen zu vermittelnden Objekte verbessern. Mit der vertraulichen Eingabe von den exakten Adressdaten zum jeweiligen Objekt kann man eine automatisierte Kontrolle zu Transaktionen im Grundbuch mitlaufen lassen und ist somit informiert, wenn eine Transaktion ohne dem Wissen oder Beisein des Maklers abgewickelt wurde.¹¹⁸

Diese Plattform fördert sehr die Transparenz am Immobilienmarkt und stellt eine unglaubliche Chance für eine gemeinsame Immobilienplattform von Immobilienmaklern für Immobilienmakler dar.

Die Plattform trägt enorm zur Förderung von Gemeinschaftsgeschäften bei, denn so weiß man aktuell – auch zur Freude für den Kunden – über potenzielle Kooperationspartner und deren Portfolios Bescheid.

3.3. Fachkenntnisse der Immobilienmakler

Zum Erbringen einer ordentlichen Dienstleistung bedarf es für einen Immobilienmakler an Sachkenntnis, um dem Honoraranspruch gerecht zu werden.

Die Fachgruppe der Immobilientreuhänder ist sehr um eine zielgerichtete Aus- und Fortbildung bemüht.

In den Standes- und Berufsausübungsregeln, die die Usancen des redlichen Geschäftsverkehrs im Immobilienmaklergewerbe wiedergeben findet sich unter Litera A die Aus- und Fortbildungsverpflichtung.

„1. Immobilienmakler werden sich im angemessenen Umfang beruflich fortbilden auch wenn sie die allgemeinen und besonderen Voraussetzungen für die Erteilung einer Gewerbeberechtigung als Immobilienmakler nachweisen.

2. Immobilienmakler sorgen dafür, dass ihre ständig mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Mitarbeiter, im Unternehmen mittätigen Gesellschafter und alle sonst von ihnen ständig mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Personen, die nicht die fachliche Befähigung zum Immobilienmakler selbst erbringen oder die Lehre

¹¹⁸ vgl. Imabis (2014)

zur/zum Immobilienkauffrau/mann erfolgreich abgeschlossen haben, binnen 18 Monaten ab Tätigkeitsbeginn als Gesellschafter und/oder mit der Immobilienvermittlung betraute Person, eine berufliche Ausbildung durch Teilnahme an Ausbildungsveranstaltungen, die den Ausbildungskriterien der ON-Regel 43001 – 1(Maklerassistent) entsprechen, beginnen, absolvieren und die vorgesehene Zertifizierungsprüfungen ablegen.

Immobilienmakler werden ihre mittätigen, mit der Vermittlungstätigkeit betrauten Personen, die diese Prüfungen erfolgreich abgelegt haben, dazu anhalten, sich im angemessenen Umfang beruflich fortzubilden.

3.Immobiliemakler werden einem Mitarbeiter bei Beendigung des Beschäftigungsvertrages innerhalb dieser 18-Monatsfrist eine Bestätigung über die Dauer der Tätigkeit als mit der Immobilienvermittlung betraute Person aushändigen, und es ist im Beschäftigungsvertrag mit einem solchen Mitarbeiter vorzusehen, dass der Dienstherr berechtigt ist, begründete Anfragen von anderen Immobilienmaklern über die Dauer des derartigen Beschäftigungsverhältnisses zu beantworten und bei der Gewebebehörde über Verlangen entsprechende Ausbildungsnachweise (Zeugnisse) vorzulegen.“¹¹⁹

Es soll in der Bevölkerung das Bewusstsein gestärkt werden, dass es sich bei der Tätigkeit des Immobilienmaklers um eine unverzichtbare Dienstleistung handelt, die nur mit entsprechendem Fachwissen und größtem Verantwortungsbewusstsein ausgeübt werden darf.¹²⁰

Es soll verhindert werden, dass Personen im Bereich der Immobilienvermittlung tätig sind, die die erforderlichen Berechtigungen, bzw. regelmäßig auch die erforderlichen Fachkenntnisse nicht aufweisen.

In Anlehnung an diese neuen Landesregeln wurde folgende Frage in den Fragebogen aufgenommen:

¹¹⁹ WKO (2012) o. S.

¹²⁰ vgl.: WKO (2012) o. S.

3.3.1. Ausbildungsniveau der Immobilienmakler

Wie zufrieden sind Sie mit dem Ausbildungsniveau und Immobilienfachwissen Ihrer Maklerkollegen und wie schätzen Sie Ihr eigenes Ausbildungsniveau ein?

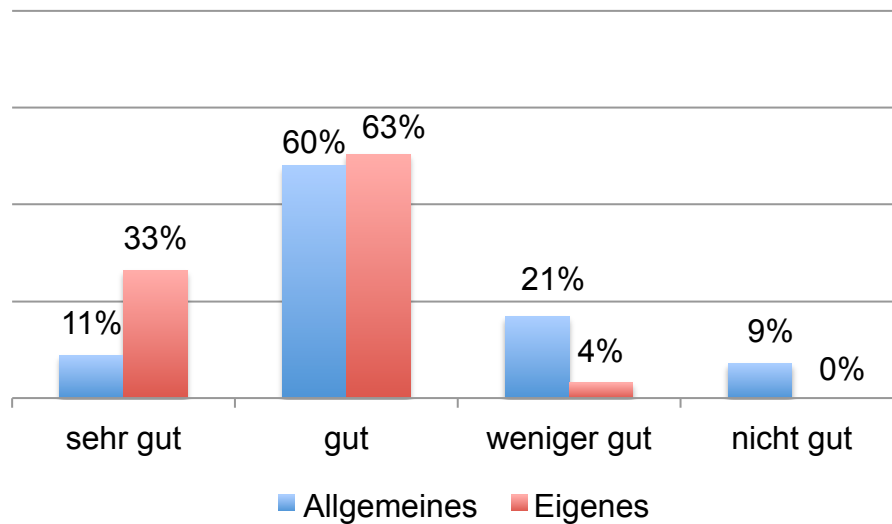


Abbildung 9: Zufriedenheit über das Ausbildungsniveau

Die meisten der befragten Immobilienmakler schätzen das Ausbildungsniveau und das Fachwissen sehr gut bis gut ein.

Durch gut ausgebildete Immobilienmakler wird das Niveau angehoben und auch der Ruf der Immobilienmakler verbessert.

Auf Initiative der Wirtschaftskammer wurde in Österreich die Immobiliencard, als Berufsausweis für Immobilienrehändler, also Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Bauträger eingeführt.

Es handelt sich hierbei um einen Ausweis, der Daten zur Person verrät und welche Position diese einnimmt, sowie auf der Rückseite werden sämtliche Ausbildungszertifikate angeführt.

Der Konsument soll sofort erkennen können, ob ihm ein Spezialist gegenüber steht, der entweder selbst eine Gewerbeberechtigung hat oder aber ein ausgebildeter Mitarbeiter eines entsprechenden Unternehmens ist. So können sich Immobiliensuchende vergewissern, ob Sie es mit einem Profi zu tun haben, der etwa im Falle einer nachteiligen Falschberatung über die nötige Berufshaftpflicht verfügt.

Es soll letztendlich zu mehr Transparenz und Ansehen der Immobilienmakler führen.

Neben einer Vielzahl an Seminaren und Weiterbildungsmöglichkeiten unterschiedlichster Anbieter gibt es die immobilienwirtschaftliche Ausbildung an der TU-Wien, mittlerweile bereits seit 1989. Daneben gibt es auch das Zentrum für Immobilienwirtschaft an der Donau-Universität Krems mit zahlreichen Lehrgängen im Bereich Immobilien. Auch die Fachhochschulen (Institut für Immobilienwirtschaft) Wien, Wiener Neustadt und Kufstein tragen erfolgreich dazu bei, eine umfassende und fächerübergreifende Ausbildung im Immobilienbereich auf akademischem Niveau anzubieten.

Die praktische Erfahrung und universitärer Background garantieren hohe Professionalität und Verantwortungsbewusstsein.

Ziel all dieser Lehrgänge und Ausbildungen ist es langfristig Qualität und Standards in der Immobilienwirtschaft zu heben, um den Nutzen und den Mehrwert der Immobilienberufe für die Allgemeinheit zu fördern.

4. SCHLUSSFOLGERUNG

Die Zeiten sind für Immobilienmakler in Anlehnung an die am 01.09.2010 wirksam gewordenen Einschränkungen der Provisionshöchstsätze bei der Vermietung von Wohnungen und Einfamilienhäusern härter geworden.

Es wurde versucht das Leistungsspektrum von Immobilienmaklern zu erweitern und mit dem FRÄG die Möglichkeit geboten freiwillige Feilbietungen als Immobilienmakler durchzuführen. In der Praxis wird dieses Instrument jedoch kaum angewendet.

Häufiger bieten Immobilienmakler jedoch After-Sale und After-Lease-Leistungen an. Damit sind in Folge eines Vermittlungsgeschäfts vor allem organisatorische Hilfestellungen rund um den Wechsel des Wohn- oder Geschäftsstandorts gemeint (Umzugsservice, Ab-, Um- und Anmeldungen hinsichtlich Behörden, Post, Strom, Gas, TV, Internet, Versicherungen, Finanzierungen etc.)

Nach Ansicht des Autors ist dies nicht der richtige Weg, sondern liegt die Zukunft im Teilen der Objekte in Form von Gemeinschaftsgeschäften – nach amerikanischem Vorbild in abgewandelter Form für Österreich.

Erste Ansätze sind bereits sichtbar mit der Plattform imabis. Hier sind alle Immobilien, welche auf Immobilienplattformen gelistet sind sichtbar. Man hat Einsicht welcher Makler wie lange, zu welchem Preis ein Objekt vermittelt. Die Plattform steht ausschließlich Immobilienmaklern kostenpflichtig zur Verfügung, wobei hier erkennbar ist, dass es zunächst viele Immobilienmakler selbst versuchen das Objekt zu vermitteln und erst nach einer bestimmten Erfolglosigkeit, das Objekt mit anderen Immobilienmaklern teilen.

Die Probleme, die sich am Österreichischen Wohnmarkt im Moment ergeben, werden sehr oft auf die Maklergebühren und in weiterer Folge auf die Leistungen der Immobilienmakler abgewälzt.

Aber die Probleme in diesem Zusammenhang ergeben sich aus gesetzlichen und politischen Fehlentwicklungen.

Es wird zu wenig über die starke Nachfrage nach Wohnraum in österreichischen Städten nachgedacht. Es wird über einen Wegfall der Maklergebühr auf Seiten der Verbraucher oder über eine Limitierung von Preissteigerungen diskutiert. Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass es bereits massive Bevölkerungsv Veränderungen gibt und noch verstärkt geben wird. Es gibt eine sehr starke Zuwanderung vor allem im städtischen Raum welcher zu einer höheren Nachfrage als dem Angebot an Wohn-

raum am österreichischen Markt führt. Steigende Preise aufgrund der Zuwanderung sind vor allem in jenen Städten festzustellen, die, je größer sie sind, umso attraktiver werden diese, wobei Wien hier besonders hervorsteicht.

Ein Rückgang bei den Preisen und der Bevölkerung ist jedoch insbesondere im ländlichen Raum mit schwacher Infrastruktur festzustellen.

Die Provisionen wurden von der Regierung erst gekürzt und noch immer gibt es Interesse diese noch weiter zu kürzen.

Die Aufgaben für den Immobilienmakler werden jedoch immer umfangreicher, wie Aufklärungspflichten zu Energieausweis, das VRUG und die Immobilienertragsteuer beweisen.

Nicht sehr förderlich sind für Immobilienmakler auch einzelne Immobilienplattformen, die auf ihren Plattformen die privaten Immobilienanbieter kostenlos ihre Immobilien platzieren lassen, während für dieselben Inserate der Immobilienmakler als gewerblicher Anbieter sehr viel bezahlen muss.

Ein nicht sehr ruhmfördernder Punkt ist, dass sich jeder als Immobilienmakler versuchen kann. Jeder Interessierte bekommt von diversen Franchise- und Strukturvertriebsmaklern die Möglichkeit dazu und wird auf zahlreichen Jobplattformen regelrecht umworben. So trifft man in der Praxis gelegentlich auf unwissende, unsichere, zusammengefasst ungeeignete Personen für diesen Beruf, die jedoch im Gesamtbild den Immobilienmakler nicht sehr gut aussehen lassen. Hier sollte es gewisse Mindestanforderungen geben, um am Markt als Immobilienmakler aufzutreten.

Die Immobiliencard ist da sicher ein guter Ansatz, jedoch wird dieser bis dato weder auf Seiten der Makler, als auch auf Seite der Kunden ein großes Interesse entgegengebracht.

KURZFASSUNG

In der Öffentlichkeit werden die Provisionen, die Immobilienmakler in Österreich für ihre Tätigkeiten verlangen dürfen, immer wieder als zu hoch kritisiert.

Bei genauerer Betrachtung der Rahmenbedingungen der einzelnen europäischen Länder zeigt sich jedoch, dass die Entlohnung der Dienstleistung von Immobilienmaklern nur sehr bedingt vergleichbar ist, da Ausbildung, gesetzliche Rahmenbedingungen, Zugang zum Beruf sowie die Aufteilung der Provision zwischen Abgeber und Abnehmer höchst unterschiedlich geregelt sind.

Der Immobilienmakler ist umso bedeutender, je intransparenter der Markt ist, da er zur Steigerung der Markttransparenz beiträgt.

Neben der Objektivierung des Marktes sorgt er für eine optimale Preisgestaltung des Objektes, bereitet dieses fachmännisch auf und sorgt für einen geordneten Ablauf der Transaktion.

Die Kunden eines Immobilienmaklers haben divergierende Ansprüche, wobei der Verkäufer bzw. Vermieter einer Immobilie einen möglichst hohen Preis erzielen will, jedoch der Käufer bzw. Mieter einen möglichst geringen Preis zu zahlen bereit ist. Beide erwarten sich von einem Makler Seriosität und marktgerechte Preise.

Ziel dieser Arbeit ist es, die Leistungen des Immobilienmaklers dem zu erwartenden Provisionsanspruch gegenüberzustellen. Man wird möglicherweise überrascht sein über die analysierten Leistungen und individuellen Tätigkeiten, die ein gewissenhafter Immobilienmakler für die Vermarktung einer Immobilie zu erfüllen hat. Es soll hierbei möglichst klar zum Ausdruck kommen, welchen Mehrwert jemand mit der Beziehung eines Immobilienmaklers erzielt.

Anhand von Fragebögen wurde auch die Auswirkung der gesetzlichen Änderungen auf den Immobilienmarkt erforscht. Besonders hervorzuheben ist dabei, dass es insbesondere im Bereich Gemeinschaftsgeschäft zu einem Umdenken kommt.

Immer mehr Immobilienmakler sind nun bereit ihre Objekte mit anderen Maklerkollegen zu teilen, wobei in der Arbeit detailliert auf die Vorteile einer solchen Zusammenarbeit eingegangen wird.

LITERATURVERZEICHNIS

Buchpublikationen

Assem, Ulrike; Knittl, Carl(1996): Das neue Maklergesetz für den Immobilienmakler. WKO

Axelrod, Robert (2005): Die Evolution der Kooperation. 6. Aufl., R. Oldenbourg, München

Bienert, Sven; Funk, Margret (2009): Immobilienbewertung Österreich. 2. Aufl., Edition ÖVI Immobilienakademie – ÖVI Immobilienakademie Betriebs GmbH, Wien

Bonus, Holger; Pauk, Heribert (1997): Der Immobilienmakler in der Dienstleistungsgesellschaft: Gedanken zum Berufsbild des Maklers. Münster Verlag, Hamburg

Bortz, Jürgen; Döring, Nicola (2005): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Aufl., Springer, Wien

Brauer, Kerry (2004): Grundlagen der Immobilienwirtschaft. 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Dirnberger, Elmar (1992): Der österreichische Immobilienmakler, Dissertation an der TU Wien. Fachverlag an der Wirtschaftsuniversität, Wien

Falk, Bernd (1997): Das große Handbuch Immobilien – Marketing. Moderne Industrie, Lech

Friesenegger, Christian (2011): Praxishandbuch Immobilienmakler. Linde, Wien

Fromherz, Wolfgang (1997): Kommentar zum MaklerG. Springer Verlag, Wien

Gartner, Werner (2002): Der Immobilienfachwirt. Wissenschaftsverlag, Oldenbourg

Glück, Susanne (1997): Immobilienmakler und neue Institutionenökonomik. Dissertation, Gabler, Wiesbaden

Graf, Peter (2001): Der Immobilienmakler – ein Beruf im Wandel der Zeit. Festschrift für Erwin Sailer zum 70. Geburtstag, Stuttgart

Holzapfel, Anton (2002): 10 Schritte zu meinen 4 Wänden. Der Kauf einer Eigentumswohnung und das neue Wohnungseigentumsgesetz 2002, ÖVI, Wien

Holzapfel, Anton (2011): Praxiskommentar zu MaklerG und ImmobilienmaklerVO. ÖVI, Wien

Irisfeld, Nadine (2001): Internet-Marketing für die Immobilienbranche. Schulte, Berlin

Jabornegg, Peter (1987): Handelsvertreter und Maklerrecht. Manz, Wien

Jabornegg, Peter (1992): Zum Provisionsanspruch des Immobilienmakler. ÖJZ

Kampe, Hans-Jürgen (2006): Auftrag und Leistungsprozesse des Immobilienmaklers. university press, Kassel

Knittl, Carl; Holzapfel, Anton (2011): Maklerrecht Österreich Edition ÖVI Immobilienakademie. ÖVI Immobilienakademie Betriebs-GmbH, Wien

Kothbauer, Christoph (2009): Gemeinschaftsgeschäfte der Immobilienmakler. im-molex 7-8, Manz

Lehofer, Hans Peter (1998): Immobilienmakler. Provision und Doppeltätigkeit im europäischen Vergleich. Kammer für Arbeiter und Angestellte (Hrsg.), Wien

Madl, Peter (2011): Immobilienmaklerverordnung – erste Erfahrungen mit der Novelle 2010. ecolex 04, Manz

Meffert, Heribert; Bruhn, Manfred (2006): Dienstleistungsmarketing. Grundlagen – Konzepte – Methoden. 5. Aufl., Gabler, Wiesbaden

Noss, Vera (2008): Maklerrecht. 3.Auflage, Manz, Wien

Pauk, Heribert (1994): Analyse des Immobilienmaklers. Lit Verlag, Münster

Rawls, John (1993): Political Liberalism. Columbia University Press. New York

Rössl, Dietmar (2005): Die Diplomarbeit in der Betriebswirtschaftslehre. Facultas Verlag, Wien

Rössler, Rudolf; Langer, Johannes (1990): Schätzung und Ermittlung von Grundstückswerten. Luchterhand Verlag, München

Sailer, Erwin (2006): Der Immobilienmakler Grundlagen – Strategien - Entwicklungspotenziale. Richard Boorberg, Stuttgart

Internetquellen

HELP-GV (2014): Förderungen und Finanzierungen in den Bundesländern
<https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/21/Seite.210301.html> - abgefragt am 28.08.2014

Imabis (2014): Immobilienplattform
<https://imabis.com/de/c/Products> - abgefragt am 24.09.2014

Immolex 06 (2014): Schwerpunkt Verbraucherrechte-Richtlinie
<http://www.manz.at/Zeitschriften/1605-2536/2014/06.html#chap2> - abgefragt am 24.09.2014

Immostaging-Vienna (2014): Homestaging
www.immostaging-vienna.at - abgefragt am 14.01.2014

IVD (2014): Gemeinschaftsgeschäft – <http://www.ivd-berlin-brandenburg.de/Gemeinschaftsgeschaefte-690039.html> - abgefragt am 22.09.2014

ÖVI (2000): Der Ehrenkodex –
<http://www.ovi.at/de/verband/Mitgliedschaft/Ehrenkodex.php> - abgefragt am 13.03.2013

ÖVI (2008): Inflationäre Ideen zu Lasten der Immobilienwirtschaft –
http://www.ovi.at/de/verband/news/2008/makler2_4_08.php - abgefragt am
22.09.2014

ÖVI (2014a): Das VRUG und die neuen Maklerformulare –
http://www.ovi.at/de/verband/news/2014/neu/2014_06_03_anleitung_formulare.php
- abgefragt am 08.10.2014

ÖVI (2014b): Bedienungsanleitung VRUG –
http://www.ovi.at/de/verband/news/2014/neu/2014_06_03_anleitung_formulare.php
- abgefragt am 09.10.2014

Parlament (2014a): 89 der Beilagen XXV.GP – Regierungsvorlage – Vorblatt und
Erläuterungen
http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/II/I_00089/fname_343429.pdf - abge-
fragt am 14.09.2014

Parlament (2014b): 89 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nati-
onalrates XXV.GP – Gesetzestext
www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/II/I_00089/fname_343427.pdf - abgefragt am
14.09.2014

Univie (2014): Grundlagen statistischer Auswertungsverfahren
<http://www.univie.ac.at/ksa/elearning/cp/quantitative/quantitative-full.html> - abgefragt
am 24.08.2014

WKO (2003): Besondere Standesregeln für Immobilienmakler –
http://www.wkimmo.info/i/wko/service/standesrl_makler.pdf - abgefragt am
13.03.2013

WKO (2012): Besondere Standesregeln für Immobilienmakler –
[https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/ImmoVermoegen/wko_im-
mo_standesregeln_2011s_2.pdf](https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/ImmoVermoegen/wko_immo_standesregeln_2011s_2.pdf) - abgefragt am 15.09.2014

WKO (2013): Voraussetzungen für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung –
<https://www.wko.at/Content.Node/Service/Wirtschaftsrecht-und->

[Gewerberecht/Gewerberecht/Gewerberecht-
allgemein/Voraussetzungen fuer die Erlangung einer Gewerbeberechtigu.html](#) -
abgefragt am 13.03.2013

WKO (2014a): Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Immobilientreuhänder
https://www.wko.at/Content.Node/branchen/oe/sparte_iuc/ImmoVermoegen/Service-fuer-Mitglieder/Vermoegenschadenhaftpflichtversicherung_fuer_Immobilientr.html
- abgefragt am 14.04.2014

WKO (2014b): Arbeit & Soziales
<https://www.wko.at/Content.Node/Service/Arbeitsrecht-und-Sozial-recht/Arbeitsrecht/Beschaefigungsformen/ArbeitsvertragfreierDienstvertragWerkvertrag-DieWahlderricht.pdf> - abgefragt am 14.01.2014

Geschäftszahlenverzeichnis

BGBI. Nr. 140/1979 (1979)

BGBI. Nr. 150/1992 (1992)

BGBI. Nr. 88/1993 (1993)

BGBI. Nr. 194/1994 (1994)

BGBI. Nr. 262/1996 (1996)

BGBI. Nr. 297/1996 (1996)

BGBI. Nr. 137/2006 (2006)

BGBI. II Nr. 268/2010 (2010)

BGBI. Nr. 27/2012 (2012)

BGBI. Nr. 50/2013 (2013)

BGBI.I Nr. 33/2014 (2014)

OGH 4 Ob 109/89 (1989)

OGH 1 Ob 352/97i (1998)

OGH 8 Ob 33/02i (2002)

OGH 2 Ob 296/01w (2003)

OGH 5 Ob 182/04g (2005)

OGH 6 Ob 246/05b (2007)

OGH 2 Ob 91/10 (2011)

EU-RL 2002/91/EG (2002)

ÖNORM B 1802 (1997)

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Geschäftserfolg mit der Vermittlung von Mietwohnungen möglich	45
Abbildung 2: Bezahlung der Abgeber bei Mietwohnungen	47
Abbildung 3: Provisionszahlung vom Abgeber bei Mietwohnungen.....	48
Abbildung 4: Verlagerung der Provision ausschließlich auf den Abgeber.....	49
Abbildung 5: Steigt die Miete wenn nur der Abgeber Provision bezahlt.....	52
Abbildung 6: Einstellung zum Gemeinschaftsgeschäft	55
Abbildung 7: Umsatz über Gemeinschaftsgeschäft	58
Abbildung 8: Gemeinsame Plattform über alle Objekte für Immobilienmakler	61
Abbildung 9: Zufriedenheit über das Ausbildungsniveau	65

alle Abbildungen eigene Darstellung

ANHANG



Fragebogen im Rahmen der Masterthese an der TU Wien:

1. Teil: Auswirkungen der Provisionskürzung bei Mietobjekten

(1) *Ist es noch möglich, als Immobilienmakler mit der ausschließlichen Vermittlung von Mietwohnungen nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften?*

ja nein

(2) *Wieviel % Ihrer Abgeber bezahlen eine Abgeber-Provision bei Mietwohnungen ?*

_____ %

(3) *Wie hoch ist die Provision vom Abgeber bei Mietwohnungen – 1,2 oder 3 Bruttomonatsmieten? (BMM=Bruttomonatsmiete)*

1 BMM 2 BMM 3 BMM

(4) *Halten Sie eine Verlagerung der Provision bei Mietwohnungen ausschließlich auf den Vermieter für vorstellbar – dh. ausschließlich der Vermieter muss die Provision bezahlen und der Mieter bezahlt keine?*

ja nein

(5) *Glauben Sie, dass die Mieten steigen würden, wenn bei Mietwohnungen ausschließlich der Vermieter die Provision an den Immobilienmakler bezahlt?*

ja nein

2. Teil: Das Gemeinschaftsgeschäft

(6) **Was halten Sie grundsätzlich vom Gemeinschaftsgeschäft?**

- sehr gut gut weniger gut nicht gut

(7) **Wieviel Anteil Ihres Umsatzes passiert auf Gemeinschaftsgeschäft?**

_____ %

(8) **Wie würden Sie eine gemeinsame Plattform für alle Immobilienmakler finden, welche ausschließlich für Makler zugänglich wäre, wo man als Makler auf alle am Ort befindlichen Objekte Einsicht hätte und a-meta-Anfragen stellen könnte?**

- sehr gut gut weniger gut nicht gut

3. Teil: Fachkenntnisse der Immobilienmakler

(9) **Wie zufrieden sind Sie mit dem Ausbildungsniveau und Immobilienfachwissen Ihrer Maklerkollegen und wie schätzen Sie ihr eigenes Ausbildungsniveau ein?**

- sehr gut gut weniger gut nicht gut

- sehr gut gut weniger gut nicht gut

- VIELEN DANK -