

Steuerrecht, Mietrecht

## Geschäftsraumvermietung und USt ab 1. 9. 2012

Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz

## Verrechnung des Bauzinses nach Verlängerung des Baurechtsvertrags

Liegenschaftsrecht

## Nachbarrechtliche Ansprüche wegen Veränderung des Grundwasserspiegels durch Baumaßnahmen

Forum Immobilientreuhänder

## Neue Standesregeln für Immobilientreuhänder

# Neue Standesregeln für Immobilienmakler

CHRISTOPH KOTHBAUER

IMV

Standes- und  
Ausübungsregeln;  
Immobilienmakler;  
Aus- und  
Fortbildung;  
Maklerassistent;  
Provision;  
Provisionsfreiheit;  
Immobiliencard;  
Gemeinschafts-  
geschäft;  
Tippprovision

Am **1. 10. 2012** sind neue (adaptierte) Standes- und Ausübungsregeln für Immobilienmakler des Fachverbands der Immobilien- und Vermögenstreuhänder in der Wirtschaftskammer Österreich in Kraft getreten. Schwerpunkt der Neuerungen sind Aus- und Fortbildungsverpflichtungen sowie Konkretisierungen der Lauterkeitsregeln und der zur Rechtssicherheit und zum Kundenschutz bestehenden Dokumentationspflichten. Die Standes- und Ausübungsregeln ergänzen die Immobilienmakler-Verordnung (IMV)<sup>1)</sup> und werden im Folgenden auszugsweise wiedergegeben:<sup>2)</sup>

## Aus- und Fortbildungsverpflichtung

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 zum Immobilienkaufmann erfolgreich abgeschlossen haben, binnen 18 Monaten ab Tätigkeitsbeginn eine berufliche Ausbildung durch Teilnahme an **Ausbildungsveranstaltungen, die den Ausbildungskriterien der ON-Regel 43001 – 1** (Maklerassistent) entsprechen, absolvieren und die vorgesehenen Zertifizierungsprüfung ablegen. Im Weiteren sollen sie dazu angehalten werden, sich im angemessenen Umfang beruflich fortzubilden.

## Allgemeine Verhaltensregeln

Es widerspricht den Regeln redlicher Berufsausübung, einem Kunden besondere **lauterkeitswidrige Maklervertragsbedingungen** (zum Beispiel niedrigere Provisionen, Zusage von Provisionsfreiheit udgl) in Aussicht zu stellen, damit dieser den aufrechten Auftrag eines anderen Berufskollegen beendet.

Zum Nachweis einer ordnungsgemäßen Gewerbeberechtigung und einer entsprechenden Ausbildung wird es Immobilienmaklern empfohlen, für sich und ihre im Kundenverkehr tätigen Mitarbeiter, eine **Immobiliencard** des Fachverbands der Immobilien- und Vermögenstreuhänder ausstellen zu lassen, um sich damit auszuweisen.

## Verhaltensregeln gegenüber Auftraggebern

Die Immobilienmakler verhalten sich im Geschäftsverkehr mit den Auftraggebern insb dann **standeswidrig**, wenn sie

- ohne Einverständnis mit den Verfügungsberechtigten **Vermittlungen anbieten oder durchführen** oder
- einen Maklervertrag abschließen, ohne dem Auftraggeber unverzüglich nachweislich eine **schriftliche Bestätigung über den wesentlichen Vertragsinhalt** zu geben oder
- vor dem rechtswirksamen Zustandekommen des zu vermittelnden Geschäfts ein Angeld, Reugeld, eine Anzahlung, Provisionszahlungen oder Teile von **Provisionszahlungen entgegennehmen** oder

- die Durchführung von Vermittlungen anbieten, ohne darauf hinzuweisen, dass das Entgelt des Maklers im Kaufpreis enthalten ist, oder sonst zu **Unrecht mit der Unentgeltlichkeit (Provisionsfreiheit)** ihrer Vermittlungstätigkeit werben oder eine Vermittlung zu Bedingungen (insbesondere hinsichtlich der Höhe der Provisionen oder sonstigen Vergütungen) anbieten oder durchführen, die einer ordnungsgemäßen kaufmännischen Geschäftsführung widersprechen.

## Verhaltensregeln gegenüber Berufskollegen

Die Immobilienmakler verhalten sich bei Ausübung ihres Gewerbes anderen Berufskollegen gegenüber insb dann **standeswidrig**, wenn sie

- einen Maklervertrag abschließen, obwohl sie wissen oder wissen müssen, dass der **einem anderen befugten Immobilienmakler erteilte Alleinvermittlungsauftrag** noch aufrecht ist, oder
- die **unentgeltliche Durchführung von Vermittlungen anbieten** oder diese Vermittlungen zu Bedingungen zB anbieten oder durchführen, die einer lauterkeitsmäßigen, ordnungsgemäßen Geschäftsführung widersprechen.

## Richtlinien für Gemeinschaftsgeschäfte

Wenn bei einem Gemeinschaftsgeschäft ein Makler einen Kauf- oder Mietinteressenten namhaft gemacht hat, so besteht für alle beteiligten Makler die **Verpflichtung zur Provisionsteilung** nach Maßgabe der abgeschlossenen Provisionsteilungsvereinbarung, sollte dieser Interessent innerhalb von sechs Monaten ab Namhaftmachung ein von einem beteiligten Makler angebotenes Objekt kaufen oder mieten. Sollte dieser Interessent auch außerhalb dieser Sechsmonatsfrist das Objekt, welches Anlass für das Gemeinschaftsgeschäft war, erwerben, so gilt die vereinbarte Provisionsteilung.

Wenn ein Makler ein Vermittlungsobjekt in ein Gemeinschaftsgeschäft eingebracht hat, so **endet die Verpflichtung zur Provisionsteilung** mangels anderer schriftlicher Vereinbarung sechs Monate nach Beendigung des Maklervertrags des beteiligten Maklers über das eingebrachte Objekt. Die Provisionsteilungsvereinbarung gilt über diese Frist hinaus, wenn das Objekt von einem Interessenten erworben/gemietet wird, dem es innerhalb der Sechsmonatsfrist von einem am Gemeinschaftsgeschäft beteiligten Makler angeboten wurde.

Die bloße Mitteilung einer Geschäftsgelegenheit, ohne dass der mitteilende Makler zuvor mit dem Verfügungsberechtigten über das Vermittlungsobjekt einen Vermittlungsvertrag abgeschlossen hat, ist kein Gemeinschaftsgeschäft. Eine dafür zu bezahlende **Tippprovision** ist immer ausdrücklich zu vereinbaren.

FH-Doz. Mag. *Christoph Kothbauer* ist leitender Jurist der online hausverwaltung & immobilientreuhand gmbh in Wien.

E-Mail: [c.kothbauer@onlinehausverwaltung.at](mailto:c.kothbauer@onlinehausverwaltung.at)

1) BGBl 1996/297 idF BGBl II 2010/268.

2) Der Volltext der neuen Standes- und Ausübungsregeln kann unter [www.wkimmo.at](http://www.wkimmo.at) abgerufen werden.