

Besondere Landesregeln für Immobilienmakler (Stand 12.6.2003)

Präambel

Grundlagen für die Verhaltensregeln der Immobilienmakler stellen das Maklergesetz und die Immobilienmaklerverordnung 1996 dar. Ergänzend bestehen die folgenden Landes- und Berufsausübungsregeln, die die Usancen des redlichen Geschäftsverkehrs im Immobilienmaklergewerbe wiedergeben.

A- Allgemeine Verhaltensregeln

Gem. § 5 Z 5 IMV 1996 verhalten sich Immobilienmakler bei Ausübung ihres Gewerbes anderen Berufsangehörigen gegenüber standeswidrig, wenn sie „einen Maklervertrag abschließen, obwohl sie wissen oder bei Anwendung der Sorgfalt eines ordentlichen Immobilienmaklers wissen müssen, dass der einem anderen befugten Immobilienmakler erteilte Alleinvermittlungsauftrag noch aufrecht ist“. Der Inhaber eines Alleinvermittlungsauftrages muss im Anfall dem Kollegen Einsicht in seinen Alleinvermittlungsauftrag gewähren bzw. diesem eine Kopie ausfolgen. Wird der Alleinvermittlungsauftrag nicht innerhalb einer Woche nachgewiesen, so darf angenommen werden, dass kein Alleinvermittlungsauftrag besteht.

Es widerspricht den Regeln redlicher Berufsausübung, einem Kunden besondere Maklervertragsbedingungen (zum Beispiel niedrigere Provisionen, Zusage von Provisionsfreiheit und dergleichen) in Aussicht zu stellen, um den aufrechten Auftrag eines anderen Berufsangehörigen zu beenden.

B- Richtlinien für Gemeinschaftsgeschäfte

1. Ein Gemeinschaftsgeschäft liegt vor, wenn zwei oder mehrere Makler vereinbaren, dass ein Geschäftsfall von ihnen gemeinsam bearbeitet wird. Erhält ein Makler von einem Kollegen eine Einladung zu einem Gemeinschaftsgeschäft und liegt bereits ein eigener aufrechter Auftrag oder ein aufrechtes Gemeinschaftsgeschäft mit einem anderen Kollegen über denselben Auftragsgegenstand vor, so ist dies dem einladenden Kollegen unverzüglich bekannt zu geben und über Aufforderung unter Angabe des Auftragsdatums und Bekanntgabe des Namens des Auftraggeber nachzuweisen.
2. Die beteiligten Makler haben schriftlich eine Vereinbarung über die Aufteilung der Provision zu treffen. Wird ein sogenanntes a-meta-Geschäft vereinbart, so ist die vereinnahmte Gesamtprovision zu gleichen Teilen im Verhältnis der beteiligten Unternehmen nach Köpfen aufzuteilen. Liegt keine schriftliche Vereinbarung vor, erhält jeder der beteiligten Makler die mit seinem Auftraggeber vereinbarte Provision. Hat ein Makler eine Provision gemäß § 12 Abs. 2 IMV 1996 (Vereinbarung über die Hälfte der Gesamtprovision) vereinbart, so ist er verpflichtet, die Provisionshöhe seinem Kollegen mitzuteilen. Weiters hat er seinem Kollegen bekannt zu geben, ob die Vereinbarung mit seinem Auftraggeber (Abgeber) beinhaltet, dass der Käufer (Mieter) keine Provision oder nur eine geringere als die Höchstprovision zu zahlen hat.
3. Ein aufgrund einer Aufteilungsvereinbarung an den Kollegen abzuführender Provisionsanteil ist an diesen unverzüglich nach Eingang pro rata weiterzugeben. Ist ein Provisionsanspruch strittig, so ist kein Kollege verpflichtet, die Vermittlungsprovision einzuklagen. Jeder muss jedoch nach seiner Wahl dem anderen Kollegen entweder dessen Provisionsanteil ersetzen oder den entsprechenden Teil des Provisionsanspruchs zedieren. Falls ein Kollege die gesamte strittige Provision mit Zustimmung des Kollegen geltend macht, hat der andere Makler nur dann Anspruch auf seinen Provisionsanteil, wenn er sich am Einbringungsrisiko und an den Kosten beteiligt.
4. Sofern für eine gemeinschaftliche Bearbeitung nichts anderes vereinbart ist, darf keine Weitergabe der von Kollegen in ein Gemeinschaftsgeschäft eingebrachten Aufträge an weitere Kollegen erfolgen. Wird eine Auftrag ohne Genehmigung an einen Dritten weitergegeben, so hat der Makler im Erfolgsfall für den entgangenen Provisionsanspruch des anderen Kollegen aufzukommen.

5. Gem. § 5 Z 3 IMV 1996 ist es standeswidrig, „in Fällen gemeinsamer Auftragsbearbeitung ohne ausdrückliche Zustimmung des beauftragten Immobilienmaklers mit dem Auftraggeber direkt in Verbindung zu treten“.
6. Wenn ein Makler einen Kauf- oder Mietinteressenten in ein Gemeinschaftsgeschäft eingebracht hat, endet mangels anderer Vereinbarung die Verpflichtung zur Provisionsteilung gem. Punkt B 2.) außer für bereits konkret angebotene Geschäftsfälle, sechs Monate ab Beginn des Gemeinschaftsgeschäftes.
7. Wenn ein Makler ein (zu verkaufendes/zum vermietendes) Objekt in ein Gemeinschaftsgeschäft eingebracht hat, endet mangels anderer Vereinbarung die Verpflichtung eines Kollegen zur Provisionsteilung gem. Punkt B 2.) außer für bereits konkret angebotene Geschäftsfälle sechs Monate nach Beendigung des Maklervertrags über das eingebrachte Objekt.
8. Der Makler verpflichtet sich, den Verkauf (die Vermietung) des Objekts, die Beendigung seines Maklervertrags sowie eine Änderung des Auftrages eines Kauf- oder Mietinteressenten dem Kollegen unverzüglich bekannt zu geben. Der Makler ist verpflichtet, sowohl die Änderungen der Konditionen, den Verkauf (die Vermietung) des Objektes und die Beendigung seines Maklervertrages als auch eine Änderung des Auftrages eines Kauf- oder Mietinteressenten dem Kollegen unverzüglich bekannt zu geben.
9. Bei Verstoß gegen die Punkte 5.) bis 7. hat der standeswidrig handelnde Makler dem Kollegen die erzielte Provision herauszugeben.
10. Die Mitteilung einer Geschäftsgelegenheit, ohne dass der mitteilende Makler einen Auftrag hat, ist kein Gemeinschaftsgeschäft. Eine Provision ist immer ausdrücklich zu vereinbaren.